



## COACHING E DINTORNI

# Cristina Volpi intervista Roberta Milanese

Comincia la carrellata sui protagonisti del coaching in Italia



Roberta Milanese

Roberta Milanese fa parte del gruppo che si riunisce intorno a Giorgio Nardone e alla sua Scuola, ha pubblicato vari testi fra cui il più famoso è *Coaching Strategico: trasformare i limiti in risorse*, scritto nel 2007 con il collega Paolo Mordazzi e tradotto sia in spagnolo sia in inglese.

## QUALI SONO GLI ASPETTI INNOVATIVI DEL METODO STRATEGICO? E COME SI COLLOCA RISPETTO ALLE GRANDI SCUOLE INTERNAZIONALI?

**Il Coaching Strategico rimanda alla saggezza pragmatica di antiche tradizioni**, come la raffinata arte della **Μητις** (Metis) greca e dello stratagemma cinese. **Parallelamente, si richiama all'affascinante mondo della comunicazione persuasoria**, a partire dai sofisti, attraverso **gli studi della Scuola di Palo Alto**, fino al lavoro di Giorgio Nardone e del suo gruppo.

**Il Coaching Strategico possiede una metodologia estremamente efficace ed originale per sbloccare le eventuali trappole che impediscono il pieno utilizzo delle capacità della persona, una tecnologia avanzata**, resa possibile dall'utilizzo delle cosiddette logiche non ordinarie (logica dell'autoinganno, della contraddizione, del paradosso), dall'adozione **di una precisa epistemologia (quella costruttivista)**, e dalla costante interazione tra questi due livelli con quello dell'applicazione empirica. Nella nostra ventennale esperienza di consulenti in ambito clinico e organizzativo, ci è apparso sempre più evidente come, spesso, un intervento orientato allo sviluppo delle risorse e del talento personale preveda anche una competenza specifica ed articolata nell'ambito del **problem solving**.

**Il Coaching Strategico è fondamentalmente un percorso di autosviluppo, in cui la persona viene guidata a far emergere potenzialità e risorse** che potrà poi utilizzare anche in contesti e situazioni differenti rispetto a quelli che hanno fatto emergere la richiesta di quello specifico percorso di coaching. Questo lo rende uno strumento decisamente più potente di altre



di Cristina Volpi

Coach certificata ICF dopo studi presso la Scuola di Comunicazione Strategica e The Coaching Academy. Esperienza di coaching, formazione e consulenza in grandi e medie aziende, in Italia e molti altri Paesi. Presidente di Sietar Italia e autrice di diversi libri su temi di narrativa aziendale. E' anche l'ideatrice di [www.coachingzone.it](http://www.coachingzone.it)

forme di coaching, spesso centrate esclusivamente sul conseguimento di un risultato circoscritto e immediato piuttosto che sullo sviluppo del potenziale della persona.

## CHE COSA DISTINGUE UN COACH STRATEGICO DAI SUOI COLLEGHI?

**Una** attenta preparazione, una grande passione per i processi di cambiamento, la conoscenza e la capacità di avvalersi di strumenti operativi estremamente efficaci per intervenire in tempi rapidi sia nello sbloccare situazioni problematiche, a livello personale e aziendale, che nel guidare l'altro a raggiungere gli obiettivi che si è prefissato. Il Coach Strategico non è mai improvvisato, ma unisce ad una predisposizione personale l'esercizio costante, che gli permette di mantenere elevati standard professionali.

**Un coach, infatti, deve in primo luogo saper individuare e intervenire su eventuali blocchi, emotivi, cognitivi o comportamentali, capaci di impedire il più completo esprimersi delle risorse personali** del suo cliente. A questo fine si avvale di stratagemmi di intervento che si esprimono anche attraverso l'utilizzo di



## Cristina Volpi intervista Roberta Milanese

prescrizioni da mettere in atto tra un incontro e l'altro. Può trattarsi di domande da porsi o piccoli compiti da eseguire quotidianamente, ritagliati ad hoc sulla concreta situazione del coachee, che sono in grado di produrre delle vere e proprie esperienze emozionali correttive, innescando rapidamente il cambiamento desiderato. In questo modo il Coach Strategico guida la persona a sviluppare nuove prospettive e percezioni della realtà e delle proprie risorse, a vivere esperienze nuove e a sviluppare le capacità necessarie per ottenere più elevati livelli di apprendimento, performance e gratificazione.

### CHI VIENE A STUDIARE COACHING NELLA VOSTRA SCUOLA?

**I nostri allievi provengono sia dal mondo aziendale che da quello della libera professione.** Imprenditori, manager, direttori risorse umane, formatori, consulenti, coach, si tratta generalmente di persone con una professione già di successo ma che desiderano aggiungere alla loro formazione nuove competenze, per aumentare l'efficacia e l'efficienza del proprio operare.

Fra le nostre esperienze formative di sicuro la più particolare è stata quella con i formatori dell'Esercito Italiano, che abbiamo seguito per due anni durante il delicato passaggio da esercito di leva a quello di professionisti e per l'inserimento delle donne.

Ad oggi, gli allievi che si sono formati nei nostri corsi sia in Italia che all'estero sono diverse migliaia.

### QUANTO, CHE COSA, COME, DOVE STUDIA UN VOSTRO STUDENTE?

**I**l nostro corso per diventare coach e problem solver strategici (*Scuola di specializzazione manageriale in Comunicazione, Problem Solving & Coaching Strategico*, due sedi in Italia - Arezzo e Milano, numerose sedi all'estero) si articola in 24 giornate di formazione, organizzate un weekend al mese per un anno. Dopo una prima parte di esposizione teorica, in ogni giornata si dà largo spazio alla pratica e all'esercizio degli strumenti concreti di problem solving, comunicazione strategica e coaching.

Tra un weekend e l'altro, oltre alle letture per integrare ulteriormente quanto appreso, vengono suggeriti anche esercizi che gli allievi possono mettere in pratica per acquisire più rapidamente le tecniche studiate. La nostra formazione è prettamente operativa proprio perché orientata all'acquisizione di abilità concrete e non di conoscenze teoriche. Ogni 4-6 mesi sono organizzati incontri di supervisione e aggiornamento, per garantire la continuità della formazione.

### CHI SONO I VOSTRI CLIENTI?

**Le richieste più frequenti mi arrivano da livelli aziendali alti**, soprattutto manager a cui sono state affidate mansioni nuove e che si trovano in qualche modo impreparati ad affrontare questa nuova sfida. Può trattarsi della paura di non risultare del tutto credibile nel nuovo ruolo, della paura di parlare in pubblico in contesti allargati e più prestigiosi, dell'insicurezza nel passare da un ruolo prevalentemente tecnico a quello in cui le abilità comunicative e relazionali sono predominanti. **Molte richieste arrivano anche dal mondo dello sport e dell'arte** (musicisti, ballerini...) che chiedono aiuto o per risolvere un vero e proprio blocco delle performance o per superare i propri limiti in direzione dell'eccellenza. Aggiungo **medici e altri operatori sanitari**, esperienza che mi ha portata a dedicare il mio ultimo libro alla comunicazione efficace tra medico e paziente: *"Il tocco, il rimedio, la parola"*, che ho scritto insieme a Simona Milanese, Ponte alle Grazie 2015.

**Nel numero 1 di OUTSIDER abbiamo pubblicato "Che cosa è il coaching" e nel numero 2 "Quanti tipi di coaching?", entrambi di Cristina Volpi.**

**Nelle prossime puntate continueremo a parlare di** scuole internazionali e italiane, di percorsi, di requisiti e di etica per diventare coach, di metodologie e di strumenti, di scelta di un coach e di quanto costa, di associazioni, di casi reali nei diversi contesti, di trappole da evitare e ascolteremo la voce di alcuni protagonisti.