

# Coaching: strumento per far crescere le persone e le organizzazioni

Michela Vitale

*Le direzioni del personale sono chiamate ad accrescere le competenze delle persone e sviluppare il potenziale ancora inespresso del singolo dipendente e dei gruppi di lavoro. In questo senso la figura del coach in azienda assume un ruolo sempre più centrale, affiancando le persone in percorsi di crescita professionali e, spesso, personali. Quali le caratteristiche di un progetto di coaching efficace? Quali i segreti del buon coach? Quale l'impatto del coaching sul singolo e sui team? A quali risultati può portare in termini organizzativi?*

## Coachpeople: per una performance elevata e sostenibile

Un progetto di coaching efficace, secondo Ingrid Hollweck, Amministratore unico di Coachpeople, comincia dalla volontarietà e disponibilità della persona che l'azienda intende coinvolgere, su cui investire, nell'ottica di un cambiamento organizzativo più ampio. "Il coaching è lo strumento che, per eccellenza, necessita dell'interesse della persona di crescere e di lavorare su se stessa. Si tratta di un patto fra l'azienda, il coach e il coachee, rispetto a un percorso evolutivo dai contenuti riservati con l'obiettivo di far emergere il 'patrimonio' personale che potrà fare la differenza in azienda nel raggiungimento degli obiettivi individuali condivisi in precedenza".

Il buon coach, secondo Hollweck, è in grado di generare una relazione con il coachee basata sulla fiducia: si deve credere profondamente nel potenziale della persona e aiutarla a far emergere ciò che già esiste in lei. "Fiducia e ascolto. Coraggio e sensibilità nel cogliere le sfumature. Intuizione. Assenza di giudizio. Feedback realistico, ma possibilista. Lancio di sfide positive. Questi gli 'ingredienti' del coach per supportare davvero le persone in un viaggio di consapevolezza. Il coaching porta all'azione e, quindi, a una sempre maggiore responsabilizzazione delle persone. Il beneficio è a doppio binario: per le persone e per l'azienda. Certamente è un investimento, ma ritengo più 'costoso' avere in azienda persone che utilizzano solo una minima parte del loro potenziale".

Coachpeople, in particolare, segue progetti di executive coaching, team coaching e group coaching per middle e top manager: high potential di un'organizzazione che grazie al coaching scoprono e rimuovono le proprie barriere interne al perseguimento degli obiettivi. "Il segreto del coaching, in definitiva, è nel liberare il potenziale della persona e dei team per raggiungere una performance più elevata, più sostenibile e in linea con le proprie ambizioni", conclude Hollweck.



Ingrid Hollweck  
Amministratore Unico



CoachPeople srl  
www.coachpeople.it  
info@coachpeople.it  
02.59901110

**ESTE**  
**PERSONE & CONOSCENZE**  
LA FIVISTA DI CHI INVIOTE SU SE STESSE