

COACHING

IL MIO MODELLO

www.luigicanali.net



**«Se continui a fare
quello che hai sempre fatto,
continuerai a ottenere,
ciò che hai sempre avuto»
(Warren G. Bennis)**

IL PROGRAMMA IN 10 FASI

1. Chi è il coach
2. Chi non è il coach
3. Cos'è il coaching
4. La base del coaching
5. I perché del coaching
6. Gli obiettivi del coaching
7. Il mio modello di coaching
8. Le nostre regole
9. Parliamo di te
10. Gli «schemi» basilari

1 CHI È IL COACH

«**Coach**» deriva dal francese *coche*
ovvero **carrozza!**

Il coach è pertanto **un mezzo** per
accompagnare una persona o un gruppo
dallo stato attuale allo stato desiderato.

2 CHI NON È IL COACH:

1. Uno psicologo o un terapeuta:
il coach non guarda al tuo interno
scavando nel passato,
bensì **guarda al tuo futuro**
per aiutarti a **raggiungere ciò che vuoi**
2. Un confessore spirituale
3. Un mago

3 COS'È IL COACHING

Il coaching è UN PROCESSO durante il quale il coach:

1. Opera attraverso **domande**
2. Non fornisce le proprie **soluzioni**
3. Ti aiuta a capire in che **direzione** vuoi andare



3

COS'È IL COACHING

4. Elimina/riduce i fattori che **rallentano** il tuo cammino
5. Ti fornisce **gli strumenti** per andare nella giusta direzione o ti aiuta a crearli



3

COS'È IL COACHING

Il **cambiamento** non avviene
durante gli incontri,
bensì **durante le pause** tra le
varie sessioni.

P-i=p è la formula del miglioramento!
Potenziale – **interferenze** = performance

4

LA BASE DEL COACHING

LA FIDUCIA

**«La vera stella
non illumina se stessa»**

5 I PERCHÉ DEL COACHING

1. Perché è **UN PERCORSO** personalizzato
2. Perché consente di beneficiare di **UN PUNTO DI VISTA esterno e neutrale**
3. Perché aiuta a **RAGGIUNGERE** più **velocemente** gli obiettivi
4. Perché è **UN SUPPORTO** importante durante **i momenti di accelerazione** e di sfida

6

GLI OBIETTIVI DEL COACHING

Mettermi **AL TUO SERVIZIO** per prepararti a rafforzare:

1. **VALORI:** conoscere te stesso
2. **ESPERIENZE:** lavorare su te stesso
3. **RELAZIONI:** con gli amici, con i familiari, con i superiori, con i colleghi, ecc.

6

GLI OBIETTIVI DEL COACHING

Lavorare INSIEME A TE su:

- 1. CONSAPEVOLEZZA:** chi sei oggi e se/cosa vuoi cambiare
- 2. CONVINZIONI:** credere in se stessi, pensare che è possibile!



6

GLI OBIETTIVI DEL COACHING

- 3. **STATO:** siamo abituati a concentrarci sulle negatività, mentre dobbiamo allinearci alle positività
- 4. **STRATEGIA:** deve essere semplice, fruibile, allenata e ripetuta, quindi ripetuta e poi ripetuta ancora
- 5. **CALIBRAZIONE:** ogni azione deve essere misurata e adattata nel caso non fornisca i risultati attesi

6

GLI OBIETTIVI DEL COACHING

***«O siamo parte
della SOLUZIONE
o siamo parte
del problema»***

IL MIO MODELLO IN 6 SESSIONI

1. INTAKE

Conoscenza, intro e spiegazione

2. DISCOVERY

Scopo e visione

3. DISCOVERY

Situazione attuale



4. DISCOVERY

Introduzione agli obiettivi

5. FOLLOW UP

Definizione degli obiettivi

6. FOLLOW UP

Calibrazione e crescita



LE NOSTRE REGOLE

La **durata** di ogni sessione potrà variare **da una a tre ore** in funzione delle necessità.

Quello che diremo durante gli incontri sarà **riservato** da un punto di vista **personale**.

Durante gli incontri **i telefoni dovranno essere spenti** (*ad eccezione di necessità specifiche*)





LE NOSTRE REGOLE

Io sono **al tuo servizio** e tu devi solo essere **motivato e collaborativo**.

È solo **tua la responsabilità** del cambiamento.

Io **non giudico e non spiego**: sono **il tuo preparatore e il tuo specchio**.

9

PARLIAMO DI TE

Ti ritieni una persona di mentalità...?

Sei dove... avresti voluto essere?

Stai vivendo... la vita che avevi sognato?

9

PARLIAMO DI TE

Ti piace quello di cui ti occupi?

Di cosa ti occupi specificatamente?

Cosa ti aspetti dai nostri incontri?

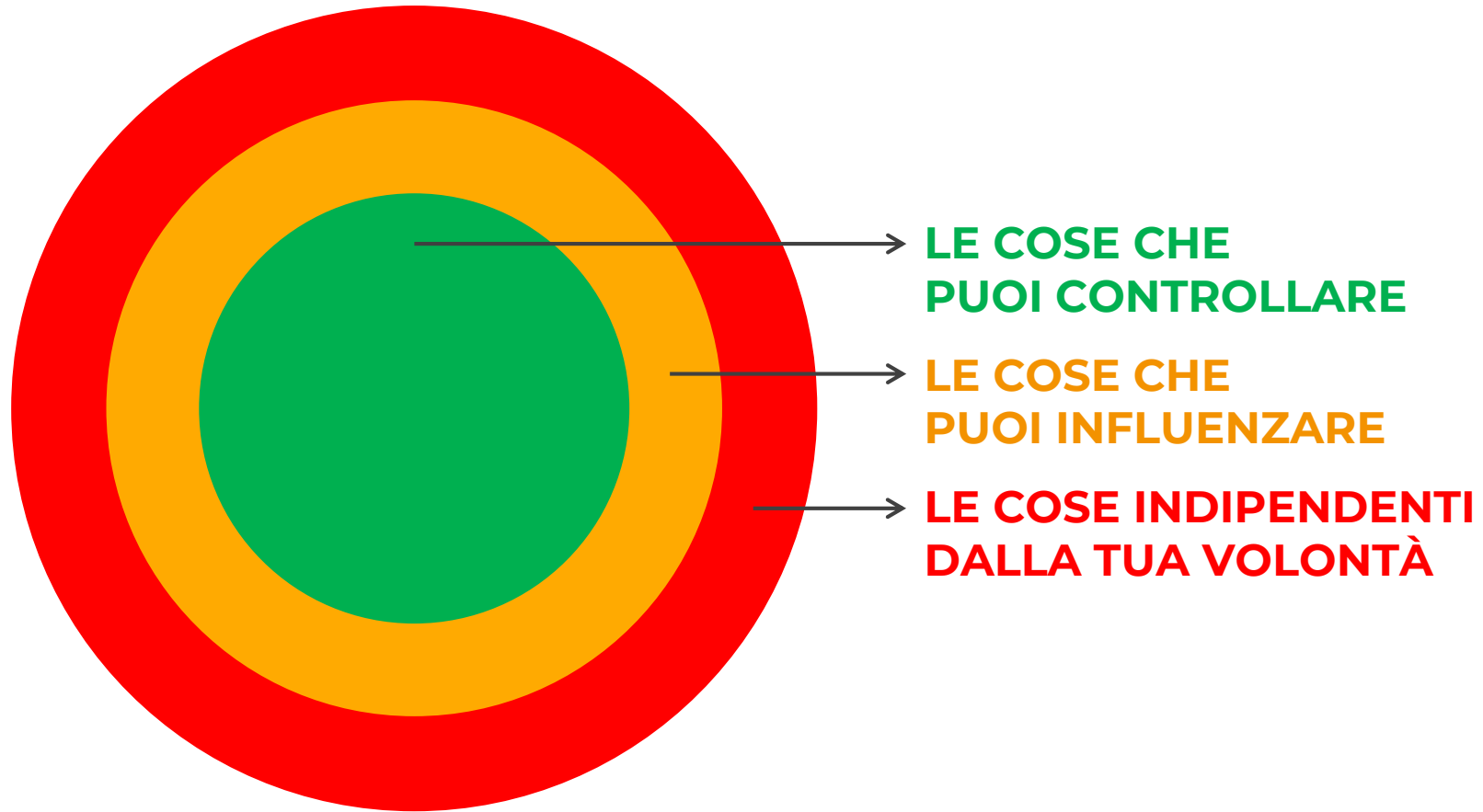
Quanto sei motivato? Quanto sei curioso?

9

PARLIAMO DI TE

**Se ti venisse offerta la possibilità di
avere «più tempo» o «più soldi»,
cosa sceglieresti?**

GLI «SCHEMI» BASILARI



GLI «SCHEMI» BASILARI

**Se vuoi cambiare il tuo mondo
devi prima cambiare te stesso!**

GLI «SCHEMI» BASILARI



*«Non sempre cambiare
equivale a migliorare,
ma per migliorare
bisogna cambiare»
(Sir Winston Churchill)*

LUIGI CANALI

**Business Coach
Consulente Marketing e Vendite**

www.luigicanali.net

