



Arte per esprimersi In queste immagini, i 2 mila disegni realizzati (molti col vino) dagli operai di una fabbrica, su istruzione del coach.



oggi si occupa davvero di tutto. Dal love coaching per gestire i rapporti d'amore al teen coaching per gli adolescenti. Fino a quello per le commesse, i cassaintegrati, gli insegnanti frustrati, i manager stressati e i politici in cerca di leadership. Moira Barbacovi, giovane coach di Trento, si è specializzata in leadership femminile per novelle Hillary Clinton: «Mi ispiro alle culture matriarcali africane e a quelle dei maya. Per aiutare le donne a essere vittoriose, nonostante le loro debolezze».

Racconta ancora Fabiano: «Siamo entrati anche negli ospedali, quelli più illuminati, come l'Istituto europeo di oncologia di Umberto Veronesi. Perché hanno capito che bisogna fare andare d'accordo manager e primari e che instaurare un dialogo fra esigenze diverse aiuta l'azienda».

I coach italiani sono oltre 1.200 per un giro d'affari di 15 milioni di euro all'anno. Secondo un sondaggio effettuato dalla Icf-Italia, la più grande federazione di coach professionisti, per il 58,4 per cento sono donne, laureate e del Centro-Nord, con un'età compresa tra i 44 e i 49 anni.

Quasi tutti hanno lunghe storie aziendali alle spalle. «È diventato un mestiere di moda, una bella professione rifugio per ex manager» racconta Paolo Mazzaglia, 41

anni, da 10 coach. È tra i soci fondatori della Otherwise, un'azienda che segue grandi gruppi come Microsoft e Lierac. Esperto di arti marziali, ha applicato i principi del combattimento al suo metodo di coaching. «Abbiamo scoperto che alcune regole delle arti marziali sono le stesse che servono a creare un prodotto che funziona». Sun Tzu o l'arte di saper vendere.

Perché in Italia non si sa vendere, sostiene Patrizia Saolini, inventrice del coaching per commesse e autrice di *Retail coaching* per la Franco Angeli: «Il commesso italiano non ascolta, spesso non ha cura di sé, è pigro e poco propenso a lavorare per obiettivi. Il coaching aiuta a captare la potenzialità d'acquisto del cliente, a capire cosa gli serve veramente per arrivare a una vendita più personale, che ormai passa

anche dai social network».

Dalle commesse che masticano la gomma e ti guardano senza vederti ai genitori che non riescono più a educare. E così anche la baby sitter si evolve. Come Lucia Rizzi, protagonista del reality *Sos tata*, programma cult della 7 e autrice di numerosi manuali, ormai considerata un coach: «Cerco di tirare fuori dai genitori la loro vera personalità, quello che hanno dentro. Non posso obbligare un genitore a educare un figlio, ma devo cercare di renderlo cosciente». Se non si riesce a rimettere in riga il pargolo, il passo step successivo è Luca Stanchieri, il guru maximo del teen coaching, con una scuola a Roma per adolescenti: «Quasi la totalità dei ragazzi mandati a forza da noi decide di continuare gli incontri e io li alleno a sognare». Sono perlopiù maschi dai 13 anni in su, demotivati da una scuola nella quale non si riconoscono. «Ma anche i loro insegnanti hanno capito che per andare avanti hanno bisogno di sostegno» continua Stanchieri. «Abbiamo iniziato programmi con i docenti in tutta Italia, dal Trentino a Nocera Inferiore, ed è questa una delle applicazioni più nuove e importanti del coaching. Li aiutiamo a ritrovarsi nelle loro competenze, ma

**Il 70 per cento
del coaching avviene
per telefono. In Italia
ci sono oltre 1.200
professionisti,
in maggioranza donne**

soprattutto i problemi che pongono i professori sono legati alla mancanza di leadership». Panacea indolore, maieutica che attinge da Socrate ai testi di Daniel Goleman su come diventare leader.

Spiega uno dei master coach italiani, Giuseppe Meli: «In otto sedute aiuto il mio cliente a scoprire le regole del gioco. Il 70 per cento del coaching, ormai, avviene per telefono, anche via Skype: ho clienti che vivono in tutta Europa e sono già prenotati per il 2012». I manager non hanno più tempo per sdraiarsi sul lettino «e poi al telefono funziona meglio, senza vedere chi ci interroga ci si apre di più».

Secondo Giovanna Giuffredi, una delle massime esperte, 15 anni da coach e prima psicoterapeuta familiare, «i clienti ci raccontano cose che in 10 anni d'analisi non avevano mai detto. Per esempio mi capita sempre più spesso che mi parlino del loro orientamento sessuale, magari mentre parlano del lavoro. Ricordo un ragazzo molto cattolico che si rese conto di essere omosessuale e con il coaching riuscì a lasciare la fidanzata e a cambiare vita».

Ritornare bambini *Un seminario a base di giochi per bambini piccoli usati da operai e manager.*



SE IL QUADRUPEDO INSEGNA AL BIPEDE

A lezione dal cavallo

Anche il cavallo può essere un coach. Succede alla Riserva zoootropologica Sparta (Spartariserva.com), alle porte di Roma, gestita dall'etologo Francesco De Giorgio e da José Maria Schoorl, consulente ed esperta di crescita personale mediata dal cavallo.

«Il cavallo è uno specchio: attraverso il confronto con l'animale emergono i blocchi della persona» sostiene Schoorl. «Il mio compito, dopo averli osservati, è aiutare quanti partecipano a mettere a fuoco la consapevolezza appena acquisita grazie al rapporto con il cavallo». Sono richieste tre sessioni da 2 ore (e 180 euro) per creare consapevolezza e iniziare il superamento del proprio blocco, che può andare da difficoltà di comunicazione sul lavoro a problemi nelle relazioni familiari, a disagi con il proprio aspetto fisico.

Il cavallo però deve essere «cognitivo», cioè psicologicamente sano, non stressato e non pressato: e questo avviene con l'approccio zoootropologico messo a punto da anni di ricerca di De Giorgio.

Donatella Marino

Pragmatico e veloce, il rapporto si risolve in poche sedute. Ed è un vantaggio, perché i prezzi vanno da 200 a 1.000 euro a seconda dell'esperienza del maestro. Nessun consiglio, almeno così dovrebbe essere per i puristi del metodo, come racconta Maurizio Del Fante, coach e presidente della Sviluppo quadri che da più di 20 anni si occupa di formazione: «La funzione principale è quella di ascoltare, rielaborare, razionalizzare e proporre. Ci sono varie scuole di pensiero che dicono che non bisogna dare suggerimenti né orientamenti».

Per trovare la propria strada senza consigli la Fondazione Ermanno Casoli ha messo a punto un metodo d'avanguardia: ha portato famosi artisti dentro le aziende a fare coaching a manager e operai. «L'arte crea coesione, aiuta a migliorare l'innovazione» teorizza Marcello Smarelli, direttore artistico della fondazione, fra gli inventori del progetto. «L'arte stimola il pensiero e oggi c'è uno scollamento troppo grande tra cultura e produzione». E così Marinella Senatore, artista ora presente alla Biennale, gira con i dipendenti della multinazionale Biotronik un film. Cesare Pietroiusti ha fatto coaching agli operai della Elica, l'azienda che sostiene la fondazione, facendoli esprimere con oltre 2 mila disegni. «Il progetto è già stato esportato in una fabbrica in Polonia» informa Smarelli.

Ma l'ultima frontiera l'ha individuata Fabrizia Ingenito, autrice di *Conciliare con il coaching* (Franco Angeli), dove spiega come ha applicato il metodo alla conciliazione civile, ossia dalle liti per l'eredità a quelle di condominio. «Non bastano le competenze giuridiche, al mediatore sono anche necessari la presenza, la gestione del conflitto, l'ascolto attivo». Da noi è l'alba del mediatore-coaching, mentre nel mondo anglosassone è già una professione. Ma Ingenito è ottimista. «In questo momento di crisi ho visto crescere la domanda di coaching soprattutto dentro le aziende. Che non possono più gratificare i lavoratori con aumenti di salario come negli anni Ottanta e allora hanno cominciato a dare supporto alle persone, ad aiutarle partendo dall'interno». Insomma, avremo meno soldi ma più obiettivi. ■