



La comunicazione non verbale e la sincronizzazione sono aspetti essenziali della relazione di coaching, che permettono di stabilire una connessione profonda e autentica con il cliente. La comunicazione non verbale raggruppa tutti i segnali e comportamenti che trasmettono un messaggio senza utilizzare le parole, come le espressioni facciali, i gesti, la postura, il tono della voce, il contatto visivo o la distanza interpersonale. Questi segnali, spesso inconsci e spontanei, possono rivelare le emozioni, gli atteggiamenti e le intenzioni reali del cliente, oltre al suo discorso verbale.

Come coach di mentalità, è importante prestare attenzione e essere ricettivi alla comunicazione non verbale del cliente, poiché può fornire informazioni preziose sul suo stato interiore, resistenze o risorse nascoste. Per esempio, un cliente che afferma verbalmente di essere motivato a cambiare, ma che ha una postura rilassata e uno sguardo fuggente, potrebbe in realtà esprimere ambivalenza o paura sottostante. Rivolgendo attenzione a questi segnali non verbali, il coach può adattare il suo intervento e esplorare con tatto gli ostacoli interni che ostacolano lo sviluppo della mentalità di crescita.

La sincronizzazione, invece, è il processo attraverso il quale due persone in interazione adattano inconsciamente la loro comunicazione non verbale per creare armonia e connessione. Questo può manifestarsi in una somiglianza nella postura, nei gesti, nel ritmo di parola o nelle espressioni facciali. La sincronizzazione favorisce il rapporto, l'empatia e la fiducia nella relazione di coaching, dando al cliente la sensazione di essere capito e accettato.

Per sviluppare la capacità di utilizzare la comunicazione non verbale e la sincronizzazione nel coaching, è importante coltivare la propria presenza e l'ascolto corporeo. Questo implica essere radicati nel momento presente, prestare attenzione benevola alle proprie sensazioni

e a quelle del cliente, e permettere di adattare spontaneamente la propria postura, la propria gestualità e il proprio tono per riflettere quelli del cliente. Ad esempio, se il cliente parla con entusiasmo ed energia di un progetto che lo appassiona, il coach può incoraggiarlo adottando a sua volta una postura aperta, un sorriso e un tono dinamico.

È importante anche essere consapevoli della propria comunicazione non verbale come coach, poiché può influenzare sottilmente la dinamica relazionale e lo stato emotivo del cliente. Un coach che mantiene una postura chiusa, un viso impassibile o un tono monotono può involontariamente creare una distanza o una freddezza nella relazione, anche se il suo discorso verbale è benevolo. Al contrario, un coach che sorride sinceramente, che annuisce con empatia e che modula la sua voce con dolcezza può favorire un clima di fiducia, sicurezza e apertura propizio per l'esplorazione della mentalità.

Ecco alcuni esempi concreti dell'uso della comunicazione non verbale e della sincronizzazione nel coaching della mentalità:

- Durante una sessione di videoconferenza, il coach nota che il cliente ha le braccia incrociate e lo sguardo basso mentre parla del suo nuovo progetto professionale. Riflette con dolcezza: "Notare che il tuo corpo si chiude un po' quando parli di questo progetto. Cosa rivela questo riguardo al tuo stato d'animo attuale rispetto a questa sfida?"
- Durante un esercizio di visualizzazione, il coach adotta a sua volta una postura rilassata e una respirazione profonda, e guida il cliente con una voce calma e rassicurante, per favorire uno stato di rilassamento e concentrazione propizio all'emergere di nuove prospettive.
- Mentre ascolta il cliente condividere un successo, il coach amplifica spontaneamente il suo sorriso, il suo sguardo scintillante e il suo tono caloroso, per riflettere e rafforzare il senso di orgoglio e gioia del cliente.

La comunicazione non verbale e la sincronizzazione sono strumenti potenti per creare una solida alleanza di lavoro, favorire l'espressione autentica delle emozioni e sostenere lo sviluppo di una mentalità di crescita. Coltivando la sua presenza corporea, il suo ascolto non verbale e la sua flessibilità relazionale, il coach può offrire uno specchio benevolo e un supporto personificato al cliente nel suo percorso verso una mentalità più appagante.

Punti chiave:

1. La comunicazione non verbale comprende i segnali e i comportamenti che trasmettono un messaggio senza utilizzare le parole, rivelando le emozioni, gli atteggiamenti e le intenzioni reali del cliente.
2. Il coach deve essere attento alla comunicazione non verbale del cliente per ottenere informazioni preziose sul suo stato interiore, le sue resistenze o le sue risorse nascoste, e

adattare il suo intervento di conseguenza.

3. La sincronizzazione è il processo attraverso il quale il coach e il cliente adattano inconsciamente la loro comunicazione non verbale per creare armonia e connessione, favoriscono così il rapporto, l'empatia e la fiducia nella relazione di coaching.

4. Per utilizzare efficacemente la comunicazione non verbale e la sincronizzazione, il coach deve coltivare la sua presenza, la sua ascolto corporeo e adattare spontaneamente la sua postura, la sua gestualità e il suo tono per riflettere quelli del cliente.

5. La propria comunicazione non verbale del coach influenza la dinamica relazionale e lo stato emotivo del cliente. Un coach con una postura chiusa o un tono monotono può creare distanza, mentre un coach che sorride ed è empatico favorisce un clima di fiducia e apertura.

6. La comunicazione non verbale e la sincronizzazione sono strumenti potenti per creare una solida alleanza di lavoro, favorire l'espressione autentica delle emozioni e sostenere lo sviluppo di una mentalità di crescita da parte del cliente.