

Fiorenza Guarino  
Mirco Rubi  
Ciro Ferrara  
Katuscia Lionetti  
Elisa Ceneda  
Rosella Meddis  
Silvia Cerri  
Tea Golob

# BRECCCE

---

opera inedita nata da  
un'esperienza di sapere  
trasmutata in esperienza  
dell'Essere.

---

*pubblicazione Aghape anno 2024*

Questo secondo volume sul Coaching prende vita da un'esperienza di vita e di sapere.

Abbiamo fatto esperienza del corso di Coaching on line, un po' dubbiosi a dire il vero perché tutta la parte esperienziale non sapevamo se poteva essere applicata a distanza e senza l'energia di un gruppo in presenza.

Al termine abbiamo constatato che durante le giornate di lezione l'energia era comunque molto alta, le esercitazioni davano comunque un buon risultato e i risultati sono stati più che soddisfacenti.

Il corso di Coaching è sempre un pretesto per iniziare un viaggio- inaspettato- per la profondità del terreno in cui le sue acque penetrano.

Ma quale è la meta a cui si vuole giungere con questo percorso? C'è una meta?

Si c'è una meta, almeno da scorgere e intravedere. Un luogo invisibile, uno spazio senza confine dove tempo e differenze si annullano: "al di là del bene e del male esiste un territorio. Lì ti incontrerò", dice Rumi.

Sì, questa era la meta: quel territorio dove tutti siamo Uno, dove diventiamo consapevoli di essere due, tre, mille, milioni, miliardi di espressioni della stessa intelligenza. Espressioni magnifiche, ricche, fardite di dolori e di gioie, di paure e aneliti, di fragilità e potenza.

E' in questo territorio che nasce e cresce e si propaga quella parola semplice che usiamo ormai per tutte le occasioni. Una parola privata del suo significato più vero, quella che partorisce la vita in ogni istante. Amore è questa parola, ma ancor di più è Agape. Quel sentire dentro, nelle vene e nel sangue, nei nostri abissi più reconditi, che amiamo pienamente, completamente. Che siamo innamorati della vita e di ogni sua forma e che in ultima istanza possiamo innamorarci anche di noi stessi.

E quando questa vita la scorgo e la tocco negli occhi, nelle parole, nei racconti, nei pianti, nelle bruciature di chi, come me, si è inerpicato in questo duro monte della scoperta e della conoscenza, allora con quel tocco sfioro tutto il mondo, tutta l'umanità, sfioro Dio. E allora comprendo. E amo. E mi prendo cura.

Ho raccolto, anche in quest'anno 2024, le riflessioni di ognuno dopo aver lasciato ancora un tempo affinché si compissero nuovi disvelamenti. Per sé. Oltre sé.

Tutte le persone che hanno vissuto questa esperienza sono straordinarie. Leggere le loro relazioni mi ha dato, ogni volta, un brivido. Sentivo le tracce della verità, quella più pura, più autentica, quella che vive nei campi incontaminati della nostra anima, la ghianda che contiene la quercia che potrebbe diventare.

Siamo tornati alla ghianda, ecco quello che abbiamo fatto, partendo dalla quercia e dalle tempeste e dal sole che l'hanno attraversata. E abbiamo ritrovato e liberato i rami che non abbiamo fatto ancora crescere.

Di tale bellezza e ricchezza umana questo mondo ha assoluto bisogno, ecco perché ho deciso di non disperdere questi patrimoni lasciandoli rilegati in un file o in cassetto non sotto l'etichetta "relazione d'esame" ma ne ho fatto un libricino con una etichetta parlante: "brecce".

Per infondergli quello spirito di vita e il movimento che la accompagna affinché questa esperienza possa diventare testimone di chi "un mondo migliore" non lo racconta ma lo crea. Lascio "le tecniche" nell'ultima parte, quello che vale è il cammino che ognuno ha percorso dentro e intorno a sé stesso. *Fiorenza Guarino*



Quando penso al coaching penso a qualcosa di grande: una grandissima opportunità di estrarre gioia e bellezza e fare in modo che queste due caratteristiche diventino manifeste in ogni uomo.  
E lo penso come una via di pace e di cura reciproca.

## **Il Coaching *metodo Aghape***

“Allora, incline al discernimento,  
la coscienza  
propende verso la liberazione”

(Yogasutra di Patanjali, Kayvalya Pada, sutra 26)



*Questo non è un manuale ma esperienza viva, vissuta attimo dopo attimo da chi questo cammino lo ha fatto con forza e determinazione, con lacrime e fatica, con gioia, risate, amicizia, successi, ruzzoloni, entusiasmo. Come un gioco, come il gioco della vita stessa. A volte leggero e allegro, a volte pronto a strapparti la carne.*

*Tenendo come punto fermo “le parole” del coaching, nel metodo Aghape queste parole guida diventano trampolino di lancio per mille altre salite e discese, le più ardue, le più strane, le più infantili, le più scientifiche, le più spirituali...*

*... e d' improvviso, tutto diventa “sentire”  
si fa silenzio  
entra in gioco l'anima*

*è lei che comincia a condurre le danze*

*fa spirare un vento che muove il campo  
indiviso*

*di chi lì, in quel momento, ha voluto o dovuto esserci?*

Massimo Rubi Venezia

Per la mia esperienza il coaching consiste innanzitutto nel far sentire le persone semplicemente loro stesse, avendo fiducia e credendo fermamente in loro, pronti ad accoglierle con tutti i loro dolori.

Le persone introitano continuamente informazioni e ad un certo punto sono talmente piene che, come succede in qualsiasi computer, quando l'hard disk è pieno non ce la fa più e scoppia e questo è il male del mondo di oggi.

Le persone hanno bisogno di parlare e il ruolo del coach è far sì che il cliente possa esprimere sé stesso, essendo pronto ad accoglierlo con tutti i suoi problemi, dolori, fatiche e così facendo il cliente scarica un peso enorme, perché l'Anima pesa più del corpo.

Tutti possono essere coach se siamo disposti ad ascoltare, al buon cuore, alla voglia di aver cura dell'altro. Nella vita mancano veri amici che ci ascoltano e riflettano la parte migliore di noi. Contemporaneamente a questo, il ruolo del coach è quello di tirar fuori l'oro dalle persone ossia ciò che sono, eliminando paure, idee, convinzioni, condizionamenti che lo hanno sepolto.

Aiutare una persona a rivedere ciò che è, le infinite bellezze che ha dentro, l'oro vero di cui è composto ed aiutarlo a raggiungere i suoi sogni, i suoi obiettivi, questo significa letteralmente far tornare la luce nei suoi occhi, perché quando siamo emozionati, felici, in sintonia con la nostra vera natura, per forza di cose questo si riflette all'esterno.

La differenza tra l'esistere e il sopravvivere consiste appunto nella differenza tra il venir fuori e il mettersi sotto. La mancanza di conoscenza di sé porta all'infedeltà a sé stessi e per essere felici bisogna permettere a sé stessi di diventare quello che la vita ci spinge ad essere perché ognuno di noi ha una missione in questa vita, ossia mettere il proprio tassello di bellezza in questa creazione e contribuire al benessere del mondo. Il coach potrà aiutare l'altro solo con lo sguardo acuto e allenato su sé stesso.

Tutto quello che il coach può fare per gli altri, può essere autentico solo se ci è passato attraverso, quindi più sarà osservatore di sé stesso e più sarà in grado di sentire e capire l'altro.

Il coaching rispetto alla psicoterapia e al counseling fa il punto sulle cose attraverso l'auto osservazione ed utilizza questo materiale come mattone per spiccare il volo, quindi il coaching spinge letteralmente avanti. Le ferite, il dolore, pur con le loro sofferenze, come hanno aiutato in passato per molti versi, sono fondamentali per andare verso le vette. Il coach non è un consigliere, non dice cosa fare, a differenza del counselor che aiuta in un determinato momento l'altro a risolvere un problema attraverso un consiglio, ma stimola le persone ad ottenere ciò che vogliono senza che qualcuno agisca al loro posto, quindi non fa il mentore ma tira fuori, ossia le persone fanno il loro cammino con l'aiuto e la guida del coach che fondamentalmente è una persona che ispira.

Il coaching è uno strumento più valido anche della psicoterapia in quanto quest'ultima si attarda troppo sul passato, va a lavorare sulle ferite profonde, antiche e cerca di dare una reinterpretazione, in pratica una vera e propria ristrutturazione della persona ed è pur necessario, soprattutto quando le ferite sono invalidanti addirittura più di una malattia fisica ma è altrettanto importante creare un mondo che non abbia più ferite.

Il coaching contempla molto una visione spirituale dell'esistenza senza la quale nulla si spiega ed ha una parte tecnica. Si basa su quattro fronti: principi, abilità, fasi e campo.

I principi sono la parte fondamentale del coaching e consistono nelle convinzioni del coach, in come il coach si pone davanti all'altro, il tipo di approccio ossia in quale stato dell'essere e del credere e questo crea tutti i presupposti. I principi sono cinque: presenza, partnership, possibilità, abc (asset, blend, connect/ accogli, unisci, connetti) e fiducia. Possiamo dare al cliente e a chiunque la qualità della nostra presenza. Quando siamo realmente e pienamente presenti e non persi dentro la nostra mente a pensare ad esempio a cosa dobbiamo dire e siamo occhi negli occhi, in quanto la connessione visiva è fondamentale e porta alla produzione di ormoni benefici, in questo caso diamo al cliente un quid di energia necessario, che gli serve per aprire una breccia, ossia un punto di luce, una nuova possibilità nella sua vita. Se si è veramente presenti, siamo potenti, autocontrollati, calmi, lucidi, non sfugge nulla, si sente non si ascolta e si possono percepire tutte le sfumature, avendo così la consapevolezza generale della situazione della persona.

Per quanto riguarda la partnership, consiste nel non sentirsi né più, né meno di nessun altro. Consiste nel sentirsi espressione di un'energia e ne sono una faccia, tutti siamo uno, tutte le persone hanno lo stesso cuore ed in fondo ad ogni persona c'è lo stesso sogno di bellezza, pace, amore, anche in chi sembra più lontano. Per trasmettere al cliente questo rispetto, ci sono dei micro comportamenti che possiamo osservare nel cliente e rispecchiarli, perché questo aiuta ad entrare in sintonia e sono prevalentemente la postura, la gestualità delle mani, l'inclinazione della testa, il ritmo della voce, la tonalità, le frasi chiave che dice, la frequenza dei battiti delle palpebre, l'espressione facciale, la frequenza respiratoria, il livello di energia. In questo modo, ossia con la stessa vibrazione, la comunicazione sarà molto più fluida, mediata, sincronizzata. La forma razionale di partnership col cliente è la chiarezza, ossia è fondamentale essere chiari e stabilire delle regole: 1) quanto durerà la sessione, 2) dove sarà, 3) l'aspetto economico, 4) il rispetto della riservatezza, 5) il tipo di approccio che verrà utilizzato. Bisogna avere rispetto e trasparenza ed a quel punto, il cliente potrà accettare o meno di proseguire.

Per creare una breccia, ossia per aprire una nuova possibilità nella vita del cliente, utilizziamo la semplice domanda: "Cosa vuoi in questo momento della tua vita?". Questa domanda costringe a guardare profondamente sé stessi.

Il cliente è il più grande esperto della sua vita perché l'ha creata e vuole un aiuto nel momento che si rivolge al coach per attraversare un nuovo ponte che lui si sta ponendo nella sua crescita. Non bisogna mai vedere il cliente come un povero perché non è una vittima, nessuno è vittima di nessuno ma il cliente spesso crede in questo anche se in realtà non lo è, perché se è arrivato fin qui, vuol dire che è stato forte.

L'attitudine della vittima consiste nell'essere succube della vita poi c'è l'attitudine del martire che consiste nel credere di essere responsabile di tutto ciò che accade e di esserne la colpa, ma l'attitudine delle possibilità è che il cliente viene costantemente cocreato da moltissime forze, quindi non è né vittima né martire ma un Mondo di Possibilità, quindi può decidere cosa vuole creare ed il compito del coach è quello di aiutarlo a creare la parte migliore di sé, facendogliela vedere come uno specchio.

Quando il cliente ha sentito, visto e immaginato quello che vuole, tutte le forze fisiche, psichiche e spirituali, concorrono affinché quell'obiettivo venga raggiunto e questo dipende sia dall'averlo visualizzato che dalle forze incredibili che si smuovono. Tutto è possibile, i limiti ce li mettiamo da soli. L'impossibile non esiste, qualunque cosa che diciamo di fare, possiamo farla perché se riusciamo a pensarla ed immaginarla possiamo anche farla, altrimenti non ci sarebbe data la possibilità di pensarla ed immaginarla, se un'idea entra nella mente è perché si può realizzare.

Importante è accogliere tutto quello che il cliente racconta (abc) e fonderlo con le proprie conoscenze. Il coach deve fidarsi di sé stesso, mentre il cliente parla, le conoscenze si attivano in modo automatico e a quel punto si è in grado di rimandare qualcosa al cliente e per aiutarlo c'è una semplice allocuzione: "Sì e.....", ossia ho accolto tutto quello che mi hai detto ma dimmi ancora, vai più in profondità, scava di più, arriva alla radice. Quando il cliente sente l'impegno e la presenza con il cuore per il suo benessere, allora crederà in sé stesso, perché inizialmente il cliente gira attorno alle cose ma il vero obiettivo del coach è in profondità in quanto è proprio in profondità che si trova l'oro.

Per quanto riguarda la fiducia, consiste nel credere fermamente che il cliente sia capace, creativo, saggio e ben intenzionato. Ognuno ha dentro di sé un mondo e infinite capacità inesprese per sfiducia e paura. Credere che il cliente è capace, consiste nel credere che è pieno di risorse, non si deve vedere come debole e indifeso e questo significa che noi stessi non ci riteniamo più energici e potenti di lui. L' autorevolezza del coach deriva dall' abilità come consulente e non dalla percezione di superiorità. Il coach ha inoltre fiducia della creatività infinita del suo cliente.

Essere creativi non è prerogativa di artisti, musicisti, inventori, è una qualità che appartiene a tutti in quanto figli di un Dio Creatore ed il coach non deve creare per il cliente ma il cliente è responsabile di sé stesso (abile a rispondere). Il cliente è saggio, nessuno più di lui conosce la sua vita. Credere che sia saggio significa credere che ha un'intelligenza interiore che guida le sue esperienze ed azioni.

C'è un luogo dentro ognuno che sa' a prescindere, bisogna solo togliere il tappo, la polvere. La saggezza è qualcosa di più della conoscenza, è un insieme di conoscenze, esperienze, abilità e intuizioni. La saggezza fonde l'autoconsapevolezza e la conoscenza del mondo costruite in anni di esperienza, con l'intuizione di sapere su cosa porre l'attenzione in quel momento. Il consulente che non crede nella saggezza del cliente, fa domande chiuse, ascolta con scetticismo, attiva la critica e soprattutto cerca di aggiustare ma non c'è nessuno che va aggiustato, c'è soltanto da aiutare ad apprezzarsi.

Il cliente è ben intenzionato e di sta impegnando a creare qualcosa di buono per lui, c'è l'audacia di voler crescere. Dobbiamo credere fortemente in lui, dobbiamo vederlo come un eroe impegnato in una grande impresa.

Per quanto riguarda le abilità sono quattro: questioning, listening, reflecting e supporting.

La prima regola per prendere le giuste decisioni è l'Etica, la rettitudine, la forza che crea la vita mentre quando si mette davanti il vantaggio in quello che si va a decidere, porterà sicuramente male. La prima domanda da porsi è quanto è virtuoso il proprio obiettivo, qual' è la motivazione profonda che spinge verso un nuovo progetto, ad esempio voler aiutare gli altri, poi mi chiederò il perché voglio aiutare gli altri. Importante è farsi almeno cinque livelli di perché per arrivare alla vera motivazione profonda, in quanto se questa non regge, difficilmente arriveranno buoni risultati. Fondamentale è anche l'unità di misura che si vuole usare, ossia il denaro o il rendere questo mondo un posto dove tutte le persone possono darsi la mano. Importante è anche chiedersi se ci si sta facendo guidare dal proprio ego, dalla superbia, dall' arroganza. Un ego esagerato, prima o poi arriva sempre al capolinea.

La regola d'oro della motivazione è quella di provare gioia se facciamo qualcosa per gli altri, questo è il vero senso del lavoro, perché è il nostro contributo al mondo per renderlo migliore. La gioia e la passione ci rendono inattaccabili, queste nessuno le ucciderà mai. Oltre le domande, fondamentale è ascoltare il cliente come si ascolta la musica e dobbiamo altresì riportare il cliente ad ascoltarsi perché le persone non si ascoltano e non si fanno domande, ad esempio: "Questa cosa mi fa stare bene?"

Bisogna educare il cliente ad ascoltarsi (pensieri, sentimenti, percezioni) ma per ascoltare bisogna prima di tutto fare silenzio dentro. Il silenzio ha un grande potere, ci porta nello spazio del cuore autentico. Ogni tanto abbiamo bisogno del silenzio come del digiuno perché in quel momento si fa ordine dentro e la direzione ci appare molto più chiara. Il silenzio crea una bolla di energia, soprattutto se si è immersi nella natura.

Nell' ascolto, bisogna prestare attenzione al suono, ossia alla voce.

La voce ci racconta molto più delle parole, perché esprime tutta la nostra sinfonia interiore, quella degli organi, del flusso del sangue, dei pensieri che rumoreggiano e tutto esce attraverso la voce che è il nostro strumento primario di immissione di energia nel mondo.

La voce del cuore è melodiosa, dolce e bassa di tono, la voce di pancia è profonda e potente.

Nell' ascoltare bisogna essere calmi e lenti, lo stato emotivo può influenzare quello del cliente e viceversa. Quando si fa una consulenza è come prendere il nostro campo di energia e quello del cliente e si crea un terzo campo che li comprende entrambi.

Oltre alle abilità del fare domande e dell'ascoltare (anche i silenzi), abbiamo poi il reflecting, ossia il riflettere.

Dopo che il cliente ci ha raccontato i suoi obiettivi, un'altra arma potente è quella di rimandargli, restituirgli tutto quello che abbiamo sentito e percepito, ad esempio: "A me sembra di aver capito questo, ho capito bene?".

Rimandare significa molto sia per il cliente che per noi, in pratica ci assicuriamo di aver capito bene e che lui sia consapevole che abbiamo capito. Questa semplice rassicurazione crea fiducia in noi, il cliente capisce in pratica che lo ascoltiamo e che è importante per noi ma attraverso il nostro reflecting, lui mette perimetri a se' stesso, perché i nostri pensieri e progetti lavorano nella mente e diventano sempre più grandi, tanto da non confinarli più e quindi non riusciamo a portarli fuori in quanto essendo troppo vasti non sappiamo da che parte prenderli.

Nel momento in cui si condivide un progetto, si è presa la massa enorme senza confini che si ha dentro e si è portata fuori e nel momento che il coach la restituisce, la perimetra ed allora il cliente riesce a toccarla, a vederla e capisce che non è poi così enorme ed impossibile da fare.

Il reflecting bisogna farlo con assoluta lealtà ma visto che l'obiettivo del coach è spingere avanti il cliente, ossia aiutarlo a superare il gradino che sta salendo, gli rimandiamo i suoi punti di forza, le capacità, le emozioni, la postura, le risorse che abbiamo sentito, con ancor più forza. Il reflecting da al coach del materiale per continuare a lavorare e per far lavorare il cliente, è uno strumento potentissimo.

Altra importante abilità è il supporting (supportare), che consiste sostanzialmente nel fare il tifo per il cliente con tutto noi stessi, usando frasi tipo: "So' che sei un campione ", oppure rimarcando con un: "Grande!" se ci racconta con entusiasmo di una sua vittoria, oppure riportando una nostra esperienza o confrontando le idee.

Fondamentale è che le cose che escono dalla bocca del coach siano sempre pensate, vere, autentiche, sentite... per essere piene di Energia in più.

Per quanto riguarda le fasi sono cinque: scopo, realtà, pianificazione, azione e review (fare il punto della situazione).

La prima tappa in cui il coach deve accompagnare il cliente è lo scopo di sé stesso, della sua vita. Le prime domande da fare sono: "Cosa vuoi creare?", "Cosa da senso alla tua vita?", " Come vuoi contribuire al mondo?". Per arrivare ad aiutare il cliente a prendere consapevolezza del suo scopo in questa vita, in quel corpo, dobbiamo passare attraverso tre principi fondamentali: 1) quali sono i valori del cliente, 2) il suo se' ideale vero non idealista, 3) la vision del suo mondo.

I valori racchiudono quello che per noi ha un significato e decidono le nostre priorità, quindi riuscire a capire i nostri valori, ci aiuta a capire la strada da intraprendere, sono sostanzialmente una bussola.

Un esercizio ci aiuta in questo è consiste nello scrivere i momenti più belli della nostra vita, ci aiuterà a scoprire cose di noi, identificare le cose che ci hanno reso più orgogliosi, i momenti in cui ci siamo sentiti appagati e soddisfatti. Dare priorità ai propri valori individuali per conoscere se' stessi e per passare dal reagire all' agire, quindi per passare dal subconscio ad una super coscienza che cambia completamente la vita ed infine, scrivere la storia della propria vita. La nostra vita è un servizio e non possiamo sentirci felici e realizzati se non contribuiamo al benessere del mondo.

Aiutare gli altri a vivere il meglio possibile è il senso più grande di questa esistenza, la vera missione della nostra vita. La vita non è facile ma si può Fare!!!! Non bisogna avere paura a chiedere aiuto, non c'è bisogno di una fatica esagerata, bisogna fermarsi, riposare, rallentare, prendere tempo per noi stessi.

Per quanto riguarda il se' ideale, tutti abbiamo un'idea di chi potremmo essere al nostro meglio, cioè sappiamo qual' e' il nostro potenziale più profondo, il perché la nostra Anima si trova qui. Il compito principale del coach è aiutare il cliente a capire chi è e che cosa può essere nella versione migliore di sé una volta debellate le paure e lo capirà nel momento in cui riuscirà a pensarlo, a vedersi.

Bisogna pensare in grande e correre dietro a ciò che toglie il respiro, grandi progetti in cui vengono impegnate tutte le forze per raggiungerli. Se si pensa in piccolo, tutte le risorse non verranno mai fuori, quindi bisogna osare senza paura e più si sale nella fascia culturale delle persone e più si troverà gentilezza, accoglienza e quindi diventa molto più facile raggiungere gli obiettivi se pensiamo in grande piuttosto che in piccolo.

Dopo lo scopo, si passa alla realtà, ossia bisogna fare i conti con la realtà: "Cosa c'è ora?", "Di che cosa dispongo adesso?", "Cosa è possibile adesso?", "Qual'è la difficoltà?".

Senza obiettivi, sogni, speranze siamo già morti o vorremo esserlo ma ci vogliono anche i piedi per terra e fare i conti con la realtà. La realtà crea delle tensioni. La tensione creativa è come la tensione che precede un parto, cerca un sollievo che si realizza col parto.

Quando si sta vivendo la tensione, ci sono due strade:

- 1) cambiare la realtà in base all'obiettivo,
- 2) cambiare l'obiettivo in funzione della realtà.

Cambiare la realtà conduce verso l'ignoto che è la paura maggiore dell'uomo, viceversa si rimane nella propria zona di comfort. La maggioranza delle persone segue la seconda strada, anche se questo fa stare male e ci si lamenta, per paura di perdere la sicurezza, la stabilità, lo status economico.

Dopo aver portato in volo l'Anima del cliente con la ricerca dello scopo, lo facciamo tornare sulla terra facendo i conti con la realtà, facendogli prendere consapevolezza del momento che sta vivendo e del fatto che lo vuole cambiare e degli strumenti che ha a disposizione. Bisogna educare il cliente a farsi delle domande e ad ascoltarsi perché ormai non lo fa più nessuno, quindi quando la situazione è difficile ci si deve chiedere cosa ci vuole insegnare, il perché si sta vivendo quella determinata esperienza.

Si parte dopo aver visto ed accettato la realtà e si passa alla pianificazione con obiettivi specifici, ad esempio con scadenza mensile e bisogna essere assolutamente fermi in questo: "Cosa farai entro il prossimo mese?". In questo caso l'impegno diventa una responsabilità, quindi si è più portati a tener fede all'impegno. Bisogna innanzitutto stabilire delle priorità e lavorare sulle risorse a disposizione.

Si fa una vera e propria lista della spesa delle risorse disponibili, anche economiche ma non necessariamente è magari si possono trovare collaborazioni, non è detto che si debba essere per forza proprietari di qualcosa. Bisogna dare sempre delle scadenze rispetto alle priorità del cliente ed è importante la responsabilità, ossia il coach deve chiedere se l'obiettivo è stato raggiunto.

Ogni obiettivo deve essere specifico, chiaro, misurabile, raggiungibile (teoria dei piccoli passi), rilevante, ossia importante senza avere paura e tempificabile, ossia diviso in tempi.

Dopo la pianificazione, si passa all'azione. L'agire cioè il fare concretamente, fa la differenza in tutte le cose e toglie di mezzo la frustrazione, ossia aver tanti bei obiettivi e non realizzarli. Fondamentale è agire, non reagire!!!! Mettendosi in movimento, dentro il cliente si apre un mondo, comincia a fare esperienze nuove, anche interiori e sempre resterà sbalordito di quello che può fare, cioè le persone hanno risorse infinite, sono i più grandi esperti della loro vita e anche se a fatica, sono in grado di conquistare meta dopo meta. Può anche capitare di non riuscire a rispettare un termine della pianificazione per mancanza di tempo o coraggio o altro ma comunque dentro di sé qualcosa è successo e non succede niente se non si riesce a fare una cosa perché dentro di sé si sono messe in moto cose forti e grandi, il mondo interiore è talmente enorme che comunque c'è un risultato.

Il coach insegna a farsi domande, a misurarsi dentro: "Cosa sta succedendo dentro di me?", "Cosa non mi fa stare bene?", "Come mi sento oggi?" e a fare i conti con se' stesso.

Il coach è il binario per il cliente, gli dà la linea e non lo fa deragliare, non si tratta di prendersi la responsabilità di agire al posto del cliente, di farsi carico delle sue emozioni, ma un treno senza binari non va da nessuna parte e con la pianificazione si stabiliscono degli step, degli obiettivi, con azioni concrete da fare in un determinato tempo con la relativa verifica. È il cliente stesso che dice quello che può fare, non è il

coach a dare il compito al cliente. Dopo l'azione è fondamentale fare il punto della situazione, ossia la review.

Nella review il cliente tira un po' le somme per se stesso, gli verrà chiesto: "Cosa è successo in questo periodo?", "Quali sono i risultati?", "Cosa hai imparato?", "Quanto si avvicina la tua vision, dove senti di essere arrivato da zero a dieci?".

La cosa più difficile è la vision perché le persone sono confuse, non riescono a guardarsi dentro con lucidità, sono travolte dalle emozioni e preoccupazioni della vita. Dopo aver individuato la vision, diventa tutto più semplice, più tecnico.

Durante la review, il cliente raccoglie i risultati, è quindi fondamentale, potente, rappresenta la motivazione e il compito del coach è prendere tutto il materiale (successi e fallimenti) e restituirlo in qualche modo, dicendo: "WOW, questo è l'oro che c'è in te, lo vedi anche tu adesso?"

Fondamentale riconoscere lo sforzo, il cambiamento, sia che l'esito sia negativo o positivo, c'è comunque voluto del coraggio e bisogna quindi offrire incoraggiamento, celebrando le vittorie grandi e piccole, trovando l'oro che c'è in ogni persona e metterglielo davanti agli occhi.

In conclusione i principi sono lo strato più profondo del coaching, quelli che creano il campo e le fasi lo strato più superficiale. I principi sono la fase più spirituale della consulenza, le fasi invece la parte più terrena.

Concretamente il coach agisce attraverso le fasi e nello strato intermedio ci sono le abilità cioè gli strumenti che usiamo per far applicare le fasi. Fondamentale è utilizzare ed unire sempre l'emisfero destro e sinistro del cervello, ossia la parte razionale ed irrazionale, analitica, spirituale e creativa. Questo esercizio fa accedere ad una Super coscienza, colloquiare col nostro inconscio e dirigerlo.

Per quanto riguarda la mia esperienza personale è stata sicuramente molto positiva, mi ha dato consapevolezza della mia vision e degli incredibili strumenti che ci sono a disposizione per raggiungerla.

Altra cosa fondamentale di cui ho preso consapevolezza è la Forza della consulenza nel far sentire le persone loro stesse e così facendo si scarica il vero peso della vita perché la triste realtà è la mancanza di veri amici che ci ascoltano e riflettano la parte migliore di noi e per questi motivi assolutamente non banali, consiglio a tutti la frequentazione di questo Illuminante Master!!!!



E finché non vedrò  
La luce dei tuoi occhi tornare nei tuoi occhi  
La luce dei tuoi occhi tornare nei tuoi occhi

La tua bellezza è potente  
Ci puoi fare cose belle, anche fottere la gente

.....

Meno male che esisti  
Che sennò ti avrei dovuto inventare da zero  
Come fanno gli artisti  
E invece sei qua, sei vera  
Che ti posso toccare  
Baciare, abbracciare  
Amarti e litigare

.....

E finché non vedrò  
La luce dei tuoi occhi tornare nei tuoi occhi  
La luce dei tuoi occhi

Jovanotti



Ciro Ferrara, Paestum

Il Coaching nasce, innanzitutto, come attività di supporto per migliorare le prestazioni e le capacità in un determinato settore o “campo” spaziando dallo sport, al lavoro, alla salute e così via. Questa disciplina può andare a stimolare il contenuto a livello culturale, focalizzandosi in maniera più consapevole sugli obiettivi da raggiungere.

Fatta questa giusta premessa, per me, il coaching, così come lo abbiamo affrontato nel nostro percorso, se paragonato ad altre discipline, rappresenta veramente un qualcosa in più. Tutti possiamo, infatti, avere una buona preparazione, una cultura vasta su materie e argomenti vari, ma ci possiamo sentire, talvolta, bloccati da situazioni o problemi familiari e non compiere mai il passo decisivo per arrivare a quello che è lo scopo o il traguardo finale. E' proprio in questi casi che l'aiuto di una persona con esperienza, con conoscenze a riguardo, e soprattutto con grandi valori umani può esserci di grande aiuto e cambiare in modo definitivo il nostro modo di pensare e di agire, proiettandoci in una nuova dimensione non più schiava dei soliti schemi troppo spesso tramandati dai nostri genitori o parenti.

Possiamo dire che il coaching amplifica e migliora le altre discipline facendoci assumere padronanza e consapevolezza delle nostre capacità.

Personalmente, il corso effettuato sia pure di breve durata e benchè effettuato in modalità one-line, è stato più che interessante e nonostante personalmente, abbia già in atto una spinta e una vera e propria rivoluzione che è cominciata con lo studio sull'alimentazione naturale e l'igienismo, il coaching mi ha fatto crescere ulteriormente andando a scavare nel mio interno e mettendo in risalto capacità che forse neanche credevo di possedere. Chiaro che il fatto di avere degli ottimi docenti, di avere amici iscritti che viaggiano sulle stesse identiche frequenze e di avere creato un gruppo molto armonioso ha rappresentato un ulteriore tassello per l'ottima riuscita di tutto il percorso.

Su come effettuare una sessione di coaching, indubbiamente, la nostra esperienza personale ed il nostro vissuto è una chiave importante e ad esso vanno aggiunti i principi, le abilità, e le fasi. I principi, sono alla base del coaching e rappresentano gli atteggiamenti da assumere quando ci troviamo di fronte all'altro: fiducia, possibilità, presenza, partnership e l'ABC.

-La fiducia è quella che devo avere dal mio cliente;

-La possibilità sono le opportunità che il cliente può cominciare a creare nella sua vita in qualsiasi momento.

– La presenza, il dono che il consulente può fare all'altra persona, una iniezione di energia che serve per fare il passaggio; darsi completamente senza distrazioni interne ed esterne e accorgendosi in questo modo di tutti i dettagli.

-La partnership, importante, per avere il meglio da un rapporto con il cliente, una serie di atteggiamenti da assumere partendo dalla postura, gestualità delle mani, frequenza respiratoria, espressione facciale e persino il ritmo e la tonalità della voce.

-L' ABC: Si comincia con l'accogliere quello che il cliente ci racconta, lo si fonde con le nostre conoscenze e si cerca di creare quello scatto nella sua mente.

Poi le abilità che un Coach deve avere ma può anche allenare come le capacità di fare domande, ascoltare, riflettere e supportare.

- Questioning, " le domande spingono avanti" meglio se brevi evitando quelle che cominciano con perché, che di solito tendono a provocare giustificazioni. Listening a braccetto con presenza..." lo sento l'altro" trasformando la sensibilità in sensitività, ascoltare l'altro come se fosse musica.

- "Riflecting", riflettere sui punti di forza, espressioni, capacità ed emozioni del cliente

- "supporting" con una serie di abilità come incoraggiamento entusiasmo, analisi e in definitiva la speranza che diamo al cliente per arrivare a conquistare le sue vittorie.

Infine le fasi di una consulenza in cui bisogna portare il cliente in un" viaggio a tappe":

- scopo, (come mai sei qui, cosa vuoi creare? Devi correre dietro a ciò che ti toglie il respiro!);

- realtà, con cui egli deve fare i conti (come è la situazione ora? Cosa è possibile adesso?);

- pianificazione dove occorrono determinazione e formazione (ogni obiettivo deve essere SMART, cioè specifico, misurabile, raggiungibile, rilevabile e tempificabile). - azione, agire e non reagire da parte del cliente che avrà creato o in un modo o nell'altro una breccia nella sua vita;

- Review" con il nostro cliente che si è impegnato a fare determinate azioni e per cui tornerà magari dopo un mese tirando le somme per se stesso (cosa è successo in questo mese? Cosa è cambiato? Cosa si è mosso?) fase importante per lui perchè rappresenta la motivazione ed in cui noi dobbiamo riconoscere il cambiamento che ha fatto anche se minimo.

Mettendo insieme tutto questo, oggi a distanza di pochi mesi, posso dire con certezza di aver apportato ulteriori cambiamenti e miglioramenti al mio modo di pensare e di agire e di avere aggiunto degli aspetti che mi saranno sicuramente utili per raggiungere quello che poi è l'obiettivo che da qualche tempo mi sono prefissato. Il tutto quasi come un vero e proprio allenamento tra noi studenti di questo corso con delle prove quasi reali e complete sia come Coach che come Coachee. Ho avuto modo in queste belle chiacchierate di relazionarmi con persone provenienti oltre che da ogni parte d'Italia, anche con culture diverse, modi di pensare e con lavori e problematiche differenti dove ognuno di noi ha dato il meglio di se stesso.

Come Coach penso di aver avuto un buon risultato in quanto nelle mie sessioni ho cercato di entrare a pieno nel mondo interiore di chi mi stava di fronte e di ascoltare con attenzione e dedizione le parole che mi voleva far arrivare; un aspetto che troppo spesso viene messo anche nelle famiglie in secondo piano ed è causa di litigi ed incomprensioni. Noi oggi ascoltiamo poco gli altri, mentre questo è un aspetto fondamentale per cercare di capire e dare poi dei giudizi che quasi sempre sono affrettati e senza senso. Inoltre anche la persona quando vede che è ascoltata forse riesce ad affidarsi a pieno al suo consulente e a liberarsi senza remore e senza nessun imbarazzo.

Ecco, ho curato molto questo aspetto e partendo dai principi, ho cercato di instaurare subito un rapporto di empatia con la soddisfazione quando, spesso, mi è stato chiesto di voler effettuare una nuova sessione di coach per continuare il discorso intrapreso. Sono riuscito, talvolta, a strappare anche un sorriso quando il

soggetto che mi si postava di fronte sembrava avvolto da pensieri particolari o da un problema di difficile soluzione e questo è stato troppo bello per lui/lei ma anche per me arrecandomi una grande felicità.

Anche come Coachee, ho trovato persone altrettanto valide e preparate oltre che molto empatiche e disponibili che mi hanno consigliato ulteriormente soprattutto dove potevo nutrire qualche piccola perplessità e potevo sentirmi un pò bloccato da qualche fardello del passato che comunque ognuno di noi, inevitabilmente porta con sé. Ho sentito da alcune di queste persone l'affetto, la vicinanza e l'amore quasi come quel fratello/sorella che non ho mai avuto nella mia vita ed è stato veramente bellissimo. Esperienze, dunque, piene, complete, toccanti che valgono a volte tantissimo e che per quanto mi riguarda porterò sempre con me sia come bagaglio culturale, che come trampolino di lancio per le mie esperienze future. Con alcuni amici siamo rimasti e ci teniamo in contatto, consigliandoci a vicenda, confrontandoci e scherzando nei vari gruppi che abbiamo, successivamente creato o nelle varie chat.

Certamente in me si sono aperte breccie, si sono spalancate finestre e grazie al contributo di questi amici/consulenti, ho ancora più chiari gli obiettivi che ormai da tempo mi sono posto ed in particolare la volontà sicura di continuare il mio percorso di studi con un titolo accademico che mi possa immettere a pieno titolo nel campo della nutrizione come consulente sia pur seguendo i principi e i canoni che ormai seguo da un po di anni a questa parte.

Voglio essere sincero, vedo in tutto questo una nuova opportunità di lavoro ma senza lucrare sulle spalle della gente o prenderla in giro come vedo troppo spesso fare da ciarlatani di turno che professano aiuto e spacciano falsa salute mentendo a se stessi ed ai clienti.

Voglio essere vero, autentico e sincero guadagnando magari il giusto ma portando veramente chi mi sta di fronte ad un livello di salute superiore. Ora ho una marcia in più, nonostante so che mi aspetta un bel percorso di studi ma non sono scoraggiato perché è questo quello che mi piace e la sfida che penso di riuscire a vincere.

Al mio pari, alcune di queste convinzioni, e di queste importanti motivazioni, le ho avvertite nei miei coachee per molti aspetti pronti a dare la sferzata decisiva alla loro vita là dove c'era o c'è un aspetto su cui intervenire e da poter migliorare. Certo chi più, chi meno, ma in ognuno ho colto un importante motivo per potersi scuotere e per poter compiere il passo importante; chi per lavoro dicendo di voler cambiare perché magari non più in linea con i suoi valori ed i suoi principi, chi si è posto finalmente obiettivi di salute chiari ed un percorso nuovo anche sulla base della mia esperienza personale a riguardo che ho potuto brillantemente mettere sul piatto grazie proprio al mio vissuto e chi ancora risolvere conflitti familiari che magari si trascinarono da anni a volte anche per motivi banali.

In definitiva in questi incontri, penso di aver ricevuto tanto, ma di aver dato ancora di più lasciando e ricevendo da ognuno un qualcosa di importante perché tutti ci abbiamo messo un po' di cuore ed io in particolare in quanto penso che l'amore e la passione siano aspetti fondamentali per raggiungere qualsiasi traguardo.

Penso anche però a quanto fosse stato ancora più bello e meraviglioso tutto questo, se questi incontri non fossero avvenuti dietro una telecamera, ma dal vivo perché chiaro che la connessione che si può stabilire vedendosi di persona è ancora superiore e le frecce che possono partire possono penetrare ancora più a fondo.

*In conclusione di questo mio "racconto", per una crescita individuale generalizzata, per allontanarsi da schemi fissi che ci tengono troppo spesso prigionieri e non ci lasciano esprimere a pieno le nostre potenzialità, per la pienezza dei sentimenti, per la bravura dei docenti, per il coinvolgimento in cui siamo stati immersi, per le emozioni che di volta in volta si sono generate o l'armonia che regnava in quei frangenti, e per mille altri motivi che potrei continuare ad elencare, consiglieri, questo corso a tutti quelli che vogliono, finalmente, dare un calcio al marcio che troppo spesso li avvolge e non li rende liberi. Esperienza quindi che per me è stata unica, irripetibile e assolutamente straordinaria.*



/Se non puoi essere un pino sul monte, sii una saggina nella valle,  
ma sii la migliore, piccola saggina sulla sponda del ruscello.

Se non puoi essere un albero, sii un cespuglio.

Se non puoi essere un'autostrada, sii un sentiero.

Se non puoi essere il sole, sii una stella.

Sii sempre il meglio di ciò che sei.

Cerca di scoprire il disegno che sei chiamato ad essere.

Poi mettiti con passione a realizzarlo nella vita

Martin Luther King



Katiuscia Lionetti, Milano

Il coaching per me è accompagnare gli altri alla scoperta di sé, di quanto possono dare e fare. È la modalità che permette di far emergere, e potenziare, le risorse del cliente, sostenerlo e accompagnarlo nel percorso profondo di consapevolezza, di sé e delle proprie doti, fino al raggiungimento di un obiettivo.

Il cliente ha già tutte le risorse e le capacità dentro di sé, bisogna solo riscoprirle, rafforzarle e farle vibrare di nuova energia.

Altre discipline si concentrano sull' 'aiutare', quindi si pone tutto sulla difficoltà o sul disagio che la persona vive in quel momento, partendo da una 'consolazione'.

Il coaching si focalizza sulle risorse del cliente, lo accompagna nel ritrovare e sfruttare le sue energie, indipendentemente dalla difficoltà vissuta.

Il grande valore del coaching, per me, è quindi quello di far brillare sempre le persone, tirando fuori le loro risorse e quella energia vitale che tutti abbiamo (appiattite da paure e poca fiducia in sé stessi), nonostante le vicissitudini della vita, così da cercare di raggiungere il maggiore benessere possibile.

Siamo circolarità, ognuno serve gli altri.

Più abbiamo fiducia, più diamo e più avremo, ricordandoci che ci sono momenti per agire e momenti per attendere, senza che questi ultimi vengano visti come un momento 'problematico'. Dobbiamo invece concentrarci sul fatto che, i momenti di 'attesa', sono i momenti più importanti, perché sono quelli in cui matura il seme in noi o nel nostro cliente.

**Il principio** è lo strato più profondo di noi, quindi la parte spirituale, con la quale ci avviciniamo ad una consulenza, questo è quello che crea il campo tra noi e il cliente. È importante ricordare che dobbiamo spaziare sempre tra i nostri due emisferi, dx e sx, in modo da alternare tutte le nostre capacità, sia analitiche sia creative, andando dal razionale all'irrazionale, dallo spirituale al pratico, ecc...

**Le abilità** sono gli strumenti utilizzati per applicare le vari fasi

**La fase** è lo strato più superficiale, quindi la modalità terrena con la quale conduciamo la consulenza

**Il campo** è quell'aura energetica, di fiducia, di empatia che si crea e si percepisce, tra il me e il cliente, con gradi di profondità diverse, fino ad entrare in una sintonia tale, che il coach e il cliente diventano un'entità unica.

Inoltre, il percorso (di crescita, di vita in generale) prevede anche degli ostacoli, che non devono spaventare né fare arrendere, anzi devono essere punto di lancio per nuove strade. Ogni esperienza, ogni ostacolo o vittoria, sono formativi e plasmano la nostra strada per la crescita e la consapevolezza.

È importante prendere coscienza dei propri punti deboli e farli diventare punti distintivi e di forza, tenendo in considerazione che, anche i pregi, possono essere visti (o trasformarsi) in difetti. Bisogna quindi conoscere profondamente i propri punti di forza, stando attenti a non farli diventare punti di debolezza, essere fermi e conoscerne, e far rispettare, il limite.

Tutti questi aspetti, insieme, definiscono chi siamo e l'approccio, rispetto al cliente, alla consulenza e a tutti gli altri.

L'etica: mai anteporre vantaggi personali al fare ciò che è giusto

Perché lo faccio: cosa mi motiva davvero? quanto è virtuoso il mio obiettivo?

La rettitudine: avere un giusto obiettivo

Riconoscere il proprio ego: non lasciarsi guidare dal proprio ego, soprattutto se esagerato

Vale solo il denaro? In questo caso, il progetto è destinato a fallire, diversamente, l'obiettivo deve essere provare gioia nel fare qualcosa per gli altri

La cosa più importante è quindi il nostro contributo agli altri e al mondo, e la gioia e la passione che ci mettiamo, rendono il nostro percorso *giusto*!

L'essenza della consulenza

### **Fiducia**

Avere la certezza che il nostro cliente è capace, creativo, saggio e ben intenzionato.

Essere certi che il cliente è pieno di risorse e strumenti che lo hanno fatto arrivare fino ad oggi.

La sua intelligenza interiore lo ha guidato fino a questo punto e continuerà a guidare le sue esperienze e le sue azioni, con abilità e intuizione.

La sua buona intenzione si evince già dal fatto che si sta rivolgendo ad un coach, quindi ha voglia di impegnarsi nel cambiamento, creare qualcosa di migliore per lui, aumentare la sua conoscenza e la sua consapevolezza, migliorare la salute, ecc...

Il cliente è il massimo esperto della sua vita e la nostra fiducia gli dà potere e forza per far scattare le brecce in lui!

Il coach accompagna per tirare fuori tutte queste capacità.

Il cliente è, e rimane, responsabile di sé stesso (e non il coach).

*A = accogliere quello che il cliente ti sta raccontando*

*B= fondilo con le tue conoscenze*

*C= crea uno scatto nella mente del cliente*

Accogliere tutto ciò che il cliente ci racconta. Le conoscenze sono già dentro di noi, e man mano gli agganci verranno automaticamente.

Accompagnare il cliente ad andare sempre oltre, ad andare sempre più in profondità in sé stesso ('si...e?').

Più diamo al cliente e più lui si darà e farà del suo meglio.

Crederci nel cliente, questo gli farà avere più fiducia in sé stesso.

Fare domande per portare il cliente a guardare dentro di sé.

Avere sempre fiducia e non guardare/pensare mai al nostro cliente, come una vittima.

Nel momento stesso della consulenza, il cliente può decidere cosa vuole essere, cosa vuole creare.

Noi dobbiamo aiutarlo a creare, a sbocciare.

Il cliente ha tantissime possibilità, se riesce a focalizzare la sua attenzione sul suo nuovo obiettivo e sulla parte migliore di sé.

Un vero e proprio patto con il cliente

Tutti abbiamo esperienze, paure e convinzioni.

Lo scopo della consulenza è accompagnare il cliente al raggiungimento del suo obiettivo e possiamo farlo ponendoci al pari, senza superiorità.

Per allinearci con il cliente, è bene specchiarsi in lui, quindi cercare di entrare in sintonia con il suo linguaggio non verbale (postura, gestualità, ecc...).

Nella Partnership rientra anche la chiarezza, in merito alla consulenza.

È pertanto fondamentale mettere subito

Il contatto visivo porta ad una connessione benefica (e rilascio di ossitocina) che ci fa rimanere totalmente presenti e porta il cliente a far scattare la breccia.

La presenza vera e lucida, ci farà cogliere dettagli importanti, per avere la visione completa della persona e della situazione.

## **Questioning**

Capacità di fare domande aperte, che stimolano il cliente ad andare sempre avanti e nel profondo, e che iniziano con 'cosa', 'dove', 'chi', 'quando' e 'come'.

Evitare domande lunghe o che iniziano con 'perché?', in quanto il 'perché' induce alla giustificazione.

*Cos'è importante per te in questa situazione? Cosa vuoi veramente?*

*Cosa è possibile in questo momento? Cosa puoi fare di diverso?*

*Come procede la tua vita?*

Capacità di ascoltare, e, rimanendo presenti, sentire ciò che sente l'altro.

Accompagnare il cliente ad ascoltarsi a sua volta.

Per saper ascoltare, è fondamentale fare silenzio dentro di noi e ascoltarlo.

Ascoltare le emozioni profonde e l'energia che ci trasmette il silenzio.

È molto importante ascoltare la voce in quanto dice più delle parole, esprime le sensazioni ed emozioni.

Capacità di rimandare, restituendo e ripetendo ciò che ci ha detto il cliente, sia per essere certi di aver capito bene, sia per fargli capire di aver capito bene.

Questo crea fiducia, il cliente si sente ascoltato e capito.

È anche un modo per rimandargli tutto ciò che ci ha detto, comprese le emozioni, in una modalità più definita/contornata, probabilmente anche ridimensionando quanto ha esternato e dandogli una forma diversa.

Ovviamente punteremo sul rimando dei suoi punti di forza, perché lo scopo è spingerlo sempre più su, più avanti.

Capacità di supportare, facendo sempre il tifo per il nostro cliente, entusiasmandolo, incoraggiandolo, ecc...

*Entusiasmo: grande!*

*Incoraggiamento: so che ce la farai*

*Consiglio: questo è ciò che potresti fare in questa situazione...*

*Opinione: credo sia una buona idea*

*Analisi: mi sembra che quello che sta accadendo sia...*

*Riportare la vostra esperienza: quando è capitato a me, ecco cosa ho fatto...*

*Brainstorming: ho un'idea...*

*Insegnamento: funziona in questo modo...*

*Normalizzare la sua esperienza: chiaramente sei sconvolto, chi non lo sarebbe...*

**Scopo (valori - sé ideale - vision)**

Dobbiamo accompagnare il cliente a scoprire il suo 'sé' più profondo e vero, lo scopo di sé stesso e della sua vita, e prenderne consapevolezza.

Importante anche identificare e definire, con il cliente, quali sono i valori della sua vita e quali sono stati i momenti in cui si è sentito più orgoglioso, appagato e felice, oltre a qual è la sua visione del futuro.

Dobbiamo accompagnare il cliente alla consapevolezza del momento, di cosa c'è ora, per sapere dove si vuole arrivare, per tappe.

Ogni momento di difficoltà è un momento di tensione creativa, ossia lo scontro delle forze della vision verso quelle della realtà.

La tensione creativa è un'energia potente e necessaria per il cambiamento.

È importante far 'vedere' al cliente, dove può arrivare ma anche fargli vedere come stanno le cose e prenderne consapevolezza, per sapere da dove partire, stabilendo quindi degli obiettivi.

*Com'è la situazione ora e cosa la rende così?*

*Di che cosa dispongo e di cosa ho bisogno ora?*

*Cosa è possibile adesso?*

*In cosa consiste la difficoltà e cosa sto evitando?*

*A cosa sto resistendo?*

Stabilire, insieme al cliente, tappe ferme e chiare, per il raggiungimento dell'obiettivo, stabilendo degli step e delle scadenze, che il cliente dovrà rispettare (considerando che le tappe non raggiunte, non sono fallimenti, ma nuovi punti da cui partire. Non perdere la fiducia nel cliente!).

*Brainstorming: cosa puoi fare?*

*Obiettivi specifici: cosa farai?*

*Priorità: cosa farai innanzitutto*

*Risorse: dove prenderai il tempo? Il denaro? Le persone? Il coraggio?*

*Scadenze: entro quando?*

*Responsabilità: come lo saprò? (review: dare la responsabilità al cliente di farci sapere se e come ha raggiunto l'obiettivo stabilito)*

*L'obiettivo deve essere:*

**S** specifico

**M** misurabile

**A** raggiungibile

**R** rilevante

**T** tempificabile

Avendo dato degli obiettivi e delle responsabilità chiare, il nostro cliente inizierà ad agire.

È fondamentale insegnare al cliente a porsi delle domande, quando inizierà ad agire, per capire come si sente, se il processo sta funzionando e se è sulla strada giusta per ciò che vuole, oltre al capire se l'obiettivo finale è sempre lo stesso o è cambiato.

Ritorno, revisione, con:

Domande aperte, per sapere quali sono i risultati ottenuti dal cliente, come si sente adesso, se sente avvicinare la sua vision, ecc...

Il rimando, evidenziando i suoi successi, le nuove risorse sperimentate e le nuove possibilità

Il supporto, riconoscendo gli sforzi e i cambiamenti che il cliente ha fatto, celebrando ancora le vittorie, ma anche il 'fallimento' e continuando ad incoraggiarlo

La motivazione che mi ha spinto ad iniziare questo percorso è sicuramente l'accrescimento, sia come persona sia di conoscenza. Oltre al voler conoscere meglio le mie risorse più profonde, in modo da poter aiutare gli altri, ad andare altrettanto nel profondo. Non in ultimo, anche il voler raggiungere un nuovo obiettivo e imparare qual è il modo migliore per farlo.

Il risultato finale è di maggiore conoscenza degli strumenti e delle risorse, intrinseche in me e già a mia disposizione, oltre che nei clienti che accompagnerò, e come fare per tirarle fuori e sfruttarle al meglio. Dato che le risorse sono già tutte dentro di noi, ora so quali sono le modalità per poterne beneficiare al massimo. L'esperienza man mano mi darà quella padronanza che ancora non ho acquisito.

Sapevo già, anche prima di iniziare questo percorso, quanto fossimo meravigliosi e profondi ma non avevo assolutamente idea di come condurre una consulenza e immaginavo percorsi di studi (e consulenze) lunghi e infiniti.

Ho avuto conferma che è corretto quello che già faccio con qualsiasi amica/o, ossia avere fiducia in lei/lui, non puntare sui disagi o sul 'vittimismo' ma sempre sui punti di forza, sullo spingersi sempre oltre, perché siamo meravigliosamente capaci, tutti! E già il solo fatto che qualcuno creda in noi, è un punto di partenza importantissimo.

L'empatia, l'ascolto, la presenza, sono un modo efficace per tirare fuori il meglio dagli altri. Ora so come approfondire il mio approccio,

Esperienza assolutamente positiva, anche se, la prima volta, è iniziata come una chiacchierata tra amiche, per poi, pian piano, prendere un altro ritmo.

Essere stata di supporto, e vedere sviscerare gli argomenti, andando sempre più nel profondo e nell'intimo, e riuscire ad essere di aiuto ad una persona (anche se all'inizio sembrava solo una sfogo con un'amica), mi ha donato un senso di benessere e gratitudine per le emozioni provate e rimandate.

Si...perché anche nelle sessioni da Coach, ho provato grande emozione e gratitudine, anche se in modo diverso da quelle provate nelle sessioni da Coachee.

È un'emozione particolare, quel senso di gioia che si prova quando vedi l'altra persona stare meglio, anche solo per aver fatto una chiacchierata, e che prova un'emozione liberatoria.

Quando vedi che l'altra persona ha avuto la sua breccia e l'ha riconosciuta. Quella scintilla... come se si fosse aperto un cassetto, che era lì, ma non trovava la maniglia giusta per aprirlo.

Non si può non gioire di questa luminosità e di questa energia!

Come avevo già detto durante una lezione, sicuramente ho fatto più fatica nelle sessioni come Coachee, perché aprirmi con gli altri mi fa sentire vulnerabile e mi mette un po' a disagio, oltre il tema della vergogna, di cui avevamo già parlato, per quella sensazione di magone che a volte viene su, in base alla profondità degli argomenti affrontati.

Alcune sessioni sono state più profonde, altre più razionali. Le ho apprezzate entrambe.

Nella mia situazione di comfort, direi che è stato meglio rimanere in superficie, ma in realtà so che quelle in cui siamo andate più nel profondo, malgrado il disagio provato, hanno smosso sicuramente di più e sono state più proficue.

Durante una sessione in particolare, è emersa chiaramente l'esigenza di rallentare, di prendermi del tempo per me, di fare delle pause, fisiche e mentali, ed è su questo che devo lavorare di più, lasciando andare quella sensazione di continua rincorsa alle cose da fare.

Adesso sto lavorando molto per il raggiungimento del mio obiettivo e continuerò ad impegnarmi affinché, al più presto, io possa ritrovare la libertà del mio tempo, e poter fare un lavoro che sia anche una gioia, e non solo una fonte di reddito.

Nelle sessioni con i miei Coachee ho avvertito il loro cambiamento, mi è rimasta impressa una persona molto emozionata e un'altra un turbinio di gioia.

In una sessione in particolare, ho visto proprio cambiare sguardo, tono e postura, nel momento in cui è avvenuta l'illuminazione, a seguire un momento di presa coscienza, quasi da rimanere senza parole.

È stato emozionante, anche per la mia Coachee.

Piano piano, con delicatezza e domande, ci siamo addentrate in quello che era lì e che aspettava solo di essere tirato fuori.

Spero di essere stata utile e che anche i miei Coachee abbiano avuto la Per me è stato un meraviglioso viaggio di introspezione.

*Sembra che il corso serva per accompagnare gli altri, in realtà prima dobbiamo scoprire le nostre risorse e ri-alimentare ciò che siamo capaci di fare, ed è questa la cosa più bella e utile.*

*Non possiamo aiutare gli altri, se prima non miglioriamo noi stessi, ad essere al meglio, ed il meglio, che possiamo essere.*

*Lo consiglierei perché credo che sia utile a tutti fare questo viaggio con sé stessi, e dentro la propria intimità. E poi, il senso di condivisione e gratitudine che si prova, non ha eguali*



Elisa Ceneda, Padova

La prima parola che mi viene in mente quando penso al coaching è viaggio. Sì, il coaching per me è un viaggio che la nostra anima intraprende per ritrovarsi, progredire ed evolvere.

Il Cochee è colui che chiede di essere accompagnato in questo viaggio profondo ma essenziale; si affida ad un coach nel quale troverà tutto l'appoggio, l'ascolto, la comprensione per superare quel tratto del cammino della vita per lui in salita. Non chiede come superare l'ostacolo ma un aiuto a comprenderlo, in cambio riceverà il supporto per trovare dentro di sé la soluzione migliore. Quando si intraprende questo tipo di viaggio è inevitabile il cambiamento, e la trasformazione porta a scoprire i propri desideri, le aspirazioni, le potenzialità e ad esserne consapevole.

E il Coach chi è? E' quell'anima che dopo aver fatto un profondo lavoro su sé stessa, mette a disposizione del prossimo le sue conoscenze e abilità affinché, chi necessita del suo supporto, possa ritrovare la serenità, lucidità, forza, autostima e centratura per proseguire il suo viaggio. In questo percorso, darà sicuramente il suo supporto, stimola il cliente a trovare soluzioni ma è anche vero che il cochee lascerà il suo segno perché quando due anime si incontrano ci sarà sempre uno scambio di energie e qualcosa dell'altro rimarrà conservato nel cuore.

Nella mia vita ho avuto modo di fare esperienza con altre discipline in particolare la psicoterapia ma non ho trovato beneficio. Il terapeuta si limitava all'ascolto per poi dare un suo parere, un giudizio, un'etichetta e dare un nome a quel disagio ma a livello personale non avevo modo di elaborarlo, capirlo, farlo mio ed evolvere. Con il coaching non c'è giudizio, non c'è questo bisogno di classificare tutto. C'è l'ascolto, la comprensione, l'accettare quel momento particolare e trovare il bello anche in questo per poi far sì che diventi motivo di slancio e di ripresa.

## Il Coaching in pratica

Per effettuare una buona sessione di Coaching, il Coach ha dei **principi** base fondamentali che sono l'essenza della consulenza, come la certezza su chi è il suo cliente e che approccio avere con lui.

Il Coach ha **fiducia** del suo assistito, sa che è *capace* e pieno di risorse, è *creativo*, qualità che abbiamo tutti, è *saggio* perché ha un'intelligenza interiore che guida le sue esperienze ed azioni, è *ben intenzionato* a creare qualcosa di buono per lui ed è *intelligente* e *pieno di risorse* perché è il massimo esperto della sua vita. La fiducia da potere al cliente.

A questo punto il Coach è pronto ad accompagnare il cliente sulla strada delle sue **possibilità** perché è in grado di creare la sua vita in qualsiasi momento. In questo preciso istante "cosa vuoi?" Qui si compie il primo passo verso la creazione perché tutte le forze fisiche, mentali, spirituali, universali lavorano per raggiungere quell'obiettivo.

Il Coach deve dare la sua totale **presenza** che gli permette di avere spiccata percezione, auto consapevolezza, autocontrollo, solennità. Permette di essere calmo, lucido e sicuro di sé cogliendo i dettagli, le sfumature.

Fondamentale è la **partnership**, il reciproco rispetto sin dall'inizio. Il Coach stabilirà e dichiarerà la durata del percorso, il luogo, l'aspetto economico, la riservatezza e l'approccio della consulenza.

A questo punto al Coach non resta che condurre il viaggio tenendo presente: **A**, raccogliere quello che il cliente sta raccontando; **B**, fonderlo con le proprie conoscenze; **C**, creare uno scatto nella mente del cliente...**si, e....**

Prima di qualsiasi azione, il Coach deve tenere in considerazione degli **elementi** importanti. L' *etica*, perché il senso del lavoro è servire gli altri. Qualsiasi progetto venga realizzato deve permettere a tutti una vita migliore. Il *tempismo*, per capire se è il momento migliore per agire o se è meglio attendere. Il *terreno* da utilizzare in favore del cliente perché ci saranno ostacoli da affrontare e ci saranno anche svantaggi e vantaggi.

Il Coach deve conoscere se stesso per essere una *guida* saggia, benevole, che da fiducia ma restare ferma. Fondamentale è il *metodo*, l'organizzazione, la disciplina e la responsabilità.

Prima di agire deve avere ben chiaro la strategia, la direzione ed il punto di arrivo. Avere un giusto obiettivo, un giusto motivo porta ad un giusto risultato. Senza tutto ciò ci sarà solo sofferenza. Un ego smisurato porta all'auto distruzione come avere, come unica motivazione il denaro. Si deve provare gioia nel fare qualcosa per gli altri.

Altro aspetto fondamentale dell'essere un bravo Coach è l'**abilità** con cui conduce un incontro con il cliente. Fondamentali sono le **questioning** ossia le domande che pone che devono essere aperte alla riflessione e al dialogo. "COSA vuoi? DOVE lo pensi di fare? CHI ti può aiutare? QUANDO potrebbe essere il momento giusto per farlo? COME stai?" Domande con il PERCHÉ' portano la persona a sentirsi in dovere di giustificarsi, difendersi, sentirsi in colpa, mentre il osa e come stimolano alla descrizione.

Cosa vuoi ora nella tua vita?

Come lo vuoi raggiungere?

Chi ti può aiutare?

Cos'è importante per te in questo momento?

Cosa vuoi veramente?

Cos'è possibile in questo momento?

Cosa puoi fare di diverso?

E poi...Sì, E?

Dopo aver posto le domande adeguate è fondamentale l'ascolto, il **listening**. Ascoltare il cliente come se fosse musica è il dono più prezioso che un Coach può fare. Deve tenere anche mente che il suo stato d'animo può essere influenzato da quello del cliente perché c'è *empatia* o *connessione nel campo* tra i due.

Dopo aver colto tutte le informazioni avviene la fase del **reflecting** che consiste nel restituire al cliente quello che il Coach ha sentito, percepito.

"A me sembra di aver capito... Ho sentito un'inflessione nella voce quando hai detto...c'è qualcosa?"

In questa fase il cliente si sente rassicurato perché c'è il riscontro di una persona che lo ha veramente ascoltato. L'obiettivo è spingere in avanti il cliente, aiutarlo a superare quel tratto di percorso per lui impegnativo.

Si deve porre attenzione e riflettere sui punti di forza del cliente, le sue capacità, le parole che dice e le espressioni non verbali, le risorse che ha, le emozioni che prova ed emergono, le metafore che usa, la postura, i gesti e comportamenti.

A questo punto avviene il **supporting** in cui il Coach deve dare:

*entusiasmo*: "Grande!..."

*incoraggiamento*: "So che ce la farai..."

*consiglio*: "questo è ciò che potresti fare in questa situazione..."

*opinione*: credo sia una buona idea..."

*analisi*: mi sembra che quello che sta accadendo sia..."

*riportare la propria esperienza*: quando è capitato a me ecco cosa ho fatto..."

*brainstorming*: ho un'idea..."

*insegnamento*: funziona in questo modo..."

*normalizzare la sua esperienza*: chiaramente sei sconvolto, chi non lo sarebbe..."

Il viaggio intrapreso deve avere delle tappe, **fasi** da superare una alla volta. All'inizio il cliente deve scoprire qual'è lo *scopo* della sua esistenza, della sua vita e del momento che sta vivendo, successivamente prenderà consapevolezza dei suoi *valori* ossia quello che a lui sta veramente a cuore e che ha profondo significato e importanza. Comprendere i valori aiuta a fare chiarezza e determinano le priorità. Altro momento importante è comprendere Chi è il suo *sé ideale*. E' l'espressione massima e migliore di se stesso, la persona che ogni individuo sa di poter diventare. E in fine la sua *vision* per il suo mondo, cosa vuole essere, dove vuole andare, qual'è il suo obiettivo. Più si pensa in grande, maggiore sarà il meglio di sé che si deve dare per raggiungere ciò che si è veramente.

A questo punto bisogna prendere coscienza della **realtà** attuale, della verità del momento analizzando la situazione e il perché è così, capire di che mezzi si dispone e cosa permettono di realizzare, di cosa si necessita per avanzare di un primo passo verso l'obiettivo, che tipo di difficoltà si incontra e se si sta evitando o resistendo a qualcosa. Quando la vision viene messa a confronto con la realtà si crea la tensione creativa che da fastidio

ed è scomoda ma permette di creare il vero cambiamento per raggiungere lo scopo prefissato. Si possono intraprendere due percorsi per sbloccare la tensione creativa. Il primo è cambiare la realtà per raggiungere la vision. E' un passo verso l'ignoto, il cambiamento e la crescita, è rischio e necessita di movimento. Il secondo è modificare la vision secondo la realtà per rimanere nella zona confort, nel conosciuto e prevedibile ma che non da soddisfazione e si rimane in una zona di bassa energia stagnante, non c'è evoluzione. Si deve quindi accettare quello che in realtà si dispone, assimilarlo e farlo proprio, vedere quindi quanto disponibile e utilizzarlo per trasformare ciò che si deve modificare ora nella realtà.

A questo punto si deve avere un **piano**, pianificare il cambiamento. Valutare cosa si può fare, cosa si farà, quali sono le priorità, quali risorse si dispone, in che tempo si svilupperà la cosa e quando ci si confronterà con il Coach per un aggiornamento della situazione. Ora non resta che **agire** consapevoli che ci saranno delle sorprese ma anche dei fallimenti. Sarà un percorso di scoperte, di nuove consapevolezze che lasceranno comunque un segno, una breccia. Al momento del **review** si guarderanno i risultati, i fatti accaduti, quanto si ha appreso da questo agire e cosa sta cambiando, quanto ci si è avvicinati alla vision e come ci si sente ora e chi si ha incontrato in questo viaggio di trasformazione.

Il Coach dopo aver ascoltato bene le parole del cliente rimanderà i successi e analizzeranno i fallimenti per comprenderli ed accettarli perché comunque danno un insegnamento, riporterà le sorprese, cosa di nuovo è stato appreso, le nuove amicizie, le nuove convinzioni date dalle nuove esperienze e in fine le nuove possibilità e opportunità che si saranno presentate. Qualsiasi sia l'esito, positivo o negativo, per agire c'è voluto coraggio e forza d'animo e vanno riconosciuti e celebrati.

In tutto questo viaggio di trasformazione non si può non tenere da conto il **campo**, ossia l'ambiente in cui si vive, la casa e la famiglia, il lavoro e colleghi, la società, le informazioni che ci giungono, il paese in cui vive. Sono tutti elementi che possono favorire o meno il viaggio ma anche questi vanno visti accettati e resi parte della trasformazione.

### La mia esperienza personale

Da quando frequento il mondo Aghape, tutto quello che viene proposto in ambito di formazione mi attrae, lo sento mio e non riesco a rinunciare a qualsiasi percorso proposto. E' come aver raggiunto una fonte d'acqua tanto attesa e finalmente mi sto dissetando, sto placando la sete di curiosità e di informazioni veritiere di cui necessitavo, bramavo da molto tempo.

Questo master è stata una sorpresa perché immaginavo di ricevere nozioni non di intraprendere su me stessa un vero viaggio di trasformazione. E' anche vero che per aiutare una persona in un determinato percorso, è doveroso averlo percorso prima per comprendere cosa vive l'altro. L'analizzare la mia vita attuale, i miei obiettivi, i miei valori, la scoperta del mio sé ideale ha fatto sì che io trovassi la forza ma soprattutto una pace interiore che mi permette di proseguire nel mio cammino verso il meglio di me, per me e al servizio degli altri. Quanto ho appreso in questo percorso formativo mi sta aiutando molto nella relazione con la mia famiglia, i miei figli. Mi ha aiutato a portare in luce e a rispettare quanto di più prezioso hanno, il loro pensiero, la loro visione, la loro strada senza puntare il dito e cadere nel giudizio. Anche nell'ambito lavorativo trovo molto più facile e spontaneo ascoltare bene le parole dell'interlocutore e riflettere bene su come porre la domanda per comprendere e comprenderci meglio. Oggi, qualsiasi persona mi si presenta davanti, la vedo con occhi diversi. Vedo un'anima in viaggio con un suo bagaglio emotivo, di esperienze che meritano il dovuto rispetto e se la mia essenza può in qualche modo rendere più facile questo percorso ne sarò felice e a disposizione.

### Esperienze da Coach

Le mie esperienze pratiche con i compagni sono state meravigliose e sempre diverse. Ho iniziato con Silvia e l'esperienza è stata strana sin da subito. Mi sono trovata di fronte una persona molto preparata, precisa, sensibile ed esigente anche nel volere una mia opinione su determinate questioni che mi aveva posto. In parte mi sentivo a mio agio perché l'ho trovata stimolante ma una parte di me non lo era perché non mi sentivo abbastanza per lei, non mi sentivo all'altezza e avevo il dubbio di non averle dato quello di cui aveva effettivamente bisogno. Col senno di poi, mi rendo conto che era un mio problema di svalutazione personale e so di aver dato il meglio di me in quella situazione e con quelle informazioni basi che avevo appreso a inizio lezioni.

Altra esperienza l'ho fatta con Rosella ed è stato un piacere immenso conoscerla. Era abbastanza silenziosa, parlava poco ma i suoi interventi mi davano il via per passarle delle informazioni avute dalle mie esperienze. Sono felice di questo lavoro perché Rosella mi ha dato un gran riscontro. Non l'ho solo "stordita" con le mie chiacchiere ma si è proprio attivata e ancora oggi ci sentiamo e mi racconta cosa sta facendo, come sta evolvendo la cosa e io le sono grata.

Ultimo incontro da Coach è stato con Tea. Quando ho visto che il ruolo da Coach spettava a me mi sono chiesta cosa potevo darle io, e anche qui è stata una sorpresa meravigliosa. Non mi sono sentita inferiore a lei, ero a mio agio e ne è nata una conversazione e un confronto molto costruttivo per entrambe. Lei mi ha posto un suo "ostacolo", l'ho ascoltata per bene mentre me lo esponeva e poi le ho dato un mio punto di vista che l'ha fatta riflettere e che non aveva mai valutato.

Ora che ripenso a queste sezioni mi ritorna quella magnifica sensazione di gioia e felicità in mezzo al petto, sentire nell'altro un po' di leggerezza e sapere che in qualche modo sei riuscita a rendergli la cosa più facile, più gestibile che gli hai donato un momento positivo è bellissimo. Ricordo che la sensazione mi rimaneva ben oltre il tempo della telefonata e di aver pensato "che bello poterlo fare tutti i giorni".

### **Esperienze da Cochee**

Il primo incontro l'ho fatto con Massimo. E' stato più una chiacchierata conoscitiva, leggera, lui era molto stanco dopo la lunga giornata lavorativa. Non c'è stata quella scintilla di curiosità nel conoscere una persona, ricordo di aver concluso la telefonata e di essere rimasta un po' in silenzio per capire come interpretarla. Ho pensato che essendo la prima volta e lui stanco, sarebbe andata sicuramente meglio in un'altra occasione. E l'occasione successiva c'è stata e ho compreso che siamo due persone totalmente diverse, che andiamo verso la stessa direzione ma con strade diverse. Ho voluto parlare della tesi da preparare per il secondo anno e la reazione è stata tutt'altro che positiva, con un caldo invito a cambiare argomento e con una certa "pressione" nel consigliarmi il tema igienismo e 5 leggi biologiche. In quel preciso istante Massimo senza rendersene conto ha disvelato in me una breccia molto grossa. Ho compreso che il tema era quello giusto perché era il mio tema, quello che sento io nel cuore. Ho compreso che la rigidità nei concetti porta ad avere una sorta di "paraocchi" che ti limita nella scelta delle infinite possibilità che la vita ti offre. Sarò sempre grata a Massimo di questa consulenza.

Altra piacevole esperienza è stata con Katuscia. In lei potrei dire tranquillamente di aver trovato un'amica. Parlare con lei è un piacere, il confronto è costruttivo e ci troviamo a condividere gli stessi ideali, pensieri. Ogni telefonata con lei oltre alle risate c'è sempre una breccia.

In fine ho concluso l'esperienza con Rosella. Mi aveva detto sin da subito che non era molto preparata in quanto doveva ancora recuperare l'ultima lezione e ho apprezzato la sua sincerità. Ho lasciato giustamente che conducesse lei la sessione ed è stato un piacere ascoltarla, persona magnifica di grande sensibilità e umanità. Ogni nostra chiacchierata mi lascia sempre qualcosa di bello che custodisco con gratitudine.

### **Perché consiglierai questo Master ad altre persone?**

*L'ho già detto che è magnifico ed emozionante?*

*Credo sia un percorso che ogni persona dovrebbe fare nella vita. Dovrebbe essere una materia insegnata alle scuole sin da piccoli. Ti aiuta e puoi aiutare gli altri a vivere la vita con più tranquillità, sicurezza, positività perché in questo percorso ti rendi conto che è già tutto dentro di noi quello che ci serve, solo che è coperto da uno strato di insicurezze, giudizi, sfiducia, programmi mentali, ma una volta tolto questo strato grigio, la luce che si sprigiona è così forte che è impossibile non notarla. E' quella luce che ritorna negli occhi di una persona, che la rende viva, presente, forte e potente. Insomma è pura magia e te Fiorenza sei la meravigliosa guida di questo viaggio che rende tutto questo possibile e te ne sono infinitamente grata.*



Rosella Meddis, Firenze

Il Coaching, è uno strumento per la realizzazione di una migliore versione di se' stesso, e della propria vita. Può essere visto come un processo collaborativo in cui il coach e il cliente lavorano insieme. Non è un lavoro sulla trasformazione della persona, ma piuttosto di far fuoriuscire tutto il suo potenziale, dove condizionamenti, paure, hanno sepolto ciò che si è davvero. Le tecniche che il Coach utilizza, sono un ascolto attivo, domande potenti. La differenza con altre discipline di aiuto alla persona, come il Counseling, che si traduce, in "confortare", lavora sul disagio, che in quel momento si presenta all'individuo, cercando di risolverla, piuttosto che su come raggiungere un maggior benessere nonostante quella difficoltà. Altra disciplina di aiuto, il Counselor, è una sorta di facilitatore, che aiuta a dare un nuovo senso alle cose, e attraverso nuove modalità di azione si è pronti ad affrontare le inquietudini in modo efficace. Altra la Psicoterapia, chi si rivolge a questo tipo di intervento cerca la soluzione ad un blocco interno, che impedisce a ciascuno di svolgere una vita appagante. L'obiettivo è quello di una ristrutturazione dell'intimo della persona. Per quanto riguarda il Coach, che letteralmente sta per "allenamento", si tratta di scoprire insieme risorse del Coachee, per poi rinforzarle e potenziarle.

Il modello di coaching si basa su 4 fronti: i principi, le abilità, le fasi, e il campo. I principi: sono le convinzioni che un consulente deve avere sul cliente, e il tipo di approccio deve utilizzare. Sono 5 i principi: Fiducia, Presenza Partnership, Possibilità, ABC, (accogli, unisci, connetti). Fiducia: Credere che il cliente sia, capace, creativo, saggio e ben intenzionato. Capace: cioè credere che questa persona è piena di risorse, può muoversi in modo energico, e agire in modo coraggioso. Non vedere il cliente come una persona debole o indifeso anche se ogni tanto ha bisogno di aiuto. Significa anche non ritenersi più potenti del proprio cliente. Creativo: è una qualità che tutti abbiamo, non è prerogativa di artisti, inventori, musicisti. Se tarpata questa possibilità, andiamo in sofferenza molto profonda, ci si può ammalare. Aver fiducia nella creatività del cliente, questo solleva dalla responsabilità di essere noi stessi, consulenti, a dover creare per loro. Saggio: in questo contesto ci si riferisce ad un insieme di conoscenze, esperienze, abilità e intuizioni. La saggezza fonda l'autoconsapevolezza, e la conoscenza del mondo, costruite con anni di esperienza con l'intuizione di sapere su cosa porre l'attenzione in quel momento. Ben intenzionato: il cliente, vederlo come persona che si sta impegnando a creare qualcosa di buono per lui. Credere fortemente in questo, vederlo come un eroe impegnato in una valorosa impresa. I clienti vengono incoraggiati a scoprire e ad adottare, le tecniche e le strategie, che funzionano meglio per lui. Quando la nostra fiducia è autentica, succede che noi, ci spostiamo da noi stessi consulenti, e diamo energia, che è necessaria al cliente, per fare un salto, in quanto in quel momento ne ha poca di fiducia, quindi è necessaria questa energia in più, per far nascere delle brecce. Necessarie, queste spaccature, per far filtrare nuova luce. Altro principio, la Presenza: qualità della presenza, sperimentare la presenza totale. La connessione visiva, porta in particolare, oltre ad una connessione vera e propria, alla produzione di ormoni, l'ossitocina: una molecola prodotta dal cervello che migliora l'umore, induce una sensazione di benessere, riduce ansia, stress, e dolore. La presenza dà energia, ed abbiamo bisogno di energia, per far saltare schemi, aprire fessure. Altro principio, Partnership: scopo di un rapporto di consulenza, è aiutare il cliente a raggiungere il suo obiettivo. Relazionarsi come partner richiede rispetto reciproco. È importante porre l'attenzione ai micro-comportamenti del cliente, come la postura, l'inclinazione della testa, il ritmo della voce, l'espressione facciale, e palesarli. Il rispetto richiede regole della consulenza, chiare, precise, come la durata, l'aspetto economico, la riservatezza. Altro principio, ABC, è un acronimo inglese; A: accogli quello che il cliente ti sta raccontando. B: fondilo con le tue conoscenze. C: crea uno scatto nella

mente del cliente. È molto importante quando si parla con il cliente, usare una semplicissima locuzione, per aiutarlo, tipo: Sì, e.....questo è un mare per il cliente.

Le Abilità.

Queste sono il mettere in pratica. Quindi sono: 1 la capacità di fare domande, quelle che stimolano il cliente, sono le domande aperte, come: cosa, dove, chi, come. Da evitare sono le domande che iniziano con un perché, in quanto possono provocare, difesa, colpa, e giustificazione. 2 La capacità di ascoltare. Un ascolto vero, profondo, e autentico, dell'altro, diventa capacità percettiva di vibrazioni, la nostra mente è in grado di, trasformarle, in pensieri e parole, e riusciamo a sentire ciò che l'altro sente. Importante per l'ascolto, è sapere fare silenzio dentro noi stessi, con le tante parole che giudicano, che interpretano. 3 Riflettere, cioè, rimandare le emozioni che si percepiscono può servire a creare quell'intelligenza emotiva ed autoconsapevolezza. L'obiettivo è spingere avanti il cliente, gli si rimanda con più forza, le risorse che abbiamo sentito la capacità, le emozioni ed anche la postura. 4 Supportare, esso non è solo l'accoglienza, cura, ma è anche fare il tifo. È un insieme di abilità, come l'incoraggiamento, l'entusiasmo, l'opinione, l'analisi.

Le Fasi. La consulenza ha delle proprie e vere fasi, e sono: lo Scopo, la Realtà, la Pianificazione, l'Azione, il Review.

Scopo: effettuare un viaggio a tappe, al cliente. La prima tappa è scoprire lo scopo di se stesso, della sua vita. Le domande sono. Cosa vuoi creare, cosa da senso alla tua vita. Per cominciare ad intravedere lo scopo che lui ha, passiamo attraverso 3 principi fondamentali. I Valori, il Se Ideale, la Vision.

I Valori: sono le qualità che per la persona valgono, che hanno importanza e significato. Decidono le priorità, e di conseguenza le risorse da dedicare ai vari ambiti della vita. Fanno da bussola, se sei in un bivio, ti indicano la strada più adatta alle tue caratteristiche. Il se ideale, è l'essenza della persona che sai di poter essere. La Vision, lo scenario che immagini per te nel futuro, dove vuoi andare, come vuoi essere.

La Realtà: cioè, ho tanti bei sogni, progetti, ma debbo fare i conti con la realtà. La differenza tra quello che si desidera, la vision, e cosa esiste ora, realtà, crea tensione creativa. Ci sono 2 modi per sbloccare la tensione creativa: 1 cambiare la realtà in base alla vision, 2 cambiare la vision in base alla realtà. Il primo conduce verso la crescita, il cambiamento, il rischio. Il secondo lascia nella sicurezza, nella prevedibilità, nello status quo. Di solito il secondo modo è quello che utilizziamo più spesso, accompagnato da lamentele, insoddisfazioni. La cosa importante da fare, quando si è nella fase della realtà, è riuscire a fargli vedere le cose come stanno, ma anche a fare un salto di comprensione. C'è sempre un senso a tutto quello che accade, anche gli ostacoli, le difficoltà, hanno un perché.

La Pianificazione: e cioè: vuoi andare lì, adesso sei qui, come ci andiamo? La pianificazione si muove attraverso diverse fasi: brainstorming: cosa puoi fare. Attraverso gli obiettivi specifici: cosa farai? Le Priorità: cosa farai, innanzitutto. Le Risorse. Dove prenderai il tempo? Il coraggio? Le persone? Il denaro? La Scadenza: entro quanto? E la Responsabilità: come lo saprò?

Quindi, una volta identificato lo scopo, capito il Se Ideale, i propri Valori, la propria Vision, e la Pianificazione, dopodiché si passa all'Azione.

Azione: e cioè: agire, e non reagire. È l'agire, il fare, che può fare la differenza, in tutte le cose. Il cliente agirà cercando di attenersi al piano ma anche esplorando, si dovrà aspettare anche il fallimento, ma l'apprendimento avrà comunque luogo, e nella sua vita si sarà creata lo stesso una breccia. È importante insegnare, al cliente l'importanza di farsi delle domande, durante la fase di azione: cosa stà accadendo ora? come stà funzionando? Come mi sento oggi?

La Review: è il momento in cui si tirano le somme. Riconoscere il cambiamento che ha fatto, lo sforzo che ha fatto, sia che si è avuto un esito negativo, sia che si è avuto un esito positivo. Celebrare

il fallimento, offrire incoraggiamento. le domande da fare, sono: cosa si stà muovendo? Come ti senti ora' cosa hai appreso in questo nuovo modo di agire.

Il Campo: concetto, ispirato dalla fisica quantistica, utilizzato per sottolineare il potere delle connessioni energetiche e delle interazioni tra le persone. Le esperienze, i pensieri, le emozioni, di una persona possono influenzare le altre, creando delle dinamiche. Attraverso il campo quantico, i coach possono incoraggiare i loro coachee a riconoscere le loro potenzialità, illimitate, e ad esplorare, nuove possibilità per il loro sviluppo personale e professionale.

*Prima di iniziare il corso di coaching, avendolo iniziato in un periodo particolare della mia vita, mi sentivo molto più insicura, paura di affrontare dei cambiamenti, perché l'ignoto fa paura, ma le domande che mi sono posta, come appreso dal coaching, hanno iniziato a svegliare qualcosa di me, e soprattutto a riconoscere il valore della mia persona, indipendentemente dal riconoscimento o no, da persone che mi circondavano. Quello che ho maturato posso dire che è una nuova versione. Si è evidenziato un nuovo senso di responsabilità riguardo alle proprie scelte e azioni, fondamentali, per possibili soluzioni e per permettermi di essere ancora felice.*

La mia esperienza come coachee, è stata molto arricchente, e trasformativa, in quanto ho imparato a conoscere molto meglio me stessa attraverso domande approfondite, l'acquisizione di nuove strategie, utili, per le sfide da affrontare.

La mia esperienza come Coach è totalmente positiva, e per alcuni aspetti sorprendente, questo perché penso di aver maggiormente sviluppato la mia abilità di ascolto e comunicazione, in particolare riuscendo a mettere l'altra persona, in uno spazio di sicurezza nell'affidarsi, dove è stato possibile esplorare i loro sentimenti, i loro pensieri, e le loro paure, ed insieme cercando di sviluppare ognuno di questi.

Lezione dopo lezione, consulenza dopo consulenza, si è evidenziato un nuovo senso di responsabilità riguardo alle proprie scelte e azioni, fondamentali, per possibili soluzioni.

Le breccie che ho avvertito nelle mie sessioni da coach posso definirle come dei cambiamenti comportamentali oppure anche di pensiero, che il coachee non aveva mai notato prima, aiutando ad identificare aree di cambiamento.

*Per quanto mi riguarda, è stato un Master edificante. Aiuta non solo a metterti in sintonia con te stessa, e riuscire a capire quello che tu desideri veramente nella tua vita, ma ti dà gli strumenti per riuscire a realizzare gli obiettivi che ti vuoi prefiggere.*



Silvia Cerri, Milano

Il benessere è avere energia vitale che permette di poter fiorire nella vita e il coaching è un cammino che ci riporta prima di tutto a noi stessi, per poter poi essere di sostegno al nostro prossimo, nel nome dell'agape, un amore incondizionato e profondo. Non possiamo comprendere gli altri se non siamo pienamente comprensivi di noi stessi e connessi a noi. E gli ostacoli che la vita ha posto a noi di fronte, sono insegnamenti benedetti da cui imparare, lezioni da poter trasferire con generosità e coraggio perché la luce degli occhi, torni a brillare negli occhi, citando Jovanotti in "I love you baby", colonna sonora del nostro corso.

Il coaching è una metodologia di sviluppo personale in cui il Coach supporta il cliente, il Cochee, non solo nel raggiungimento di un obiettivo, ma nella realizzazione della migliore espressione di sé nella vita.

Il Coach è un allenatore capace di far emergere sogni, potenzialità, di far visualizzare un cammino di trasformazione, un livello di consapevolezza superiore, dove desideri e aspirazioni si tingono di nuovi colori. Per concretizzarli il Coach sprona a trovare gli strumenti dentro di sé.

Per costruire il proprio sé più autentico invita a realizzare una scala con mattoni che sono già a disposizione e poi salirvi, per spiccare il volo. E sapere trasformare in oro le ferite che ci ha inferto la vita: proprio come insegna il kintsugi l'arte giapponese che propone di enfatizzare le ferite, valorizzarle, non nasconderle: conduce ad amare le proprie imperfezioni, le cadute, le cicatrici, a farle diventare punto di forza, a farle splendere. Le nostre ferite riempite d'oro e quindi ben visibili, splendenti, ci possono ricordare chi siamo, possono farci amare prima di tutto da noi stessi.

Non si tratta di cambiare le persone, ma di aiutarle ad estrarre l'oro nella loro luce, di tirar fuori ciò che si è, profondamente e intimamente, di liberare da polvere, paure, condizionamenti, che hanno sepolto la vera essenza. Di accompagnare, dare la mano all'altro, farlo sentire grande, pervaso di fiducia. Essere avvolgenti, puntare l'attenzione non su quello che manca, ma mostrare la bellezza e le sue sfaccettature, che ci circondano.

Siamo tutti angeli caduti sulla Terra per imparare qualcosa, per perfezionarci. La vita è una scuola, noi siamo qui per diventare buoni e intelligenti, citando Dante: "Fatti non foste a viver come bruti, ma per seguire virtute e canoscenza". Per onorare una sensibilità che può fare sentire più tagliente la vita e più vulnerabili ad accoglierla, ma che dona capacità di sentire, di entrare in contatto, di stabilire empatia e vicinanza, di far filtrare la luce e splendere.

Tra le discipline di aiuto, le principali sono Coaching, Psicologia e Counseling, con sfumature che le differenziano. Il Counseling aiuta a risolvere il problema in modo che si possa andare avanti, insistendo in particolare sul passato. La Psicoterapia è un metodo di ristrutturazione, che stimola le persone a ottenere qualcosa, senza però che la persona mette tanto del suo e attardandosi, anch'essa, sul passato. Il Coaching aiuta le persone a percorrere il cammino verso il proprio benessere, interiore ed esteriore. Non elargisce consigli, non si esprime attraverso un mentore, ma tira fuori, ispira, sostiene la persona che fa, quale protagonista attiva, il suo cammino. Il Coaching crede nella possibilità di un mondo senza ferite attraverso una prevenzione primaria: fa il punto sulle cose, promuove un'autosservazione che si basa anche sul passato, ma utilizza questo materiale per far compiere un salto di qualità, per spingere in avanti, raggiungere distanze siderali. Fa comprendere quanto quello che è stato sia fondamentale per il proprio volo, l'andare verso le vette, in un planare tra l'emisfero destro, più razionale, e l'emisfero sinistro, più creativo, con flessibilità ed elasticità mentale.

Tutti siamo Coach se siamo disposti ad ascoltare, se abbiamo voglia di aver cura dell'altro, di prestare attenzione ai suoi bisogni, di farlo sentire libero di essere se stesso. Se vogliamo fare davvero del bene dobbiamo fare esprimere l'altro, accoglierlo con tutti i suoi dolori, le fatiche, le preoccupazioni, i sogni, le idee, i progetti. Siamo tutti anime meravigliose, smettiamola di volare basso. Accompaniamo l'altro e insieme accompagniamo noi. Non può non esistere un'intelligenza universale che ci accomuna. Quando ascolteremo

una persona che viene da noi, ci renderemo conto che staremo ascoltando anche noi. Non imbocchiamo quindi la strada dell'arroganza e della supponenza, ma dell'umiltà, insieme alla consapevolezza di noi stessi.

Il Coaching tocca quattro dimensioni fondanti: principi, abilità, fasi e campo:

a. PRINCIPI

Sono i principi che guidano, svelano come ci poniamo di fronte all'altro, l'atteggiamento interiore. E' importante porsi di fronte ad un'altra persona con presenza, in partnership, facendoci vedere connessi, in ascolto, alleati, dalla stessa parte, con fiducia e umiltà; trasferendo il concetto di possibilità, della libertà, che esiste, di scegliere la vita che vogliamo fare.

Dobbiamo credere fermamente che la persona che viene da noi Coach per chiedere aiuto è **capace**, creativa, saggia e ben intenzionata, intelligente e piena di risorse. E lo stesso dobbiamo credere di noi stessi Coach, altrimenti ci inganniamo e inganniamo, trasgredendo alla prima regola della salute, il "Non nuocere" di Ippocrate. Dobbiamo avere **fiducia** in noi stessi e nella persona che da noi cerca aiuto, che è piena di risorse e può agire in modo coraggioso. Il cliente non è debole e indifeso, anche se ha bisogno di aiuto, e noi non ci dobbiamo considerare superiori al cliente: dobbiamo avere consapevolezza, cioè credere nelle nostre capacità di consulenza senza essere nutriti dal nostro ego ed ergerci su un piedistallo: non siamo più di nessuno, né meno di nessuno, siamo tutti espressione di un'unica energia, ognuno con le proprie specificità e caratteristiche.

Anche se la persona sembra smarrita, l'ultimo degli ultimi, è capace, è viva, è cresciuta, è arrivata a noi, la sua vita l'ha vissuta ed è abile. Dobbiamo essere suoi grandi tifosi, avere fiducia nella sua creatività innata, nella possibilità di dare un contributo speciale al mondo.

Il compito di ognuno di noi è quello di creare, di essere creativo: siamo figli di un creatore, siamo creature. Noi andiamo in sofferenza quando viene tarpata questa qualità. Quando non possiamo creare, ci ammaliamo. Qualunque sia la forma di creatività che più ci stimola, usiamola, praticiamola: è una porta di accesso al mondo. E quando impariamo ad avere fiducia nella creatività del cliente, ci sentiremo più leggeri: non dobbiamo noi creare per loro. Il mentore si fa carico di grandi responsabilità, dice a una persona cosa fare e cosa no. Invece un Coach non è responsabile del suo cliente: il cliente è responsabile di se stesso, è il massimo esperto della sua vita, è abile a risponderne. Il Coach non aiuta, ma educa e tira fuori.

Il Cochee è abile, creativo, **saggio**, pieno di risorse: ha un'intelligenza interiore che guida le sue esperienze, ha dentro un sapere, da cui deve togliere polvere. E la saggezza è più della semplice conoscenza: è un insieme di conoscenze, esperienze, abilità, intuizioni. La saggezza fonde l'autoconsapevolezza e la conoscenza del mondo, costruite con anni di esperienza, con l'intuizione di sapere dove mettere l'intenzione. Se non crediamo nella saggezza del cliente, attiviamo la critica, cercheremo di aggiustare. Ma nessuno va aggiustato, c'è solo da imparare ad apprezzare, aiutare ad imparare ad apprezzarsi.

L'altro pilastro della fiducia è che il cliente è **bene intenzionato**: siamo di lui fedeli sostenitori, crediamo nella sua nobiltà, crediamolo come un eroe impegnato in una valorosa impresa.

Il nostro cliente può voler migliorare la propria salute, aumentare la sua consapevolezza, voler cambiar lavoro, dobbiamo credere nelle sue possibilità, e l'autentica fiducia che riporremo in lui, gli darà un potere, gli donerà energia creativa, necessaria per fare un salto, per aprire in lui brecce da cui filtrerà la luce.

Il segreto è dare il massimo di energia con tutto il cuore, non togliere energia assetati di riconoscimento, perché il cliente possa avere più energia. Noi possiamo offrire esperienza, e indirizzare verso risorse fertili che il Cochee ha dentro. Il consulente è un partner. E serve autenticità: la verità arriva dritta al cuore, non fa giri, non si deposita nella mente, arriva inequivocabilmente. E' la potenza della verità. La vita è un gioco, proviamoci, mettiamoci in gioco. Trasmettiamo questa leggerezza, generosità e abbondanza. Accogliamo l'altro fino alla sua piena fioritura.

b. ABILITA'

Da affinare, esercitare e quindi applicare, sono da utilizzare durante la consulenza, sono gli strumenti del mestiere:

- Capacità di fare domande (questioning): con la domanda spingiamo avanti il cliente. Rivolgiamo sempre domande aperte, che iniziano con “cosa”, “dove”, “chi”, “quando”, “come”, che inducono la persona a parlare, ad aprirsi a noi, ad andare oltre, a mettere in discussione i condizionamenti. Sono da evitare le domande che iniziano con “perché”, in quanto mettono sulla difensiva, bloccano. Le domande, che devono essere vere e sincere, sono il nostro strumento di lavoro nella vita, nelle relazioni, da affinare e sviluppare. La domanda è interesse, mi interessa di te.
- Capacità di ascolto (listening): quando l’ascolto è profondo, vero e autentico, possiamo arrivare a sentire la vibrazione dell’altro e a decodificarla in pensieri. Quando l’ascolto è autentico, totale, captiamo vibrazioni e la nostra mente riesce a decodificarle in pensieri e parole. Ascoltiamo il nostro cliente come ascoltiamo musica, con presenza e autenticità. E invitiamo il nostro cliente ad ascoltarsi, conoscersi a fondo, porsi domande. E per saper ascoltarsi bisogna fare silenzio dentro.
- Capacità di far riflettere (reflecting), rimandare quanto si è percepito in quanto Coach, far capire che si sta ascoltando. Questo permette al cliente di mettere perimetri, di rendere il progetto di cui parla non più impossibile e senza limiti.
- Capacità di supportare (supporting): fare il tifo per il cliente, incoraggiarlo, esultare dei suoi successi, rassicurarlo di fronte ai rallentamenti, sostenerlo nelle scelte, con sincerità e autenticità, empatia, presenza e accoglienza.

#### c. FASI

La consulenza ha delle vere e proprie fasi:

##### SCOPO

prima tappa a cui dobbiamo accompagnare il cliente è scoprire lo scopo della sua vita. Sollecitiamo domande come: “Cosa vuoi creare? Cosa dona senso alla tua vita? Come vuoi contribuire al tuo mondo e perché? Le persone parlano tanto, ma tendono a non dire la verità più profonda del loro essere, lo scopo più grande, la tensione più alta. Aiutiamo il nostro cliente a prendere consapevolezza del motivo per cui è al mondo, con le esperienze che ha vissuto, facendo comprendere che c’è uno scopo più grande. Per accompagnare il cliente a capire cosa vuole davvero, facciamogli percorrere un viaggio caratterizzato da alcune tappe fondamentali, da riflessioni sui valori, il sé ideale, la visione del futuro. Capire quali sono i propri valori aiuta a stabilire priorità, ad avere una cartina al tornasole. Una bussola. Per aiutare a prendere coscienza dei propri valori, chiediamo di identificare i momenti più belli della vita: cosa li ha resi speciali? Stimoliamo così un brainstorming, da cui scaturiranno i veri motori dell’esistenza. La presa di coscienza sui propri valori, porta a comprendere quale sia il proprio sé ideale, senza autolimitazioni e pensando in grande, a capire cosa una persona farebbe se non percepisse freni e limiti. Quando si è consapevoli del proprio senso profondo, si mettono una dietro l’altra azioni concrete per raggiungere l’obiettivo, con costanza e tanti piccoli passi. Noi capiamo noi stessi quando buttiamo il cuore oltre l’ostacolo, quando abbiamo progetti grandi e ci mettiamo tutti noi stessi per perseguirli: conosceremo così forze e capacità che non pensavamo neanche di avere, pensando in grande verranno fuori le nostre risorse. Osiamo, senza aver paura di niente. Qualunque cosa abbiamo in mente, osiamo. Pianifichiamo il nostro futuro, perché è il posto dove andremo a vivere.

##### REALTA’

E’ importante fare i conti con la realtà, esserne consapevoli. Il nostro Cochee vuole arrivare al punto b, ma ora è al punto a. Sollecitare riflessioni su che risorse ha il cliente, su quali forze sente opporre resistenza. Il sogno deve esserci (noi viviamo di obiettivi, speranze), ma ci devono essere i piedi per terra, in una tensione creativa di energia potenziale e potente. Quando c’è questa tensione ci sono due strade che si aprono: cambiare la realtà, quello che si sta vivendo ora, in base all’obiettivo da raggiungere, oppure si cambia la vision, la missione, in funzione della realtà. La prima strada, più complessa ma forse salvifica, conduce verso l’ignoto; la seconda ci lascia nella zona di confort ma meno vibranti. Educiamo ad ascoltare se stessi per comprendere quale via seguire.

##### PIANIFICAZIONE

Il cliente vuole andare al punto b, e ora si trova al punto a. Per aiutarlo in questa trasformazione bisogna fargli comprendere che bisogna essere, negli obiettivi, smart, molto determinati, pragmatici, razionali, fermi, concreti, specifici. Facciamo riflettere su quali obiettivi a breve termine possono

essere realizzati e in che lasso di tempo, e su quali risorse il nostro Cochee possa contare. Se si scrivono obiettivi e si condividono tendiamo a dar loro più valore, saremo più spronati a portarli a termine. Ogni obiettivo che il cliente si pone deve essere specifico, chiaro, semplice, identificabile, misurabile, raggiungibile, rilevante, importante, tempificabile.

#### AGIRE, FARE CONCRETAMENTE

Spronare a non reagire ma ad agire. Insegnare a farsi domande, misurarsi dentro, chiedersi cosa sta succedendo. Incoraggiamo l'azione, pena la frustrazione.

#### REVIEW

E' la restituzione, il fare il punto della situazione quando il cliente torna da noi, dopo aver avviato la sua trasformazione. Chiediamogli cosa è successo nel frattempo, ad esempio dopo un mese, che risultati ha ottenuto, cosa si sta muovendo dentro di lui, come si sente? Riflettiamo (reflecting) i suoi successi, proponiamo una rilettura dei rallentamenti, facciamo sempre emergere possibilità e motivazione, riconosciamo lo sforzo, celebriamo le piccole e grandi vittorie, rimarchiamo il fatto che comunque si sono fissati dei punti importanti e che l'impegno è comunque trasformativo, che si possono aprire nuove possibilità: prendere tutto il materiale che il cliente rimanda e restituirlo, questo è l'oro che c'è in noi.

#### d. CAMPO

Quando facciamo una consulenza si crea un terzo campo, un noi, che è più della somma dei due campi del Coach e del Cochee.

Il desiderio di aiutare gli altri è stato sempre forte in me, la considero la mia missione di vita, insieme alla condivisione di atti di gentilezza, di amore e di bellezza capaci di ispirare.

Lo studio dell'Igienismo Naturale mi ha appassionato e mi è sembrato il compendio giusto, di questo primo anno, un corso che mi potesse allenare all'arte del Coaching, e rendermi più consapevole del fatto che tutti noi possediamo quel "quid" di energia in più per poter aiutare e supportare la trasformazione di una persona e renderla proattiva alla sua metamorfosi. Il Coach ti ricorda chi sei veramente, ti invita a spogliarti del superfluo e ti prende per mano, per accompagnarti in un percorso di profondo miglioramento che ogni persona al giorno d'oggi dovrebbe fare. Il Coach mette nelle condizioni di iniziare ad agire, ma non lo fa mai al posto della persona che segue, perché sa che il cambiamento deve essere una scelta consapevole che vuole vedere attivi. Il concetto di libertà, quale pilastro fondante della vita di ogni essere vivente, che accompagna il Coaching è sicuramente un aspetto che mi ha portato alla scelta di questo corso. Un percorso formativo che mi ha trovato piena di entusiasmo e di voglia di imparare, e che mi ha dato la possibilità, oltre che di riflettere su tematiche fondanti come le paure che spesso rallentano il nostro cammino, di incontrare tante anime a me affini, che hanno diminuito il mio senso di solitudine intellettuale, che mi hanno dato tanto e a cui io ho dato tanto, secondo un principio di circolarità virtuosa. Sono arrivata al corso piena di speranza di imparare a condurre un percorso di Coaching e, accanto all'aver imparato le basi della consulenza, mi sono resa conto di quanto sia fondamentale un lavoro continuo su di sé, di maggiore consapevolezza delle proprie capacità e dei propri limiti, in un dialogo onesto con se stessi, da mettere quindi a disposizione del prossimo in modo autentico. Durante il corso mi sono sentita spronata a pensare al mio Ikigai, allo scopo della mia vita. Dedicare del tempo al proprio progetto di vita è fondamentale: raccontarlo a se stessi, scriverlo, ricordarlo quotidianamente, perché si concretizzi il desiderio profondo che custodiamo. Questo corso mi ha fatto capire che devo tifare prima di tutto per me stessa, devo aver chiari i miei obiettivi per poterli perseguire ed aiutare così gli altri, devo allenarmi nelle vittorie, carburante per la mente, dandomi piccoli obiettivi raggiungibili ogni giorno, piuttosto che grandi, invalicabili e paralizzanti chimere. Devo sostenere le persone puntando su obiettivi smart, concreti, specifici, capaci di moltiplicare esperienze di successo e di gioia, carburante della mente.

L'esperienza di Cochee è stata stimolante. Permettermi di riflettere su di me, dedicarmi del tempo di autoconservazione ha significato tanto. Mi sono rilassata ed affidata con fiducia ai miei Coach, nella consapevolezza che avrei sicuramente imparato tanto e trovato sostegno. Così è stato e sono nati spunti di riflessioni sul mio cammino e anche sincere amicizie con alcuni colleghi di corso. Anime affini e corroboranti.

Durante il corso mi è arrivato forte il messaggio dell'importanza e della bellezza della condivisione, così come la forza che possiamo trovare in noi stessi per avere coraggio e cercare di concretizzare i propri sogni e i propri obiettivi. La grande breccia che ha lasciato intravedere la mia luce interiore è stata quella di considerare la vita un gioco: tentiamo, non precludiamoci opportunità, non rimaniamo fermi per paura di cadere. Camminiamo, corriamo, siamo sempre in tempo per aggiustare il tiro e se proprio cadremo a terra, troveremo la forza di rialzarci, con fiducia nella vita.

Esperienze simili le ho vissute con i miei Cochee: la forza e il potere delle parole, dell'ascolto, dell'empatia. Ho notato come consigliare di parcellizzare un obiettivo, farlo piccolo e formato da tante parti ridotte, faccia meno paura perché sia intrapresa la strada verso lui. Così ho cercato di essere di aiuto concreto ai miei "clienti", di stare loro accanto spronandoli, con domande aperte e di riflessione, sostenendoli, tifando per loro.

*Questo master trovo sia un investimento su di sé, un'occasione unica e straordinaria di presa di coscienza della propria essenza. Ti dona la possibilità di riflettere sulla tua persona e, insieme ti porta ad acquisire un modo concreto e completo per supportare chi a te si potrà rivolgere, per avviare un progetto di vita, un percorso di salute, per riflettere sul lavoro o sulle relazioni, attivando tutte le sue potenzialità, espresse ed inespresse. Questo corso mi ha fatto capire che devo tifare prima di tutto per me stessa, devo aver chiari i miei obiettivi per poterli perseguire ed aiutare così gli altri, devo allenarmi nelle vittorie, carburante per la mente, dandomi piccoli obiettivi raggiungibili ogni giorno, piuttosto che seguire grandi, invalicabili e paralizzanti chimere. Posso essere felice, per contagiare, così, con la felicità gli altri.*

*Conservo inoltre nel cuore la consapevolezza che il successo di un Coach è quello di riuscire a spronare le persone ad avere luce negli occhi, a disvelare quell'oro che si ha dentro e che è difficile, altrimenti, scorgere.*

*Consiglio quindi questo master per fare un profondo lavoro su di sé che rende liberi e forti nel sostenere il cammino del prossimo, e per apprendere le tecniche e i fondamenti di quella che considero un'arte: aiutare, sostenere, educare una persona perché possa trovare in se stessa la forza e la motivazione per splendere, il coraggio di trasformarsi e di ammirarsi in tutto il suo splendore.*



Per me fare coaching significa poter accompagnare le persone a mettere a fuoco quello che sono i propri talenti, ciò che si vuole agire e portare nel mondo e il modo in cui poter far fruttare le proprie risorse. Significa anche rinforzare, incoraggiare, accompagnare, indirizzare, e aiutare il cliente per fare un piano d'azione, con delle tappe che rispettino le tempistiche globali del individuo (emotive, mentali, fisiche e quando presenti quelle spirituali). A differenza delle altre discipline, ad esempio del counseling, il coaching è molto più proattivo. Il psicologo aiuta la persona a diventare più consapevole del proprio mondo interiore, il psicoterapeuta aiuta ad indagare e a comprendere le cause delle proprie sofferenze, il counselor sostiene il cliente nei cambiamenti interiori che fa, quindi sono tutte discipline che si concentrano molto ad espandere e a comprendere meglio il proprio mondo interiore e il suo funzionamento. Il coaching invece si focalizza su degli obiettivi che la persona si pone, sull'esplorazione non più del "chi sono e come funziono" quanto sul "cosa voglio fare con ciò che ho", ed esplora maggiormente la forza propulsiva da dentro verso fuori. È utile per mettere in luce le proprie risorse, cosa si vuole fare, come si vuole agire nel mondo e a sviluppare una maggiore indipendenza e fiducia nelle proprie capacità.

Prima di tutto è bene che il coach abbia ben chiara la propria etica, del perché e con quali intenzioni profonde fa ciò che fa. Essere al servizio e usare i propri talenti per contribuire al mondo è diverso dal fare per ottenere qualcosa solo per sé (soldi, fama o simili), perché l'intenzione crea il primo campo e l'input che si darà al cliente. È utile saper rispettare il tempismo, perché ogni cosa ha un suo tempo ed è inutile spingere le cose quando non vanno, mentre è molto utile saperle stimolare e nutrire quando il momento è propizio. Il tempo ha molto a che vedere con la fiducia e la presenza. Infine la conoscenza del terreno, ovvero la capacità di osservare e raccogliere gli ostacoli per saperli trasformare in esperienza, punti di forza e esperienze di creatività anche nei momenti più difficili del proprio percorso. È importante avere fiducia verso la propria capacità di fare da guida, di rimanere fermi, saldi e fiduciosi nel ruolo che si svolge. E infine è importante avere in mente una strategia da seguire, una mappa che indichi dove ci si trova, dove si vuole arrivare e come farlo (anche il "come" si apre e manifesta di sessione in sessione).

Queste sono le premesse.

Le sessioni di coaching riguardano un percorso in cui è importante tenere a mente l'atteggiamento verso il cliente, le varie fasi e i step da attraversare, da dove si parte e dove si vuole arrivare, quali sono le abilità già sviluppate e quali sono le risorse da rinforzare.

I principi sono cinque e riguardano il tipo di approccio da usare con il cliente e l'importanza di considerarlo in un certo modo. Innanzitutto è importante avere la fiducia che il cliente sia ben intenzionato e che sia provvisto di risorse, noi siamo solo degli "allenatori" che lo accompagnano perché le sviluppi. È importante nutrire la fiducia perché il cliente sentendola (campo) imparerà a ri-averla per primo, il che gli permetterà di vedere e nutrire quelle parti e risorse che fino a quel momento sono rimaste in ombra, o non sufficientemente sviluppate.

Il coach considera il proprio cliente capace, creativo, ben intenzionato, saggio e intelligente, pieno di risorse, con questo presupposto di fiducia il cliente passa dal "avere bisogno di qualcuno per" al "possiedo le capacità per".

Il secondo principio è la possibilità, ovvero la capacità di aprire una breccia/speranza/visione per creare la realtà e agire nella realtà per ciò che si desidera. La possibilità aiutano ad uscire dai vicoli ciechi e a ricreare la propria vita, il coach stimola il cliente a rendersi conto che è un co-creatore della propria vita.

Il terzo principio è la presenza, la capacità del coach di rimanere nel qui e ora, calmo, fiducioso, presente. La presenza richiama il coachee a ciò che c'è adesso, alle migliaia di possibilità che si aprono in ogni momento, alla creatività della vita presente nel momento presente.

Il quarto principio è detto il principio di partnership, ovvero il rispetto reciproco. Il rispetto è una chiave che apre molte porte, ed è importante essere chiari sin dall'inizio su quello che sono le condizioni della reciproca relazione nelle sessioni di coaching, quindi la durata, i costi, la riservatezza e il tipo di percorso e l'approccio che si usa.

Infine il quinto principio si chiama ABC, ovvero: A la fase di ascolto e di raccolta delle informazioni del cliente, di ciò che desidera, a che punto è, quali sono le risorse di cui dispone, come vuole disporsi, come si immagina; B la fase riguarda l'ascolto interiore del coach, delle sue conoscenze mentali, emotive ed esperienziali, della risposta e il movimento che si creano al suo interno; C la terza fase dipende molto dall'ascolto del momento presente e consiste nel creare uno stimolo-breccia-possibilità nella mente del coachee.

Il coach deve aver sviluppato delle abilità che gli aiutano a svolgere al meglio la sessione, esse sono: il questioning, la capacità di fare domande stimolanti che aprono alle riflessioni e alle possibilità e che iniziano con Chi, Dove, Come, Quando, Cosa. Hanno lo scopo di aprire il campo, portare attenzione a certe tematiche/tempistiche, alla realtà o alle possibilità.

Il listening, ovvero la capacità di ascoltare il cliente al di là delle parole che dice, ascoltare il senso, le sensazioni, le emozioni che si muovono;

l'ascolto apre all'abilità detta reflecting, ovvero la capacità di rispecchiare/riflettere al cliente ciò che si sente e/o osserva nel campo, che può essere un'emozione, un atteggiamento, delle gestualità, piuttosto che dei punti di forza, delle abilità e capacità del cliente. Il reflecting aiuta la autoconsapevolezza del coachee e gli permette di "ricevere" una "nuova" visione riflessa di sé, più "bella" (intesa nel senso incoraggiante, piena di fiducia e di rispetto);

Infine l'abilità detta supporting che consiste nel accompagnare il cliente passo per passo e dargli il giusto stimolo quando serve, che può essere un incoraggiamento, un'analisi della situazione piuttosto che insegnargli un qualcosa di nuovo.

Ogni percorso si svolge a fasi, ed è bene tenere a mente le varie tappe del viaggio che si faranno insieme. Esse sono: la realtà, lo scopo, il piano, l'azione, il review.

La prima fase consiste nel fare ordine dentro, portare a luce chi è e ciò che si vuole fare nella vita. È un lavoro, e a volte il lavoro si conclude già al termine della prima fase. Si osserva e indaga cercando ciò che fa sentire realizzati, che fa sentire bene, che dà un senso di contributo verso il mondo e con il quale il cliente si sente arricchito, si lavora sulla creatività, sulla consapevolezza di sé e dei propri sensi. Quali sono i valori della persona, quelli profondi che danno un senso di radicamento e che aiutano ad orientarsi quando è il momento di prendere le decisioni, chi è il coachee sotto le maschere che indossa, qual è la possibile migliore versione di sé che si vorrebbe raggiungere/creare (lavoro sul sé ideale), e infine qual è la vision che il cliente vorrebbe creare nel mondo. Quest'ultima rappresenta il grande sogno, ciò che si vorrebbe creare osando sognare. La vision aiuta ad orientarsi nel tempo, imparando a gestire le risorse e a non sprecarle, aiuta a mettere i propri progetti all'interno di una visione a lungo termine.

Lavorare sulla realtà aiuta a prendere consapevolezza di ciò che c'è adesso, cosa lo ha creato, se è ciò che si vuole, e come modificare la rotta in caso di bisogno. Tutto inizia dalla realtà, arriva ad esse (riflessione e sguardo verso il passato) e parte da essa (cosa è necessario fare per correggere la rotta e andare verso la direzione desiderata). Questo è un momento di riflessione profonda, dove è necessario tenere a mente svariati piani di tempo (passato, presente e futuro) insieme alla propria vision.

Di seguito si crea una pianificazione, che consiste nell' esplorazione delle visioni e possibilità, il chiarimento delle priorità, l'indagine e lo sviluppo delle risorse necessarie alla manifestazione del piano, una scadenza da concordare e da far sapere come procede.

Seguirà l'azione, dove il coachee prenderà spunto dalla pianificazione attuata ma ci metterà del suo nel mentre, attraverso tutte le proprie risorse, sogni, difficoltà e intuito. Più che il risultato conta l'apprendimento che avviene durante la sperimentazione.

Sarà importante stimolare il cliente perché si chieda e valuti in vari momenti il suo stato interno e la sua volontà, che al di là del piano prestabilito segnalerà le tempistiche interne del cliente, nonché dei vari step di difficoltà da superare e risorse da sviluppare.

Alla fine l'ultima fase consisterà nel review, un riassunto esperienziale che servirà per tracciare una nuova traccia sulla mappa o addirittura segnerà l'inizio della creazione di una nuova mappa interna. Il processo è sempre infinitamente creativo e imprevedibile. Sarà importante rimandare al cliente i successi raggiunti, i fallimenti e le risorse incontrate, il punto in cui è arrivato e quanto è cambiato.

Ho iniziato il percorso di coaching per curiosità. Avevo esperienza con vari tipi di terapia che servivano a conoscersi meglio e a sbloccare gli eventuali traumi e blocchi che impedivano una piena e soddisfacente espressione di sé, ma mi mancava qualcosa che non era ancora chiaro, dove percepivo che i tipi di terapia fino a ora incontrati aiutassero ad andare indietro per tornare a ora, ma mancava in qualche modo l'altra direzione, da ora ad avanti. Prima di iniziare il percorso di coaching non avevo idee su come funzionasse, ma avevo raccolto che in qualche modo il coach aiutava attraverso l'incoraggiamento.

*Tre mesi fa ero in attesa di qualcosa di nuovo, non ben definito, era solo una sensazione, avevo voglia di chiudere un ciclo e di iniziarne un altro, di dare una nuova impronta al mio lavoro. Il percorso di coaching in sé è stato una scoperta a varie fasi che è iniziata e che è ancora attiva. Sento che non è un percorso così lineare come razionalmente mi era sembrato (del tipo: si tutto chiaro, queste sono le abilità e i principi da sviluppare, e queste le fasi di cui tenere conto), quanto piuttosto un incontrarsi continuo dei vari passaggi e di tanti piccoli cicli che hanno un loro tempo di sviluppo all'interno del ciclo più grande (verso la mia visione).*

*Attualmente riconosco che sento con chiarezza il bisogno di passare di livello, sento i piedi che affondano bene per terra (anche se non sempre), il cuore che si apre al cielo e più fiducia verso ciò che c'è e che verrà. Ma, e questa è la cosa più difficile, non ho ancora la mia Visione chiara come vorrei, più che vederla la percepisco. Il percorso in sé mi è stato molto d'aiuto nel riuscire a fare questo passaggio, ovvero dal bisogno di vedere mentale e razionale al fidarmi della vista e percezione interiore. Direi che questo è stato il passaggio per me più significativo in questi tre mesi.*

L'esperienza come coach è stata molto utile. Ho riconosciuto da parte mia un buon ascolto del campo, delle emozioni dei miei compagni, e di alcune manifestazioni più profonde; tuttavia ho faticato ad ascoltare il loro momento presente. Con Katuscia mi sono sentita frustrata perché un suggerimento dato è stato rifiutato. È stata un'esperienza molto utile per me, perché in seguito mi ero resa conto di aver perso di vista il suo movimento per una mia convinzione. Mi ha aiutato a ricordarmi che una delle premesse fondamentali del coach è avere fiducia che il cliente ha le sue risorse e ha un suo movimento.

Con Ciro invece ho percepito dei movimenti nel background emotivo mentre mi raccontava della sua vita, e avevo ritenuto utile rimandargli delle cose che io sentivo, ma che lui non sentiva /riconosceva. È stato molto utile anche questo, perché mi ha fatto capire che se non mi muovo nello stesso tempo del cliente non si crea nessuna melodia.

Ho lavorato con Silvia, Elisa e Thomas, e sono state esperienze completamente diverse. Con tutti e tre ho sentito con chiarezza l'importanza del campo e del reflecting. Ciò che mi ha colpito maggiormente è che la semplice presenza e la chiarezza d'intenzione che ho sentito in loro valesse molto di più delle conoscenze di come fare i vari passaggi.

Ho avuto diverse breccie sia da coach, che da coachee che da spettatore. Non me le ricordo tutte, ma mi ricordo che durante le lezioni ci sono stati dei momenti in cui mi sentivo aprire dentro con una nuova comprensione, soprattutto durante i momenti di scambio quando parlavano i compagni.

Nel lavoro con Thomas ho sentito la breccia quando abbiamo parlato della tematica di prendermi l'appuntamento per il tempo per me, dove ho sentito la possibilità di farlo e la resistenza di farlo al contempo; Con Ciro la breccia è stata "la vita può essere davvero molto difficile e dolorosa, però ognuno davvero può scegliere come viverla"; durante la lezione e la meditazione sul sé ideale ho avvertito un cambio dopo aver visto la mia sé ideale, è stato sorprendente vederla così ferma e amorevole al contempo. La mia breccia più significativa è stata nel lavoro con Katuscia, la mia coachee, perché ho rivisto in lei la corsa contro il tempo che sentivo anche io fino a un paio di anni fa. La folle corsa dove non puoi fermarti. Lì ho realizzato che nel frattempo io ho cambiato marcia e il ritmo e grazie a questo specchio mi sono autorizzata a rallentare

(mentre fino a quel momento nel mio background c'era ancora la convinzione che rallentare fosse sbagliato e che significava perdere tempo, ma non vedevo il male che mi facevo).

in Katuscia ho avvertito un seme della breccia quando abbiamo parlato del tempo per lei, dove era consapevole che correva tanto, ma al contempo non riusciva a fermarsi. La breccia per lei è stata quando ha cominciato a realizzare la connessione tra il suo superfare e il non fare dei suoi genitori in infanzia.

*Il master mi è stato d'aiuto nel cominciare a mettere l'ordine tra le idee e i progetti interni. Sono una persona molto creativa, con tante idee e progetti, ma proprio in virtù di questa pienezza facevo fatica a scegliere cosa portare avanti, perché tutto mi sembrava ugualmente utile, meritevole e bello. Grazie al master ho cominciato ad avere un'idea di come poter classificare e riorganizzare i vari progetti interni e ho cominciato e muovermi più attivamente nella esplorazione ed approfondimento della mia Vision.*

*Lo trovo un master adatto per chi ha bisogno di avere delle linee guida su come funziona la pianificazione e la organizzazione della propria realizzazione.*



# Il Modello di Coaching

Un buon Coach deve possedere nobili qualità



L'UOMO  
VERAMENTE  
GRANDE  
È COLUI  
CHE FA  
SENTIRE  
GRANDE  
OGNI ALTRO  
UOMO.

*G.K. Chesterton*



---

## IL MODELLO DI COACHING

---

<b>PRINCIPI</b>	sono l'Essenza e rappresentano l'Atteggiamento
<b>ABILITA'</b>	sono il Mettere in Pratica e rappresentano il Cuore del Modello
<b>FASI</b>	sono lo Studio e l'Analisi degli Obiettivi e rappresentano il Piano Strategico
<b>CAMPO</b>	il Luogo dove sono previste tutte le Possibilità e rappresenta le Relazioni complesse che abitano dentro la persona

---

### I PRINCIPI

---

Fiducia  
Partnership  
Possibilità  
Presenza  
Accettazione

#### La fiducia

Alla base di una buona relazione deve esserci un rapporto di fiducia e dunque un buon Coach deve avere una profonda convinzione nella capacità di cambiamento del cliente, della sua volontà di migliorarsi, di crescere e di diventare più consapevole perché intelligente, saggio, pieno di risorse, di energia e di coraggio. Tanto più si ha fiducia nel cliente, tanto più lo si rende potente e in grado di creare qualcosa di buono per lui e diventare così il massimo esperto di sé stesso.

#### Le possibilità

Considerare il proprio cliente come una forza creatrice nell'universo, consapevoli del fatto che sia lui stesso a creare le possibilità per diventare chi vuole od ottenere ciò che vuole

#### La presenza

Parola d'ordine in questo caso è "concentrazione"! Se ci si focalizza completamente sul cliente, senza distrazioni interne ed esterne, dando la totale attenzione a ciò che il cliente ci sta raccontando, si è in grado di richiamare delle forze potenti che forniranno le risposte necessarie. Quando si è presenti e percettivi si ha la capacità di cogliere i dettagli e le sfumature, di riuscire ad udire il vero messaggio dietro ad ogni parola.

#### Partnership

Ossia una collaborazione stretta tra Coach e Coachee, in un rapporto fra pari, dove si elimina il distacco creando sintonia, mantenendo la professionalità ma evitando le gerarchie. Oltre al rispetto che deve essere alla base di questo rapporto, ci deve essere trasparenza e chiarezza sulle regole della consulenza, ad es. luogo, orario, durata, costi, ecc.

#### ABC

Quando si instaura una connessione profonda col cliente poiché percepisce che si è emotivamente impegnati con lui e sinceramente intenzionati ad aiutarlo, allora lo stesso si impegna di più per cercare di raggiungere gli obiettivi che si è prefissato.

**A:** accogli quello che il cliente ti sta raccontando

**B:** fondilo con le tue conoscenze

**C:** crea uno scatto nella mente del cliente

Ma prima di intraprendere qualsivoglia azione, bisogna considerare questi ulteriori 5 elementi che **risultano fondamentali per un buon Coach, e vale a dire: l'etica, il tempismo, il terreno, il comando e il metodo.**

**a. L'etica**

E' la motivazione profonda ad agire, quella che guida le nostre azioni e le nostre scelte e che ci fa mettere a servizio degli altri perché il nostro fine ultimo è quello di aiutarli.

**b. Il tempismo**

La scelta del momento opportuno per agire deve essere decisa con accuratezza; c'è infatti il tempo dell'azione e il tempo dell'attesa.

**c. Il terreno**

E' dove ci si muove, è la realtà che ci circonda e che influenza il nostro cammino e che può ostacolarlo o facilitarlo, ma che indipendentemente da ciò non può essere modificato, mentre invece è possibile imparare a sfruttarlo a proprio vantaggio. In questo caso il primo passo da compiere è di modificare il terreno che è dentro la propria testa e quindi imparare a utilizzare i propri punti di forza, che potrebbero anche andare a remare contro, ma anche quelli di debolezza che al contrario possono rivelarsi addirittura vincenti (essere diversi può essere un vantaggio). Ciò basterà per modificare la realtà esterna e per imparare a gestire in maniera proficua le relazioni interpersonali.

**d. Il comando**

Nel momento in cui ci si relaziona con gli altri bisogna essere saggi, benevoli, pronti a dare fiducia, coraggiosi e severi.

**e. Il metodo**

Il procedimento atto a garantire un risultato soddisfacente nell'attività di Coaching è basato su: organizzazione, disciplina e responsabilità.

“Ma come riesce  
un Coach a prendere  
le giuste decisioni?”

- grazie alla sua etica, al non anteporre mai un vantaggio personale rispetto a cosa invece è meglio fare;
- grazie ad una fortissima motivazione e convinzione in quello che fa;
- quando agisce in assoluta conformità ai suoi principi morali e il tutto si riflette in una condotta di assoluta onestà;
- quando non è succube del proprio ego ed infine quando non è mosso solo dal denaro.

---

## Le ABILITA'

---

### **1. Questioning**

Le domande che stimolano descrizione e che spingono avanti sono sempre delle domande aperte ad es. "Cosa", "Dove", "Come", ecc. e mai domande che iniziano con "Perché" che al contrario tendono a provocare giustificazione, difesa e colpa. Da evitare inoltre le domande lunghe perché più cose diciamo più ostacoli creiamo.

### **2. Listening**

L'ascolto presente per accogliere le sfumature ma soprattutto le pause. Quando si impara ad ascoltare gli altri come quando si ascolta la musica, in silenzio, in contemplazione, si crea empatia e una connessione nel campo che ci unisce all'altro a livello profondo e autentico, facendoci comprendere che alla fine siamo tutti uguali.

### **3. Reflecting**

Nel momento in cui riflettiamo al cliente, ovvero rimandiamo indietro quello che gli abbiamo sentito dire o che abbiamo percepito, egli fa chiarezza e il perimetro finisce di definirsi. E' come se riuscisse ad ascoltarsi meglio e in modo più preciso e questo processo può portarlo ad una migliore conoscenza di se stesso per arrivare infine all'auto-consapevolezza.

### **4. Supporting**

In questa fase il Coach con slancio ed entusiasmo supporta il cliente sotto ogni punto di vista, incoraggiandolo, mostrando il proprio apprezzamento, analizzando i vari scenari, dando suggerimenti e riportando proprie esperienze collegate. Attenzione però nel non cadere nella piaggeria, rimanendo sempre veri e autentici.

---

## LE FASI

---

**Scopo**

**Realtà**

**Piano**

**Azione**

**Review**

### 1. Lo scopo

#### 1.1. Lo scopo e i valori

Le persone stanno bene e provano felicità nel momento in cui individuano uno scopo nella vita, ma spesso non sanno cosa vogliono effettivamente. Ed ecco che è importante far riflettere il cliente su quali sono i suoi valori individuali, ossia su ciò che dà senso e ha significato per loro. Lo scopo deve essere un mezzo per acquisire significato sia per loro stessi che per la loro vita e non quello che gli altri vogliono per loro. I valori individuali sono dunque le qualità che valgono per ognuno e differiscono dagli obiettivi che una volta raggiunti possono essere cambiati a differenza dei valori che sono permanenti.

I valori individuali si suddividono in:

- 1.Valori Terminali/finali o stati ultimi desiderabili dell'esistenza: armonia interna, felicità, saggezza, ecc.
- 2.Valori Strumentali o comportamenti desiderabili: essere comprensivi, solidali, ambiziosi, ecc.

Vi è una relazione funzionale tra entrambi: i valori strumentali descrivono i comportamenti che facilitano il conseguimento dei valori finali.

#### 1.2. Lo scopo e il Sé ideale

Il Sé ideale è la persona che sai di poter essere, l'individuazione del futuro desiderato e per facilitare questo processo interiore nel cliente è possibile avvalersi di uno strumento di visualizzazione guidata. Durante la visualizzazione vengono poste delle domande e alla fine viene fatto fare un debriefing al cliente, ossia un apprendimento esperienziale rapido che lo aiuterà a capire cosa è successo facendolo dunque riflettere sull'esperienza appena avuta.

#### 1.3. Lo scopo e la Vision

La Vision rappresenta il cambiamento esterno che si vuole ottenere e tanto più si pensa in grande, maggiore sarà l'impegno, la motivazione e l'ispirazione che guideranno al suo perseguimento.

### 2. La realtà

La seconda parte delle fasi è rappresentata dalla Realtà, ossia da ciò che si verifica nel momento presente e di quali strumenti si dispone per cambiarlo. Nel momento in cui si realizza che la Vision e la Realtà non coincidono, si crea una tensione creativa, una energia potente, che è ciò che ci consente di pianificare le nostre azioni, attivare la motivazione, superare gli ostacoli. Ma deve essere sbloccata e per farlo esistono due strade: o si cambia la Realtà in base alla Vision, oppure si cambia la Vision in base alla Realtà. Nel primo caso si va verso l'ignoto, la crescita, il cambiamento, il rischio e il movimento. Nel secondo caso si rimane nel conosciuto, nella sicurezza, nella prevedibilità, nella stabilità. Il secondo caso è quello più diffuso, perché fa rimanere nella propria comfort zone, ma è quello che lascia anche più insoddisfatti.

Per aiutare il cliente in questa situazione di malessere, innanzitutto bisogna portarlo all'accettazione e all'apprezzamento della stessa. In secondo luogo, si attua una valutazione delle risorse portando il cliente a capire di cosa dispone per trasformare quello che c'è in quel momento.

### 3. La pianificazione

La pianificazione è caratterizzata da fasi ben distinte:

1. Brainstorming: ovvero cosa potrebbe essere fatto;
2. Obiettivi specifici: cosa verrà fatto;
3. Priorità: cosa verrà fatto come prima cosa;
4. Risorse: qual è il tempo, il denaro, le persone a disposizione, quali sono le scadenze, ecc.;
5. Responsabilità: come sapere che verrà fatto.

Nel campo del Coaching per ricordare sinteticamente gli elementi essenziali che portano a lavorare sull'obiettivo si utilizza l'acronimo SMART:

S: Specifico

M: Misurabile

A: Raggiungibile (achievable) ma c'è pure chi lo traduce con "Ambizioso"

R: Rilevante

T: Tempificato

Questo acronimo richiama alle qualità essenziali di un obiettivo (ben ideato) in considerazione di variabili quali il tempo, le risorse, la misurabilità e se si seguono le regole che da questa semplice sigla derivano è molto più facile raggiungerlo.

#### **4. L'azione**

In questa fase il cliente metterà in campo delle azioni seguendo il piano, incontrando ostacoli e difficoltà ma comunque starà agendo e dunque affrontando la situazione e creando una "breccia" invece di reagire semplicemente, che equivarrebbe a voler fuggire. Ogni volta che c'è azione, c'è un apprendimento mentre l'inerzia fa sì che si resti nella propria ignoranza.

#### **5. La review**

La Review, ossia la revisione dell'obiettivo concordato, si suddivide a sua volta in 3 fasi:

- 5.1 Questioning: si domanda cosa è successo e cosa si è provato, utilizzando domande potenti ed evocative che permettano di rivivere appieno il percorso appena intrapreso;
- 5.2 Reflecting: c'è l'accettazione di quanto è avvenuto, e la delimitazione delle nuove aree emerse;
- 5.3 Supporting: riconoscimento dello sforzo e dell'impegno, celebrazione della vittoria o del fallimento, incoraggiamento nel proseguimento in questa direzione.

---

## IL CAMPO

---

Per meglio comprendere cos'è il Coaching come disciplina ma soprattutto come attività, spesso si utilizza la metafora del golf. Questo gioco non è molto diffuso, ovvero può considerarsi un po' di nicchia a causa della sua lentezza e la sua "scarsa vivacità". Di certo non è molto coinvolgente dal punto di vista emotivo. Eppure l'aspetto più affascinante in questo sport è la sua capacità di far arrivare quella piccola pallina a distanze anche molto grandi e affinché ciò accada il golfista deve possedere una capacità di concentrazione elevata oltre ad uno stile tutto suo.

Come nel golf, anche nella vita dobbiamo tutti colpire una pallina e con la giusta tecnica (stile), concentrazione e preparazione dobbiamo farla arrivare a grandi distanze fino a centrare la buca, e quanto è difficile e frustrante, spesso e volentieri, perché non riusciamo più a vedere il campo, vale a dire la percezione del terreno sul quale ci stiamo muovendo! Emblematico in tal senso il film "La leggenda di Bagger Vance" diretto da *Robert Redford* (anno 2000) dove l'attore *Matt Damon* che sente di aver perso lo "swing", fatica a ritrovare il suo stile non per mancanza di tecnica ma perché ha perso la consapevolezza della meta da raggiungere, ovvero la visione d'insieme. Vedere il campo dunque significa sentirsi parte dello stesso, vederlo prima col cuore e poi con gli occhi. Sempre nel film assistiamo poi a come l'attore *Will Smith* (il caddy) aiuti il protagonista a ritrovare le risorse interiori, superando i blocchi emotivi e le paure profonde e, senza mai fare nulla al posto suo, riuscirà a condurlo al cambiamento.

Ecco cosa fa dunque un bravo Coach: riesce a generare consapevolezza nell'altro così che possa ritornare ad avere una visione lucida del suo campo (da gioco), con la mente e il cuore aperti e ricettivi. Non offre dunque soluzioni ma fa emergere le sue potenzialità affinché egli stesso sia in grado di riconoscere la giusta via da intraprendere.

Quando il coach ascolta il cliente, gli arriva un'enorme quantità di informazioni, spesso caotiche: un campo grande di interazioni complesse. Tutto questo va analizzato tenendo conto di due fattori, le risorse e le strutture.

### TIPOLOGIE DI RISORSE

1. risorse fisiche (tempo, disponibilità economiche, strutture, ecc.);
2. risorse intellettuali (abilità, competenze, saperi, ecc.);
3. risorse sociali (amici, familiari, colleghi, *follower*...).

E le risorse per poter essere sfruttate necessitano di strutture che al contempo le guidino e le controllino. Nel Coaching ci si riferisce preferibilmente alle strutture intellettuali ed emozionali perché quelle più difficili sia da vedere che da smuovere, ossia le convinzioni.

Ma che cos'è una convinzione? E' un giudizio che il cliente ha su di sé e sugli altri e dal quale si generano pensieri nonché aspettative che influenzano le sue azioni e il suo modo di comportarsi. E' un filtro tramite il quale egli dà lettura a tutto ciò che lo circonda e questo gli impedisce l'accesso alla conoscenza, gli può bloccare l'energia, la creatività e la capacità di valutare possibili alternative, indispensabili per il raggiungimento del proprio obiettivo.

**LE CONVINZIONI**  
LIMITANTI  
POTENZIANTI

Quando ci troviamo davanti a giudizi (valutazioni) che compromettono vita e relazioni, dunque depotenzianti e disfunzionali, esse prendono il nome di convinzioni limitanti.

Al contrario, le credenze che stimolano a far emergere le proprie potenzialità, gettando le basi per il raggiungimento della propria auto-relizzazione, prendono il nome di convinzioni potenzianti. Quando il cliente è protagonista attivo del suo percorso, si assume la piena responsabilità del processo. Come afferma Bruce H. Lipton (2007) nella teoria sulla Biologia delle Credenze, “non sono gli ormoni e i neurotrasmettitori, diretti dai geni, che controllano il nostro corpo e la nostra mente, bensì sono le nostre convinzioni a controllare il corpo, la mente e quindi la nostra vita”. Un concetto dirompente, rivoluzionario, che finalmente scalza via la teoria del “destino predeterminato”, molto amata dai più perché troppo spesso fornisce la scappatoia per NON agire (ma reagire) e così convincersi di non poter cambiare le carte in tavola a nostro favore: teoria questa che da sempre è andata contro l’idea che sia l’essere umano l’unico protagonista attivo della propria vita e che poi sta alla base del Coaching.

Nel mettere in dubbio le vecchie convinzioni limitanti, il cliente può dunque arrivare a costruirsi un sistema di convinzioni più forti nonché ad aprirsi a nuove convinzioni che sono maggiormente in sintonia col suo vero sé e che lo faciliteranno nel raggiungimento dei suoi obiettivi. Per farlo, il cliente dovrà costruirsi una rappresentazione della realtà totalmente differente e più funzionale. Dovrà prendere la vecchia convinzione limitante e risalire alle esperienze e ai fatti originali che ne hanno determinato l’esistenza e lavorare per smantellarla. In questo modo il cliente si sarà aperto a nuove possibilità e avrà condotto un’esperienza di rinascita e di scoperta che gli permetterà di mettere in atto nuove azioni che lo porteranno al cambiamento. Altra struttura molto forte è l’identità, ovvero chi pensiamo di essere rispetto a chi siamo davvero. Siamo tutti contraddistinti da schemi comportamentali radicati nel profondo. Non agiamo in base a chi siamo ma la nostra storia è dettata da chi pensiamo di essere e tutto si muove in funzione di ciò. Il compito del Coach sta “nell’aiutare il cliente a vedere chi pensa di essere rispetto a chi vorrebbe essere o a chi dovrebbe essere per ottenere quello che vuole”.

Florenza Guarino  
Mirco Rubi  
Ciro Ferrara  
Katuscia Lionetti  
Elisa Ceneda  
Rosella Meddis  
Silvia Cerri  
Tea Golob

# BRECCCE

opera inedita nata da  
un'esperienza di sapere  
trasmutata in esperienza  
dell'Essere

pubblicazione Aghape anno 2024