



Il processo di coaching del mindset è la colonna vertebrale di qualsiasi sostegno di successo. Si tratta di un approccio strutturato e progressivo che guida il cliente verso il raggiungimento dei suoi obiettivi di sviluppo personale e professionale. Ogni passaggio del processo è importante e contribuisce a creare le condizioni ottimali per stimolare la consapevolezza, l'apprendimento e l'azione del cliente.

Il primo passo chiave del processo è la chiarificazione della richiesta e degli obiettivi. Nei primi scambi, il coach di mindset prende il tempo di esplorare in profondità le motivazioni, i bisogni e le aspirazioni del suo cliente. Oltre alla richiesta iniziale, si tratta di comprendere il contesto generale, le sfide sottostanti e i risultati attesi. Il coach aiuta il cliente a formulare un obiettivo SMART (Specifico, Misurabile, Raggiungibile, Realistico e Temporalmente definito), che servirà come bussola lungo tutto il percorso di supporto.

Una volta chiarito l'obiettivo, il coach invita il cliente ad esplorare la sua realtà attuale. Si tratta di fare un inventario sincero e sfumato della sua situazione, delle sue risorse e dei suoi ostacoli rispetto all'obiettivo desiderato. Il coach usa strumenti come le domande, la riformulazione o il feedback per aiutare il cliente a prendere consapevolezza dei suoi schemi mentali, delle sue credenze e dei suoi comportamenti. Questa fase di esplorazione è cruciale per fare una diagnosi informata e aprire piste di sviluppo.

Forte di questa acuta comprensione della situazione, il coach e il cliente costruiranno un piano d'azione su misura. Si tratta di definire insieme i passaggi concreti, le strategie e le risorse necessarie per raggiungere l'obiettivo. Il coach fa in modo che il piano sia motivante, realistico e adatto al modo di lavorare del cliente. Aiuta a identificare gli indicatori di progresso e a prevedere eventuali ostacoli. Questo road map comune è una garanzia di impegno e responsabilizzazione del cliente nel suo processo di cambiamento.

Arriva poi la fase dell'azione, cuore pulsante del coaching del mindset. Durante le sessioni, il coach utilizza una gamma di strumenti e tecniche per assistere il cliente nell'esperimentazione di nuovi modi di pensare e di agire. Questo può passare attraverso giochi di ruolo, visualizzazioni, metafore, esercizi di re-framing... L'obiettivo è di sconvolgere gli schemi limitanti, di aprire il campo delle possibilità e di stabilire nuovi riflessi più portanti. Tra le sessioni, il cliente si impegna a provare delle azioni concrete per avanzare verso il suo obiettivo.

Durante tutto il processo, il coach monitorizza da vicino i progressi e gli apprendimenti del cliente. Celebra i suoi successi, anche minimi, per rafforzare la sua fiducia e la sua motivazione. Lo invita a trarre lezioni dalle sue esperienze, compresi i fallimenti, per trasformarle in trampolini per la crescita. Il coach adatta costantemente il suo supporto in base ai feedback del cliente e all'evoluzione della situazione. Questa flessibilità è fondamentale per aderire il più possibile alle esigenze emergenti.

L'ultima fase del processo è la valutazione e l'integrazione degli acquisiti. Durante una valutazione finale, il coach e il cliente riflettono sul percorso compiuto, sui risultati ottenuti e sui cambiamenti avvenuti. Identificano le lezioni chiave, le nuove competenze sviluppate e le maggiori prese di coscienza. Il coach aiuta il cliente a proiettarsi nella permanenza di questi acquisiti e a definire un piano per continuare a progredire in modo autonomo dopo la fine del coaching. Questa fase di chiusura è importante per fissare in modo duraturo i benefici del lavoro svolto.

Prendiamo l'esempio di un coaching del mindset per sviluppare l'assertività. Nella chiarificazione della richiesta, il coach scopre che dietro l'obiettivo di autoaffermazione del cliente si celano profonde questioni di legittimità e di fiducia in se stessi. Nell'esplorare la sua realtà, diventa consapevole degli schemi mentali intorno al conflitto e alla paura del rifiuto che ostacolano la sua capacità di esprimersi. Forti di queste intuizioni, definiscono un piano d'azione mirato: sperimentare tecniche di comunicazione assertiva, allenarsi a stabilire i propri limiti in situazioni sicure, rielaborare le credenze sul valore della propria opinione...

Nel corso delle sessioni, il cliente osa esprimersi in modo sempre più affermato. Il coach lo incoraggia a osservare le reazioni positive del suo ambiente per destrutturare le sue paure. Usano anche i giochi di ruolo per irrobustire la sua fiducia e rendere più fluida la sua comunicazione. Poco a poco, il cliente integra una nuova postura assertiva, radicata in una visione positiva di se stesso. Durante la valutazione, misura il progresso fatto e si sente in grado di continuare a progredire da solo, con nuovi riflessi relazionali.

Attraverso questo esempio vediamo come il processo di coaching del mindset permetta un supporto su misura e incarnato, il più vicino possibile alla realtà del cliente. Ogni passaggio risponde a un obiettivo preciso e utilizza strumenti specifici per creare le condizioni del

cambiamento. È nella padronanza di questo processo che il coach del mindset esprime tutto il suo know-how per rivelare il potenziale del suo cliente.

Punti da ricordare:

1. Il processo di coaching del mindset è un approccio strutturato e progressivo che guida il cliente verso il raggiungimento dei suoi obiettivi di sviluppo personale e professionale.
2. Il primo passaggio chiave è la chiarificazione della richiesta e degli obiettivi, dove il coach esplora le motivazioni, i bisogni e le aspirazioni del cliente per formulare un obiettivo SMART.
3. Successivamente, il coach invita il cliente a esplorare la sua realtà attuale per fare un inventario sincero della sua situazione, delle sue risorse e dei suoi ostacoli rispetto all'obiettivo desiderato.
4. Il coach e il cliente costruiscono insieme un piano d'azione su misura, definendo i passaggi concreti, le strategie e le risorse necessarie per raggiungere l'obiettivo.
5. La fase dell'azione è il cuore del coaching del mindset, dove il coach utilizza strumenti e tecniche per assistere il cliente nell'esperimentazione di nuovi modi di pensare e di agire.
6. Durante tutto il processo, il coach monitorizza da vicino i progressi e gli apprendimenti del cliente, adattando il suo supporto in base all'evoluzione della situazione.
7. L'ultimo passaggio è la valutazione e l'integrazione degli acquisiti, dove il coach e il cliente fanno un bilancio del percorso compiuto, dei risultati ottenuti e dei cambiamenti avvenuti, e definiscono un piano per continuare a progredire in modo autonomo.
8. Ogni passaggio del processo risponde a un obiettivo preciso e utilizza strumenti specifici per creare le condizioni ottimali del cambiamento e rivelare il potenziale del cliente.