

Il punto di incontro per coach, managercoach, professionisti, consulenti, formatori, persone orientate al coaching.

**COACH
MAG**
Il magazine del coaching

Coaching al femminile



Donna-coach o coach-donna?

Scegliere il coach perfetto

Condivisione: una ricchezza a prova di Borsa

ANNO 2 • NUMERO 7
DICEMBRE 2011
WWW.COACHMAG.IT

Periodico trimestrale Editore: coachingstudio Distribuito via web • Reg. Tribunale di Milano nr 123 del 12.3.2010

Editoriale

di Marina Fabiano



Non è solo coaching per femmine, e neppure coach-donne che svelano il proprio punto di vista. Non è solo coaching per mamme (aziende: ascoltate!) né coach-genitori che mettono in pratica nuove competenze per rendere più facile (possibile?) il mestiere più difficile del mondo.

Il tema “**Coaching al Femminile**” ha risvegliato vespai interpretativi, producendo articoli (grazie a tutti gli autori!) tra i più disparati in assoluto, e tutti in effetti molto avvincenti.

Chi ha condiviso i propri interrogativi e le proprie esperienze; chi ha voluto puntare sui sensi di colpa tipicamente femminili (dando anche qualche ricetta per minimizzarli); chi riconosce la determinazione delle donne e condivide una ricerca nel mondo bancario; chi spiega l'utilità del coaching per realizzare i sogni. I **team in pink** collegano il coaching alla vita quotidiana, anche manageriale, passando attraverso romanzi e letteratura.

L'occasione di una breve intervista con chi il mercato del coaching lo conosce bene dal punto di vista del business, porta CoachMag a condividere qualche spunto stimolante per chi il coaching lo frequenta da non molto, e per chi pensa che, finanziariamente parlando, di coaching non si possa vivere. E poi: come scegliere il coach perfetto? CoachMag propone un metodo a prova di dubbio.

Le storie di Mattia Rossi e di Diego Senziani completano questo numero di CoachMag con interpretazioni fantasiose e attraenti del coaching in famiglia e nella fabbrica paradossale del SineQuaNon, la speranza consumistica.

Ciliegina sulla torta: il **web al femminile**, dove condivisione diventa ricchezza. Con stile impetuoso e linguaggio internettiano, Monica Franco introduce ai vantaggi che il popolo del web raccoglie quando regala conoscenza.

Riflettendo sul prossimo numero di CoachMag, dedicato a **Mentoring e Supervisione**, sollecito gli aspiranti autori ad inviare le loro opere entro fine anno 2011.

Già che ci sono ricordo che CoachMag è un magazine autofinanziato che vive grazie al generoso contributo letterario di esperti degli argomenti proposti ed agli apporti economici pubblicitari. Sostenere CoachMag significa continuare a leggere per informarsi e formarsi al Coaching.

Buona lettura

Marina Fabiano
Direttore Editoriale
hello@coachmag.it
www.coachmag.it

COACHMAG
Numero 7
Dicembre 2011

Direttore Editoriale
Marina Fabiano
hello@coachmag.it

In redazione (*questo numero*)

Laura Quintarelli
Edoardo Ghioni
Claudia Crescenzi
Federica Gatti
Patrizia Saolini
Agnès Perrone
Luca Codeluppi
Raffaella Rognoni
Carmen Maria Montes Rosado
Mattia Rossi
Diego (Giob) Senziani
Monica Franco

Grafica e impaginazione
Luca Gentile
hello@lucagentile.it

Direzione e Redazione
Marina Fabiano
Via Baranzate, 57
Novate Milanese (MI)
Tf: 347 3061024
e-mail: hello@coachmag.it
sito: www.coachmag.it

—

Diffusione e periodicità
Online, .pdf scaricabile,
in abbonamento annuale
Quattro numeri all'anno, trimestrali
Copie arretrate:
Special Pack 4 numeri 25€

Abbonamento annuale
4 numeri, 25€
abbonamenti@coachmag.it
tf. 347 3061024

Pubblicità
Rivista online, sito e newsletter
hello@coachmag.it
tf: 347 3061024

*L'editore dichiara di aver usato ogni mezzo
per riconoscere i diritti d'autore del materiale
e delle informazioni utilizzate, e resta ovviamente
a disposizione per adempiere agli obblighi di
legge nel caso non avesse ottemperato pienamente.*

Indice

- 04..... **Coaching al femminile**
di Laura Quintarelli.
- 05..... **Ricorda che sei unico. Esattamente come tutti gli altri.**
di Edoardo Gironi.
- 08..... **Donna-coach o coach-donna?**
di Claudia Crescenzi
- 10..... **Il Coach che vuole essere utile alle mamme che lavorano**
di Federica Gatti
- 12..... **Team in Pink**
di Patrizia Saolini
- 13..... **Dopo il “manager-coach”...il “genitore-coach”?**
di Agnès Perrone
- 15..... **Madri: allieve diligenti di insegnamenti sbagliati**
di Luca Codeluppi
- 17..... **Femminil-mente coaching**
di Raffaella Rognoni
- 19..... **Scegliere il coach/la coach perfetto/a**
di Marina Fabiano
- 22..... **Intervista al mercato del coaching**
Il punto di vista di Antonio Angioni, Country Manager di Right
Management

Sit Up

- 20..... **SitUp - Situazioni Appiccicose**
L'assuefazione del Coaching

Life Coaching

- 24..... **Le donne, i sogni... e il coaching**
di Carmen Maria Montes Rosado

Coaching & Storytelling

- 25..... **Facciamo un po' per uno, ti va?**
di Mattia Rossi

- 26..... **La metamorfosi di Agave**
di Diego (Giob) Senziani

Eventi & Web

- 28..... **Condivisione: una ricchezza a prova di Borsa**
di Monica Franco

Libri in Gocce

* i profili degli autori sono disponibili nel sito coachmag.it/redazione

PERCHÈ ABBONARSI?

- Per **ricevere regolarmente**, ogni trimestre, la tua copia di CoachMag.
- Per **informarti, formarti**, conoscere le novità del coaching, gli stili e i casi di colleghi-coach.
- Per essere **aggiornato sugli eventi nazionali e internazionali** che trattano di coaching.
- Per essere **parte di un network** di coach, manager-coach, persone (come te) che condividono la cultura del coaching.
- Per...perché lo fai?
Dimmi la tua opinione, partecipa alla costruzione dei prossimi numeri di CoachMag, scrivi a hello@coachmag.it



**LE 4 COPIE
ARRETRATE**
SONO DISPONIBILI CON LO
SPECIAL PACK

puoi ordinarlo qui:

<http://tinyurl.com/5wcr72t>

SitUp

Situazioni Appiccicose

*Sono quei momenti in cui non sai bene come proseguire il dialogo, quando cominci a pensare di essere inadeguato nel tuo ruolo di coach (e di managercoach). Cambiare argomento? Insistere? Dichiarare “non so più che dire...”? Ad ogni edizione, **CoachMag** propone una situazione appiccicosa e chiede ad alcuni coach esperti di esprimere il proprio parere.*

Vuoi essere uno di loro? Proponiti a hello@coachmag.it

L'assuefazione del Coach

Esiste l'assuefazione verso gli obiettivi dei coachee? Talvolta, soprattutto nel coaching in azienda, gli obiettivi espressi dai clienti tendono ad assomigliarsi: comunicare meglio, delegare di più, ascoltare con attenzione, diventare un leader efficace, far progredire i risultati di un team, e così via. Ti capita di pensare: “già sentito”, mentre il coachee espone la situazione cercando di esprimere il suo obiettivo? In questo caso, come ti accerti di restare attento e concentrato verso un “problema” di cui conosci già la soluzione?

Il punto di vista di:

Susanna Dal Zotto

Mi occupo sì di coaching ma anche di formazione manageriale. È stata una scelta ponderata quella di intraprendere due professioni che, se da una parte sembrano distinte, hanno in realtà importanti punti in comune (la gestione della comunicazione, la relazione, l'empatia). E forniscono l'una all'altra valore aggiunto. Quando sono in aula, trasmetto i contenuti con una modalità induttiva, maieutica, e coinvolgo i partecipanti in riflessioni che danno esiti molto interessanti, per me, e utili, per loro. Quando invece mi trovo in sessione di coaching, quegli stessi contenuti mi forniscono elementi per essere più efficace.

Uno dei miei cavalli di battaglia in formazione, è il “problem solving”. Che insegna che riusciamo a risolvere i problemi e ad arrivare ai nostri obiettivi quando siamo in grado di generare diverse opzioni, e a vagliarle secondo indicatori concreti che ci portano poi a decidere ciò che è più opportuno. E quindi a realizzarlo.

So che gli ostacoli al problem solving sono diversi. Ad esempio avere una sola ipotesi, una sola idea. Ancorarsi a quella e non darsi la possibilità di vedere altro. Fermarsi a quello che è accaduto in passato senza rileggerlo sulla base della contingenza e dei cambiamenti che inevitabilmente sono avvenuti. Pensare che, solo perché un accadimento è andato in un determinato modo, debba ripetersi in maniera uguale. Ne consegue spesso la standardizzazione della soluzione. Ma anche non essere in grado di andare oltre l'apparenza della situazione, o delle persone. E non valutare l'opportunità di saper ampliare il proprio punto di vista e bypassare la visione in bianco/nero.

Quando sono in **sessione di coaching**, allora, cerco di **evitare**

queste trappole.

È vero, forse il problema che il coachee mi riferisce a prima vista può sembrare già sentito. Ma il coachee che ho davanti è altro rispetto a chi ho incontrato prima. È una persona nuova, diversa, che porta dentro di sé un mondo di esperienze e aspettative. Se mi fermo alla definizione superficiale e generalizzata del suo problema/obiettivo, allora rischio di lavorare con lui come ho fatto con un altro. Ma il suo pregresso è diverso. Come lo sono le persone attorno a lui, e le risorse che possiede. Devo quindi prendere in considerazione il suo contesto e come il coachee si muove al suo interno. Senza farmi contagiare da quella che chiamo “**sindrome dell'esperto**”, ovvero: “siccome ci sono già passata, so come va a finire”. Non è vero... non posso saperlo! E non posso conoscere la soluzione senza prima aver compreso e definito il SUO problema. Oltre al fatto che non sono un oracolo. Non ho la sfera di cristallo o la bacchetta magica. E non ho la presunzione di dispensare soluzioni.

Ho dalla mia “solo” tecnica ed esperienza.

Il problem solving mi insegna anche che non posso accontentarmi delle informazioni disponibili ma devo andare a ricercare tutte quelle che sono necessarie per aver chiara la situazione. E allora faccio tante domande. Devo avere ben definito, e il coachee pure, perché vuole intraprendere un percorso di coaching e dove vuole arrivare.

Fondamentalmente, credo che il coaching mi piaccia tanto proprio perché mi porta a stupirmi. A farmi cambiare idea e a **vedere in multicolor.**

E mi piace vedere come ogni coachee arrivi alla sua soluzione. Non a quella perfetta, che non esiste. Ma a quella più adeguata per la persona stessa, che la fa star bene e che la conduce al risultato.

Federico Grianti

Il rischio esiste. Soprattutto a livello di Executive Coaching. Ossia, possono capitare delle problematiche che fanno scattare in noi coach l'automatismo "film già visto", e questo danneggia la nostra capacità di ascolto attivo, abbassando il nostro livello di attenzione e concentrazione verso la comunicazione del nostro Coachee. Qui dobbiamo fare a mio avviso due cose: la prima è quella di renderci conto immediatamente del nostro **dialogo interno** che scatta in automatico e "**isolarlo**" mettendolo subito a tacere. Seconda cosa è quella di **rimanere concentrati** sulla unicità e particolarità del "problema" del nostro coachee. Dobbiamo ricordare a noi stessi che anche quando le tematiche sembrano ricorrenti in realtà sono sempre specifiche e caratteristiche di un mondo non replicabile, quello del Coachee. Accentuiamo quindi il nostro livello di ascolto ricordandoci che non ci sono tematiche "già sentite" ma che ogni problematica ci rivela qualcosa di particolare del nostro coachee.

Claudia Crescenzi

Solitamente quello che faccio è: **ascolto la mia vocina** che mi dice "film già visto ...soluzione..." e poi la lascio andare. Mi riconnetto con il coachee e lo ascolto oltre ciò che dice. Attivo tutti i miei organi cognitivi e sensoriali e mi rimetto nel flusso della conversazione: puntualmente arriviamo ad un traguardo simile ma diverso da quelli sino a quel momento raggiunti con gli altri coachee.

Per me **importante è ascoltarsi**, accogliere le proprie voci ed essere allenata a lasciarle andare rimanendo sul coachee. Il mio allenamento fondamentale è basato sul **pregiudizio** ovvero sul credere ed esserne convinti che **ogni individuo è diverso**

dall'altro; come le note sono sempre le stesse (le tematiche) ma come le unisci creano una melodia diversa ogni volta. Per questo adoro questo lavoro, perché una sessione non è mai uguale all'altra. La strada che si percorre sembra apparentemente uguale ma poi si trova **SEMPRE** qualcosa di differente! Come decidere di andare da Roma a Milano: può cambiare il tragitto, il mezzo, la stagione, l'orario e anche se tutte queste modalità un giorno fossero già viste potremmo scoprire ancora qualcosa di nuovo sino ad allora non conosciuto. Basta rimanere aperti a ciò che c'è non dando per scontato nulla ma rimanendo curiosi alla novità.

Francesco Di Coste

E' una situazione possibile, raramente sperimentata. Proprio per evitare questa assuefazione. In un caso ho dovuto invitare il coachee a cominciare a camminare sulle sue gambe, in quanto tornava a riproporre tematiche che avevamo già affrontato e messe insieme secondo un preciso piano di azione. In pratica richiedevano solo una sua azione implementativa che, a seguito del rinnovato invito all'azione, si è messa in moto.

Alcuni temi sono ricorrenti e potrebbero assomigliarsi, tuttavia ogni persona è diversa dalle altre e la tappa evolutiva che l'ha portata alla mia attenzione può essere diversa da quella di altri coachee. Pertanto tratto gli obiettivi come fossero sempre nuovi, per me e per lui.

Riconosco che il depositario della soluzione sarà il mio coachee e perciò mi concentro sulle modalità di accompagnamento ed esplorative che gli permetteranno di pervenire con soddisfazione alla meta che sta perseguendo.

Fare coaching è per me gioia sempre nuova.



The Next Step

Via Crescenzo 55,
20134 Milano Italy
info@thenextstep.it
www.thenextstep.it
Tel.:+39 02 3656 9006 - Fax: +39 02 3656 8930

THE NEXT STEP
Coaching your business

BUSINESS COACHING SCHOOL

La prima Coaching School
interamente dedicata al
Business e al mondo Aziendale

La Scuola di Business Coaching di The Next Step nasce con l'obiettivo di diventare il punto di riferimento per tutti coloro che vogliono allenare aziende, manager e imprenditori a raggiungere il massimo del loro potenziale.

La prima Scuola che aiuta non solo a "fare" il Coach, ma anche a sviluppare la propria professionalità, a capire le esigenze del cliente e a proporsi efficacemente sia sul mercato che all'interno della propria organizzazione.