



Gli stili di coaching sono i diversi approcci e metodi che il coach può adottare in base alle necessità, alle preferenze e alle caratteristiche del suo cliente. Ogni persona è unica, con il suo modo di funzionare, le sue aspirazioni e le sue resistenze, è essenziale per il coach mindset sapere adattare il suo stile per offrire un supporto su misura ed efficace. La capacità di maneggiare diversi stili testimonia la flessibilità e il professionalismo del coach.

Tra gli stili principali di coaching, possiamo citare il coaching direttivo. In questo approccio, il coach adotta una posizione di esperto e guida attivamente il cliente verso delle soluzioni. Da consigli, condivide la sua esperienza e propone strumenti concreti. Questo stile è particolarmente adatto per clienti che hanno bisogno di punti di riferimento chiari e di una strada ben precisa, per esempio in un contesto di assunzione o di gestione di crisi. Il coach direttivo sarà anche apprezzato da personalità razionali e strutturate, a proprio agio con protocolli stabiliti.

All'opposto, il coaching non direttivo enfatizza l'autonomia e la responsabilità del cliente. In questo stile, il coach si posiziona come un facilitatore che aiuta il cliente a trovare le sue proprie risposte. Con delle domande aperte e un ascolto benevolo, invita il cliente a esplorare le sue risorse, chiarire i suoi obiettivi e immaginare le sue soluzioni. Questo approccio favorisce la presa di coscienza, la creatività e l'impegno del cliente. Sarà particolarmente fecondo per personalità introspettive, che hanno bisogno di dare un senso alla propria azione.

Un altro stile diffuso è il coaching orientato alle soluzioni. Come suggerisce il nome, si focalizza sulla ricerca di soluzioni piuttosto che sull'analisi dei problemi. Il coach invita il cliente a proiettarsi nel futuro, a immaginare la sua situazione ideale e a identificare le risorse per raggiungerla. Guidandolo verso la definizione di obiettivi stimolanti e di step

concreti, lo aiuta a passare all'azione e a sperimentare nuove modalità di fare. Questo stile dinamico e pragmatico sarà apprezzato da clienti volontari e orientati al cambiamento.

Il coaching sistemico è un altro approccio potente, che considera il cliente nel suo ecosistema relazionale e contestuale. Il coach esplora le interazioni, i giochi di influenza e le dinamiche che impattano la situazione del cliente. Aiutandolo a prendere distanza, a identificare il suo ruolo e i suoi margini di manovra all'interno del sistema, gli permette di trovare leve di cambiamento a livello personale. Questa lettura complessa e sfumata sarà pertinente per clienti confrontati a problematiche multifattoriali, in particolare nel campo professionale.

Il coaching cognitivo-comportamentale si ispira alle terapie dello stesso nome per aiutare il cliente a trasformare i suoi schemi di pensiero e i suoi comportamenti limitanti. Tramite esercizi mirati, sperimentazioni e feedback, il coach aiuta il cliente a identificare le sue credenze negative, a metterle in discussione e ad adottare attitudini più costruttive. Basato sul concreto e sul misurabile, questo stile sarà efficace per clienti che desiderano risultati tangibili e rapidi, per esempio nel contesto di un coaching di performance.

Qualunque sia lo stile adottato, il coach di mindset si preoccupa di aggiustarlo costantemente in base alle reazioni e ai progressi del cliente. Potrebbe essere costretto ad alternare le posture nel corso dell'accompagnamento, bilanciando sottilmente direttività e non-direttività, supporto e confronto, riflessione e azione. Questa agilità nella relazione richiede una grande sensibilità relazionale e la capacità di adattarsi in tempo reale.

Prendiamo l'esempio di un coaching in mindset per sviluppare il leadership. Con un cliente manager a proprio agio con l'azione ma poco cosciente dell'impatto della sua comunicazione, il coach potrà alternare uno stile orientato alle soluzioni per aiutarlo a chiarire la sua visione e i suoi obiettivi, e uno stile non-direttivo per esplorare il suo rapporto con l'autorità e le sue credenze sul potere. Proponendogli delle situazioni concrete e dei giochi di ruolo, lo inviterà a sperimentare nuove posture di leadership, più collaborative ed empatiche. Se il cliente fatica a passare all'azione, potrebbe temporaneamente adottare uno stile più direttivo suggerendogli azioni concrete. Tutta l'arte del coach sarà di navigare tra questi diversi stili per rispondere al meglio alle necessità evolutive del suo cliente.

Oltre agli stili, il coach di mindset si preoccupa anche di adattare il suo accompagnamento al profilo di personalità del suo cliente. Con una persona riservata e poco a proprio agio con l'introspezione, privilegerà delle domande fattuali e degli strumenti pragmatici. Di fronte a un temperamento creativo e intuitivo, potrebbe proporre approcci più immaginativi come la visualizzazione o il disegno. Questa capacità di adattarsi ai diversi tipi di funzionamento è una competenza chiave per stabilire un rapporto di fiducia e di fluidità.

L'adattamento dello stile di coaching comporta anche l'attenzione al contesto specifico e alle

sfide del cliente. Un coaching di mindset in azienda, incentrato su obiettivi di performance e risultati, richiederà un approccio diverso da un coaching personale che esplora delle questioni esistenziali. Allo stesso modo, un coaching di squadra richiederà di gestire le dinamiche collettive e le personalità varie dei partecipanti. Il coach esperto saprà attingere dalla sua gamma di stili quello che servirà meglio la situazione unica del suo cliente.

Per affinare la sua adattabilità, il coach di mindset può fare affidamento su strumenti diagnostici come il MBTI, il DISC o l'enneagramma, che forniscono preziose indicazioni sul modo di funzionamento del cliente. Può anche utilizzare la meta-comunicazione, cioè lo scambio con il cliente sulla loro relazione e sulla sua percezione dell'accompagnamento. Chiedendo regolarmente un feedback, dimostra la sua capacità di adattamento e coinvolge il cliente nella costruzione della metodologia.

Immaginiamo un coach di mindset che accompagna una cliente imprenditrice sulla sua bilancia di vita. Nelle prime sedute, adottando uno stile non direttivo, la aiuta a chiarire le sue priorità e i suoi bisogni. Di fronte al suo temperamento molto analitico, le propone dei modelli di lettura e esercizi strutturati per organizzare la sua riflessione. Quando incappa in credenze limitanti, passa a uno stile cognitivo-comportamentale per aiutarla a identificare i suoi pensieri automatici negativi e a superarli. Scoprendo il suo profilo MBTI "ESTJ", capisce meglio il suo bisogno di struttura e di risultati concreti. Aggiusta quindi il suo accompagnamento proponendole un piano d'azione dettagliato e delle sfide stimolanti. Durante tutto il coaching, si preoccupa di rispondere al suo bisogno di controllo spingendola passo dopo passo fuori dalla sua zona di comfort, verso una maggiore capacità di lasciare andare.

Vediamo attraverso questi esempi come la padronanza dei diversi stili di coaching permetta al coach di mindset di creare un supporto veramente personalizzato. Sviluppando la sua flessibilità e la sua capacità di adattarsi, si dà i mezzi per generare delle prese di coscienza e dei cambiamenti duraturi, in linea con l'unicità di ogni cliente. Questa capacità di adattarsi con precisione è al centro della sua competenza e del suo valore aggiunto.

Punti da ricordare :

- Gli stili di coaching sono i diversi approcci che il coach adotta in base alle necessità e alle caratteristiche del suo cliente. Saper adattare il proprio stile è essenziale per offrire un supporto su misura ed efficace.
- Il coaching direttivo pone il coach in una posizione di esperto che guida attivamente il cliente verso soluzioni. È adatto per i clienti che hanno bisogno di punti di riferimento chiari.
- Il coaching non direttivo enfatizza l'autonomia del cliente. Il coach aiuta il cliente a trovare le sue proprie risposte. Favorisce la presa di coscienza e la creatività.

- Il coaching orientato alle soluzioni si concentra sulla ricerca di soluzioni concrete. Aiuta il cliente a passare all'azione definendo obiettivi stimolanti.
- Il coaching sistemico considera il cliente nel suo ecosistema relazionale. Esplora le interazioni e i giochi di influenza per identificare le leve del cambiamento.
- Il coaching cognitivo-comportamentale aiuta il cliente a trasformare i suoi schemi di pensiero e comportamenti limitanti per ottenere risultati tangibili.
- Il coach aggiusta continuamente il suo stile in base alle reazioni del cliente. Alterna le posture (direttività/non-direttività, supporto/confronto, riflessione/azione) con agilità.
- Il coach adatta anche il suo approccio al profilo di personalità del cliente (riservato, creativo, analitico...) e al contesto (azienda, personale, squadra...).
- Gli strumenti come il MBTI o la meta-comunicazione aiutano il coach ad affinare la sua adattabilità e costruire la metodologia con il cliente.
- Dominare i diversi stili permette di creare un supporto personalizzato che genera delle prese di coscienza e dei cambiamenti duraturi.