



La struttura e l'alleanza di coaching sono i fondamenti di ogni relazione di coaching di successo. Definiscono le regole del gioco, i ruoli e le responsabilità di ciascuno, così come le condizioni ottimali per permettere al cliente di raggiungere i suoi obiettivi di sviluppo personale.

La struttura di coaching è l'insieme dei parametri che strutturano la relazione di supporto. Include elementi come la durata e la frequenza delle sessioni, il luogo o il modo di svolgimento (in presenza, per telefono, in videoconferenza...), le modalità pratiche (tariffe, fatturazione, cancellazione...), le regole di confidenzialità e deontologia, i limiti e i divieti della relazione, ecc.

Chiarire la struttura fin dall'inizio del coaching aiuta a garantire la relazione, a fissare dei punti fermi e a prevenire possibili incomprensioni. È un atto fondatore che segna simbolicamente l'inizio del supporto e l'impegno reciproco in un lavoro di sviluppo.

Il coach di mindset si assicurerà di costruire la struttura con il suo cliente, in una discussione aperta e trasparente. Si assicurerà che i parametri scelti siano adatti alle esigenze, alle limitazioni e al funzionamento del cliente. Pur ponendo una struttura ferma, il coach mostrerà flessibilità nell'adattarla se necessario nel corso del supporto.

L'alleanza di coaching, invece, indica la qualità del legame collaborativo che unisce il coach e il suo cliente. È una partnership basata sulla fiducia, il rispetto reciproco e un accordo sugli obiettivi e i mezzi del coaching. Una forte alleanza si caratterizza per una relazione autentica, un dialogo aperto e un impegno reciproco nel processo di cambiamento.

Costruire un'alleanza solida è essenziale poiché molte ricerche hanno dimostrato che è il

fattore più determinante dell'efficacia del coaching, ben prima degli strumenti e delle tecniche utilizzati. Un'alleanza di qualità permette al cliente di sentirsi al sicuro, compreso e sostenuto. Crea le condizioni relazionali affinché egli possa aprirsi in profondità, esplorare le sue zone di vulnerabilità e osare sperimentare nuovi modi di essere e agire.

Per favorire un'alleanza positiva, il coach di mindset coltiverà fin dal primo contatto un atteggiamento di ascolto benevolo, di non giudizio e di empatia. Mostrerà un sincero interesse per la persona del suo cliente, al di là della problematica da trattare. Sarà attento a creare un clima di fiducia attraverso segni di positiva considerazione, di rispetto del ritmo e di confidenza negli scambi.

Il coach si assicurerà anche di accordarsi con il suo cliente su una visione condivisa del successo. Chiarendo ciò che il cliente desidera veramente, ciò che è importante per lui, ciò a cui aspira, il coach sarà in grado di aiutarlo a formulare un obiettivo portatore di senso e di energia. Questo allineamento su una direzione comune è un pilastro dell'alleanza di coaching.

Durante tutto l'accompagnamento, il coach avrà a cuore di mantenere una relazione viva e autentica con il suo cliente. Creerà dei rituali per iniziare e concludere le sessioni nelle migliori condizioni. Sarà attento ai segnali verbali e non verbali del suo cliente per regolare continuamente la relazione. Esprimerà con trasparenza i suoi sentimenti e le sue intenzioni per evitare qualsiasi malinteso.

L'alleanza di coaching non è mai acquisita, deve essere lavorata ad ogni istante della relazione. Presuppongo quest'umiltà, vigilanza e capacità di mettersi in discussione da parte del coach. Il coach non esiterà a sollecitare il feedback del suo cliente per verificare come vive la relazione e ciò che potrebbe essere migliorato. Sarà anche trasparente sui suoi propri limiti e non esiterà a passare la mano se sente che l'alleanza è compromessa.

Prendiamo l'esempio di un coach di mindset che accompagna un imprenditore nello sviluppo del suo leadership. Fin dalla sessione di inquadramento, il coach si preoccuperà di porre delle basi sane e chiare per la relazione. Renderà esplicito il suo approccio al coaching, i suoi principi etici, le regole di confidenzialità. Inviterà l'imprenditore a esprimere le sue aspettative, le sue esigenze specifiche, le sue possibili apprensioni.

Insieme, definiranno le modalità pratiche più appropriate : un ritmo di sessioni settimanali, in presenza in un primo tempo poi a distanza, con dei punti intermedi per email. Converranno su una clausola di revisione a metà percorso per regolare la struttura se necessario. Il coach e l'imprenditore si prenderanno anche il tempo di chiarire l'obiettivo del coaching : guadagnare impatto ed influenza nelle sue relazioni professionali, rimanendo in linea con i suoi valori.

Forti di questa struttura chiara e regolata, il coach si impegnerà a creare le condizioni per

un'alleanza positiva. Sarà particolarmente attento a creare un clima di fiducia con questo imprenditore che ha poca abitudine a chiedere aiuto e a rivelarsi. Con il suo ascolto benevolo, le sue riformulazioni, le sue domande aperte, il coach lo inviterà progressivamente a rivelarsi di più.

Valorizzerà le sue prese di coscienza e i suoi progressi per rafforzare il suo impegno nel coaching. Se in un momento percepisce delle resistenze o un distacco, oserà un feedback autentico per ricreare il dialogo e solidificare l'alleanza. È in questa qualità di legame che l'imprenditore potrà osare a rivedere il suo rapporto con la vulnerabilità, chiave di un leadership autentico.

Si vede attraverso questo esempio come la struttura e l'alleanza sono intimamente legate e si nutrono reciprocamente. La struttura pone il contenitore sicuro affinché possa tessersi un'alleanza di fiducia. Ed è la qualità dell'alleanza che permette alla struttura di essere viva, incarnata e regolata alla singolarità del cliente e della situazione.

Ponendo cura alla struttura e all'alleanza durante tutto l'accompagnamento, il coach di mindset crea le condizioni ottimali per stimolare lo sviluppo del suo cliente. Così lo invita ad osare esplorare il suo funzionamento, a mettere in discussione i suoi schemi limitanti e a coltivare nuove attitudini più favorevoli al suo sviluppo e al suo successo. La struttura e l'alleanza sono i pilastri di un coaching trasformativo.

Punti chiave :

- La struttura e l'alleanza di coaching sono i fondamenti di una relazione di coaching di successo. Definiscono le regole, i ruoli e le condizioni ottimali per raggiungere gli obiettivi del cliente.
- La struttura di coaching comprende i parametri che strutturano la relazione : durata, frequenza, luogo, modalità pratiche, regole di confidenzialità e di deontologia. È co-costruita con il cliente per essere regolata alle sue esigenze e limitazioni.
- Chiarire la struttura fin dall'inizio garantisce la relazione, fissa dei punti di riferimento stabili e previene le incomprensioni. È un atto fondatore che segna l'inizio del reciproco impegno.
- L'alleanza di coaching è la qualità del legame collaborativo tra il coach e il cliente, basata sulla fiducia, il rispetto e un accordo sugli obiettivi. È il fattore più determinante dell'efficacia del coaching.
- Un'alleanza forte permette al cliente di sentirsi al sicuro per aprirsi in profondità, esplorare le sue vulnerabilità e sperimentare nuove posture. Si costruisce attraverso l'ascolto, l'empatia e il non giudizio del coach.

- L'alleanza suppone un allineamento su una visione condivisa di successo e un obiettivo che porta senso al cliente. Si lavora continuamente, con umiltà e vigilanza da parte del coach.

- La struttura garantisce e l'alleanza da vita alla relazione. Insieme, creano le condizioni per un coaching trasformatore che invita il cliente a rivedere i suoi schemi limitanti e a coltivare nuove attitudini edificanti.