



La gestione della resistenza e degli ostacoli è una competenza chiave nell'accompagnamento del coaching ormonale. Nonostante la loro iniziale motivazione, i clienti possono incontrare difficoltà nel cambiare le loro abitudini di vita, nel mantenere il loro impegno nel tempo o nel superare alcuni blocchi emotivi. Il ruolo del coach è aiutare il cliente ad identificare queste resistenze, capirne le cause profonde e trovare strategie per superarle.

Le resistenze possono assumere diverse forme: procrastinazione, oblio ripetuto, scuse, minimizzazione dei problemi, ambivalenza, ostilità, ecc. Ad esempio, un cliente può continuamente procrastinare l'instaurazione di una routine di attività fisica, citando una mancanza di tempo o di energia. Questi comportamenti sono spesso il segno di un conflitto interno tra il desiderio di cambiamento e la paura dell'ignoto, la forza dell'abitudine o i benefici secondari dello status quo.

Per gestire queste resistenze, il coach deve prima adottare un atteggiamento di non-giudizio e di curiosità benevola. Non si tratta di vedere la resistenza come un ostacolo da combattere, ma come un'informazione preziosa sulle esigenze e le credenze del cliente. Il coach può dire ad esempio: "Vedo che è difficile per voi mantenere i cambiamenti alimentari quando siete al lavoro. Cosa rende così difficile in questo contesto?" Questo atteggiamento empatico permette al cliente di sentirsi compreso e supportato, piuttosto che criticato o infantilizzato.

L'esplorazione delle ambivalenze è una fase chiave per comprendere le resistenze. Il modello di cambio di Prochaska e DiClemente mostra che l'ambivalenza è normale in qualsiasi processo di cambiamento: una parte di noi aspira a evolvere, mentre un'altra teme le conseguenze e si aggrappa al noto. Aiutando il cliente a esplorare i vantaggi e gli

svantaggi del cambiamento e dello status quo, il coach lo aiuta a chiarire le sue motivazioni profonde e a risolvere gradualmente le sue ambivalenze. Può chiedere, ad esempio: "Cosa apprezzi delle tue attuali abitudini? Cosa ti danno? E quali sono gli svantaggi a lungo termine?"

La ricerca delle credenze limitanti è un'altra direzione da esplorare. I nostri pensieri e le nostre interpretazioni influenzano le nostre emozioni e i nostri comportamenti. Alcune credenze profondamente radicate possono ostacolare il cambiamento, come il senso di impotenza, la sensazione di non meritare di prendersi cura di sé o la paura del fallimento. Ad esempio, un cliente può pensare: "Ad ogni modo, con i miei problemi di tiroide, non riuscirò mai a perdere peso." Aiutando il cliente a identificare queste credenze, a metterne in discussione la validità e a sostituirle con pensieri più costruttivi, il coach favorisce un cambiamento di prospettiva. Potrebbe proporre, ad esempio: "E se la tua tiroide non fosse un ostacolo insormontabile, ma una sfida da affrontare passo dopo passo? Quali sarebbero i primi passaggi realistici per te?"

La valorizzazione degli sforzi e dei progressi, anche minimi, è essenziale per mantenere la motivazione e l'impegno del cliente di fronte alle difficoltà. Il coach deve attivamente cercare e sottolineare i successi, gli apprendimenti e le qualità manifestate dal cliente, piuttosto che concentrarsi sugli insuccessi o le carenze. Può dire, ad esempio: "Vedo che sei riuscito ad integrare un vegetale ad ogni pasto questa settimana, nonostante i tuoi viaggi di lavoro. Complimenti per la tua creatività e la tua perseveranza!" Questo rinforzo positivo incondizionato alimenta il senso di competenza e di autoefficacia del cliente.

La gestione delle ricadute è parte integrante del processo di cambiamento. È normale attraversare momenti di scoraggiamento, di dubbio o di ritorno indietro. Il ruolo del coach è di drammatizzare questi scarti, utilizzarli come opportunità di apprendimento e rafforzare la resilienza del cliente. Può chiedere, ad esempio: "Cosa ti insegna questa ricaduta su te stesso e le tue esigenze? Come potresti usare queste lezioni per aggiustare il tuo piano d'azione?" Aiutando il cliente a sviluppare un atteggiamento di benevolenza e di perdono verso se stesso, il coach favorisce un impegno a lungo termine, oltre gli inevitabili alti e bassi del percorso.

Infine, la mobilitazione delle risorse del cliente è una leva potente per superare gli ostacoli. Ogni cliente ha in sé forze, qualità, esperienze di successo e supporti che possono essere attivati per affrontare le difficoltà. Il coach può chiedere, ad esempio: "In passato, come sei riuscito a superare sfide simili? Quali qualità personali ti hanno aiutato? Su chi potresti fare affidamento oggi?" Aiutando il cliente a riconnettersi con le sue risorse interne ed esterne, il coach rafforza la sua fiducia e la sua determinazione a perseguire i suoi obiettivi nonostante le resistenze.

In sintesi, la gestione delle resistenze e degli ostacoli è un'arte che richiede al coach di combinare empatia, non-giudizio, creatività e focalizzazione sulle risorse. Esplorando le

profonde cause delle resistenze, valorizzando gli sforzi, banalizzando le ricadute e mobilitando le forze del cliente, il coach crea le condizioni per trasformare i blocchi in trampolini verso un benessere più duraturo. Questa competenza è al cuore della creazione di un'efficace alleanza terapeutica, garante del successo dell'accompagnamento nel coaching ormonale.

I punti principali da ricordare sono:

- La gestione della resistenza e degli ostacoli è una competenza chiave nel coaching ormonale. Il coach deve aiutare il cliente a identificare queste resistenze, capirne le cause e trovare strategie per superarle.
- Il coach deve adottare un atteggiamento di non-giudizio e di curiosità benevola di fronte alla resistenza, considerandola come un'informazione preziosa sulle esigenze e le credenze del cliente.
- L'esplorazione delle ambivalenze aiuta il cliente a chiarire le sue motivazioni e a risolvere i suoi conflitti interni tra il desiderio di cambiamento e la paura dell'ignoto.
- Identificando e mettendo in discussione le credenze limitanti del cliente si può promuovere un cambiamento di prospettiva verso una visione più costruttiva.
- Valorizzare attivamente gli sforzi, i progressi e le qualità del cliente rafforza la sua motivazione e il suo senso di competenza di fronte alle difficoltà.
- Drammatizzare le ricadute e utilizzarle come opportunità di apprendimento sviluppa la resilienza del cliente e l'impegno a lungo termine.
- Mobilitare le risorse interne ed esterne del cliente lo aiuta a rafforzare la sua fiducia e la sua determinazione a perseguire i suoi obiettivi nonostante gli ostacoli.

In conclusione, la combinazione di empatia, non-giudizio, creatività e concentrazione sulle risorse permette al coach di trasformare le resistenze in trampolini verso un benessere più duraturo, creando un'efficace alleanza terapeutica.