

db
BUSINESS COACHING

P R E S E N T A Z I O N E

Presentazione

Benvenuto nel mondo del coaching,

Sono Diego Berton, fresco nel mondo del coaching e ricco di volontà nel offrire il mio supporto a livello personale e aziendale in qualità di **Coach ICF**.

Provengo da pluriennali esperienze in diversi settori che mi hanno permesso di affrontare le tematiche di gestione dei team nel mondo retail, e gestione strategica delle azioni di marketing e comunicazione d'impresa per diverse aziende.

Nella mia carriera lavorativa pregressa ho toccato svariati settori, dalla meccanica alla logistica di magazzino, dal mondo dei locali a quello dell'assistenza contabile, comprendendo le differenti logiche e molteplici problematiche che quotidianamente toccano questi ambienti.

Da qualche anno ho abbracciato il mondo dell'imprenditoria, ambiente dove si tocca con mano la quotidiana incertezza che aumenta di giorno in giorno le complessità del coordinamento organizzativo .

I conflitti interni, il cambiamento orientativo del personale e le difficoltà che accompagnano l'adesione alla veloce e inarrestabile trasformazione digitale, affaticano le scelte e i processi decisionali dell'imprenditore.

Il coaching è stata una rivelazione , in quanto è uno strumento di supporto strategico e orientativo per aziende e privati, che trova applicazione in moltissime tematiche di natura decisionale, apportando chiarezza verso l'obiettivo e le azioni per raggiungerlo.

Per comprendere meglio lo strumento del coaching, prima di approfondirlo in modo più specifico, vorrei porti una riflessione.

Possiamo immaginarci su un binario di convinzioni e crediamo che sia l'unico binario accessibile. Il coach ha la responsabilità di destrutturare le convinzioni mostrando al partner le diverse alternative al binario su cui il coachee si trova.

Lo scopo è di comprendere insieme al partner quale sia la più opportuna per giungere alla meta una volta fatta chiarezza su quale essa sia.

Non a caso abbiamo parlato di partner in quanto è un percorso fatto insieme sulla base di una relazione fondata sulla riservatezza e sulla fiducia tra le parti.

....approfondiamo insieme

Definizione di coaching

Il coaching è uno strumento di supporto strategico per la realizzazione degli obiettivi, personali o aziendali, che si attiva con una partnership fondata sulla fiducia avente lo scopo di fare chiarezza rispetto alle mete prefissate, raggiungendole mediante la pianificazione di azioni condivise

Definizione di Coach

Il Coach è un professionista che, attraverso la costruzione di una relazione con il coachee, supporta quest'ultimo nella definizione degli obiettivi e delle azioni per il raggiungimento delle mete prefissate, facendo chiarezza sui **processi** che conducono ad esse.

Il coaching non è..

...psicoterapia in quanto non lavora sui traumi del passato e sulla ricostruzione della struttura riguardante la personalità, bensì opera sul futuro in modo positivo analizzando il qui e ora con lo scopo di trasmettere e far emergere il "saper fare".

...consulenza poiché non vengono forniti consigli in quanto si riconosce il partner come unico detentore delle informazioni necessarie per l'identificazione delle problematiche e il riconoscimento delle soluzioni.

...mentoring poiché si riconosce il mentore come una figura di grande esperienza e come tale in grado di influenzare nelle convinzioni il mentee trasferendo le conoscenze necessarie per la comprensione e l'inserimento nell'attività di cui fanno parte. Il coaching è diverso in quanto non influenza le convinzioni del coachee bensì opera per destrutturarle.

...counseling in quanto si riconosce il counseling un sottoinsieme del coaching con riferimento al metodo, ma il fine è differente poiché questa disciplina si sofferma su una problematica definita in un periodo di tempo determinato con il fine di superarla mentre il coaching ha una visione d'insieme differenziandosi grazie alla pianifica di specifiche azioni, allo sviluppo dei potenziali e alla consapevolezza per il raggiungimento degli obiettivi.

...formazione in quanto il coaching non trasferisce conoscenze, se non il modello di riferimento che comunque viene appreso in forma esperienziale grazie all'**auto-apprendimento e all'auto-sviluppo**

ICF (International Coach Federation)

ICF è la più grande associazione professionale di coaching al mondo, presente in più di 141 nazioni contando oltre 31000 coach iscritti.

Ha contribuito a redarre la normativa tecnica sul servizio e sulla professione di Coaching ed è iscritta nell'elenco del **MISE (Ministero dello Sviluppo Economico)** tra le associazioni professionali che rilasciano attestato di qualità dei servizi (Legge n° 4/2013)

Il suo scopo è quello di sviluppare, sostenere e preservare l'integrità della professione di Coach ma soprattutto offrire un servizio d'eccellenza sul mercato grazie alle rigide normative a cui i Coach iscritti devono sottostare, al fine di garantire elevati standard professionali che conducono, grazie al rispetto dei principi etici su cui si fonda, a risultati ineguagliabili.

Eccellenza, collaborazione e rispetto sono parte integrante del codice etico di un **Coach ICF** il quale saprà valorizzare i propri partner considerando il loro benessere una priorità.

Come si fa?

Per fare coaching si creano le basi per una relazione fondata sulla fiducia, considerando essa il primario catalizzatore delle conversazioni efficaci.

Una volta consolidata la fiducia come caposaldo della partnership, il Coach esperto supporterà il coachee nell'ispezione delle opportunità per la definizione degli obiettivi ed insieme coordinano le intenzioni affinché si evolvano in azioni di successo.

Il coaching si fonda su **11 competenze** chiave del coach, esplicitate in sede primaria di colloquio nel quale viene reso noto l'evolversi della relazione, vengono chiarite eventuali aspettative e si esamina la tipologia di problematica affinché, qualora necessario, si inviti il coachee a rivolgersi ad un'altra categoria di professionisti se inteso che il coaching non sia la soluzione più idonea per il nostro partner.

In sede di conoscimento, considerando l'importanza del principio di trasparenza, si espliciteranno le principali condizioni contrattuali per lo svolgimento delle sessioni, identificando dei punti focali quali:

- Calendario
- Frequenza
- Compenso e gestione del compenso
- Logistica
- Luogo degli incontri

sottolineando che in qualsiasi momento sarà possibile, da entrambe le parti, recedere dai termini contrattuali attenendosi alle modalità espresse nell'accordo.

Si sottolinea inoltre che la partnership si stabilisce sul principio di **riservatezza**, garantendo al coachee la non diffusione di informazioni a terzi, siano essi amici, datori di lavoro o conoscenze private del coach.

Attraverso l'accordo di riservatezza si sottolinea l'esclusione dell'utilizzo di informazioni a scopo personale o di potenziale profitto.

Qualora venissero richieste dal datore di lavoro delle informazioni in merito alle sessioni e a risultati attesi o derivanti, sarà d'obbligo, pena denuncia a **ICF**, confrontarsi con il nostro partner identificando quali informazioni rendere note e le modalità di diffusione.

Integrità personale, trasparenza e onestà saranno considerate fonti di successo nella relazione, poiché attraverso di esse si penetrerà nel cuore delle situazioni emerse creando maggiore consapevolezza attraverso una comunicazione diretta e chiara.

L'ultimo dei passaggi di ogni sessione, come anticipato inizialmente, riguarda la concretizzazione in azioni specifiche che il coachee si impegna a svolgere responsabilizzandosi di esse e quindi sull'esito desiderato dalla partnership.

Perché funziona?

Funziona perché lavora con la conoscenza del coachee, e perché l'unico apprendimento è il metodo utilizzato per esplorare quest'ultima riconoscendo in essa le opportunità e gli strumenti per agire in modo più efficiente ed efficace nel presente e sulle iniziative future.

Il coaching non è solamente una modalità di approccio introversivo, bensì è una forma di apprendimento.

Attraverso la relazione di coaching si vuole l'**indipendenza del coachee** ed il suo bene, infatti durante le sessioni, il partner sarà in grado di apprendere il metodo utilizzato migliorando le proprie capacità decisionali, analizzando con acutezza le alternative esistenti, valutandone conseguenze, limiti, ostacoli e svincolandosi dalla visione del problema in quanto tale, grazie alla capacità esplorativa che acquisirà trasformando ogni situazione in opportunità.

Nel"immediato delle sessioni, invece, porta a maggiore consapevolezza rispetto a ciò che il coachee conosce, cosa sa fare e cosa sa di saper far fare. Lo rende più consciente delle manchevolezze e quindi di come colmare i gap esistenti tra ciò che si è e ciò che si desidera diventare.

Il coaching, quale metodo di **apprendimento esperienziale**, supporta nell'accogliere il **cambiamento** come occasione di rinnovo ponendosi davanti alla scelta cosciente di essere travolti dai fatti (attesi o inaspettati, professionali o personali) oppure agire per guidare il progresso personale.

In ambito aziendale è utile per creare la cultura adeguata del comportamento che permette di essere un manager apprezzato o un professionista riconosciuto che padroneggia meglio gli strumenti per la gestione di Sè e la comprensione degli altri e delle loro esigenze.

È utile per la gestione delle doti di leadership, a volte confuse o non chiare, ma esplorabili e migliorabili attraverso lo strumento del coaching, agendo efficacemente nel controllo dei conflitti all'interno dei gruppi di lavoro e soprattutto supportando nelle tematiche di problem-solving con maggiore efficienza.

Al fine di essere efficienti è inoltre uno strumento utile per la gestione del tempo e delle emozioni, ove si apprende a ridurre gli sprechi del primo e a canalizzare le energie per la gestione delle seconde senza disconoscerle ma accettandole e sfruttandole a proprio vantaggio.

Riassumendo

Cosa è?

Il coaching è uno strumento di supporto strategico

A cosa serve?

per la definizione e la conseguente realizzazione degli obiettivi,

A chi è utile?

privati o aziende

Come si fa?

si attiva con una partnership

Su cosa è fondato?

fondato sulla fiducia

Qual'è lo scopo?

lo scopo di fare chiarezza rispetto alle mete prefissate oppure alla ridefinizione di esse.

Come viene raggiunto?

mediante la pianificazione di azioni condivise

Grazie per il tuo interesse

Ricorda che la tua prima sessione è gratuita

CONTATTAMI

CELL +39 351 5057066

E-MAIL diegoberton@dbcoaching.it