

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



COACHING





L'abilità dell'empatia nel coaching

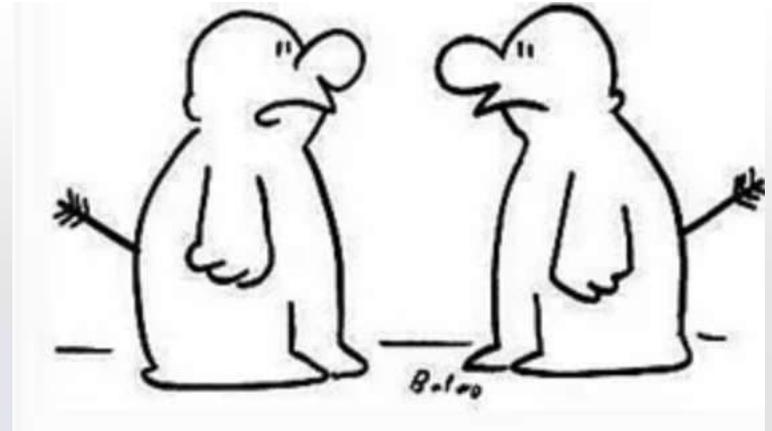
Obiettivi:

- Definisci l'empatia
- Definisci il coaching e le sue competenze chiave
- Sottolinea che l'empatia è al centro del rapporto e della fiducia
- Abilità chiave dell'empatia



Cos'è l'empatia

La capacità di sentire ciò che un'altra persona sta sperimentando, cioè la capacità di mettersi nei panni di un altro.



I know exactly how you feel 😊



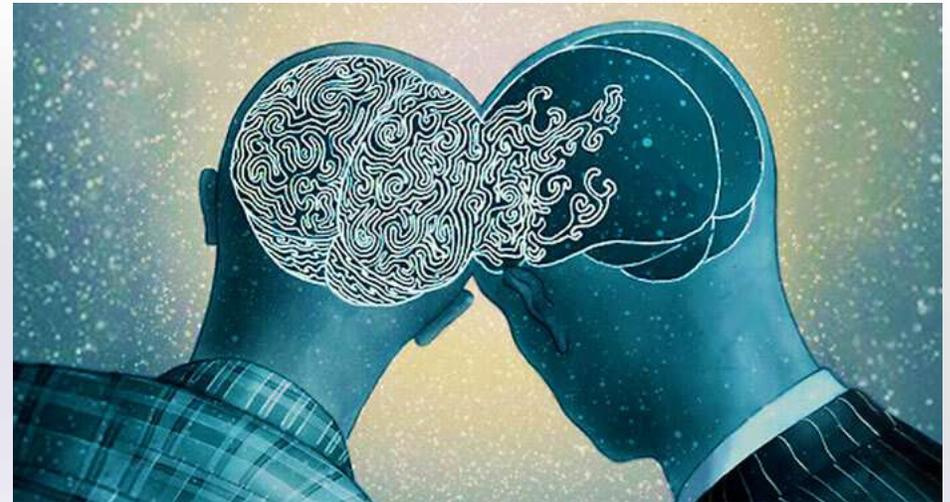


Maggiori informazioni sull'empatia

L'empatia rimane fuori dal giudizio.

Riconosce l'emozione nell'altra persona e può ricambiarla

L'empatia è fondamentalmente **sentire ciò che le persone provano.**



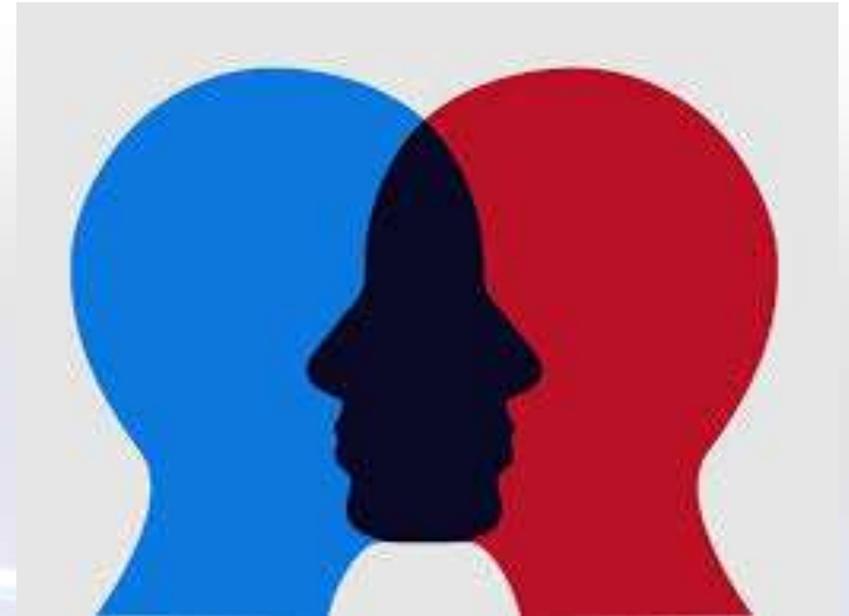


Empatia come scelta

Per connettersi emotivamente , il coach deve cercare qualcosa dentro di sé che possa aiutarlo a sentire ciò che il coachee sente ed esprime.

L'empatia trasmette con sincerità quello che il coach apprezza del coachee.

Il coachee percepisce che il coach apprezza la sua esperienza.





Empatia Vs Simpatia

"So come ti senti, ci sono passato anch'io"

"Rispetto profondamente come ti senti
affrontiamolo insieme"

"Questo non è niente" "Presto non avrai
più bisogno del tuo ciuccio ... è insapore"

" Piangere non aiuta, grida !! "





Le 10 Competenze del Coaching

International Association of Coaching
Core Competencies
A. Setting the Foundation
a.1. Meeting Ethical Guidelines and Professional Standards
a.2. Establishing the Coaching Agreement
B. Co-creating the Relationship
b.1 Establishing Trust and Intimacy with the Client
b.2 Coaching Presence
C. Communicating Effectively
c.1 Active Listening
c.2 Powerful Questioning
c.3 Direct Communication
D. Facilitating Learning and Results
d.1 Creating Awareness
d.2 Designing Actions
d.3 Planning and Goal Setting



L'Empatia durante tutto il processo di coaching





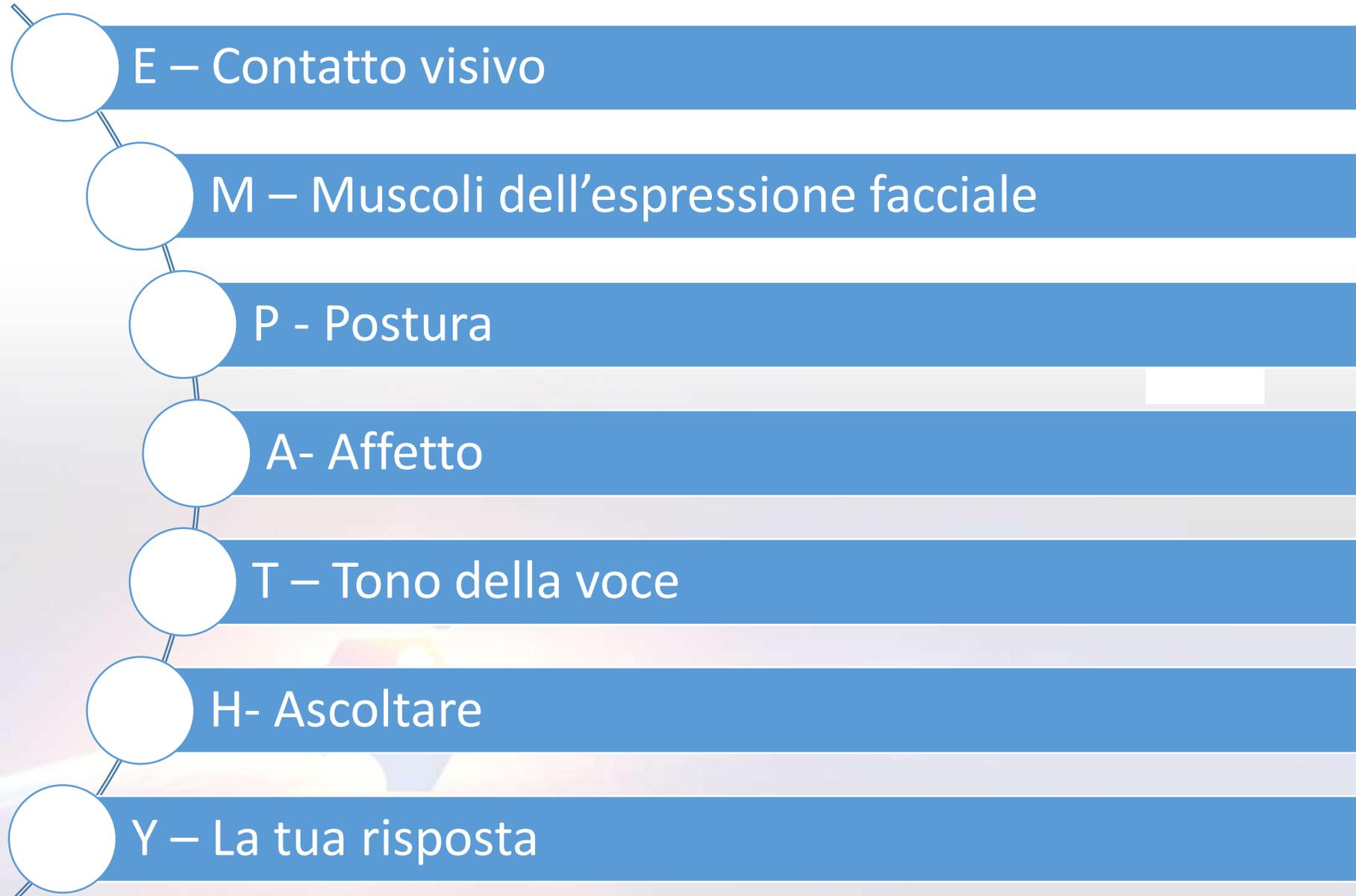
Entrare in azione

Dopo aver stabilito l'empatia, il rapporto e la fiducia, il coach sposterà la sessione nell'esplorazione delle difficoltà e delle aree che richiedono un'attenzione speciale per aiutare il coachee a sviluppare le competenze per raggiungere gli obiettivi strategici dell'azienda.





E
M
P
A
T
I
A





E – Contatto visivo

La prima indicazione per il coachee è che è stato notato.

Lo sguardo è di fondamentale importanza quando si iniziano le sessioni di coaching.

Il coachee si aspetta e ha bisogno di essere visto, compreso e apprezzato nel suo insieme, il contatto visivo è il primo passo per questo.





M – Muscoli dell'espressione facciale

Il viso è una mappa stradale delle emozioni umane.

Le espressioni facciali sono fondamentali per provare le emozioni del coachee.

Le espressioni facciali sono il complemento di quello che dicono.



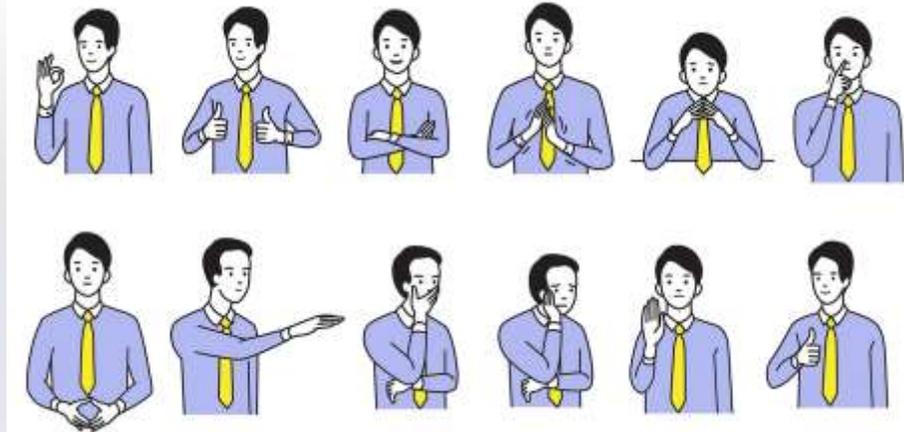


P – Postura

La postura assunta è un altro potente veicolo di connessione tra fiducia e rapporto.

La nostra posizione aperta o chiusa trasmette informazioni di approvazione o rifiuto al coachee.

Il coachee può leggere quanta cura e impegno prova il coach per lui.





A – Affetto

L'affetto è il termine scientifico per indicare l'emozione espressa.

Il coach deve in qualche modo etichettare dentro di sé le emozioni del coachee e relazionarsi con lui da quel punto di vista.

Il coachee può essere sconvolto, arrabbiato o stressato, ecc.

Queste emozioni definiscono l'atteggiamento interno del coach rispetto a quello che vede nel coachee.



T – Tono della Voce

Il coach dovrebbe prestare attenzione al tono della voce ed ai suoi cambiamenti.

Questo lo aiuterà a «sentire» l'argomento e a porre le domande giuste per continuare a comprendere il problema ed esplorare le possibili opzioni.



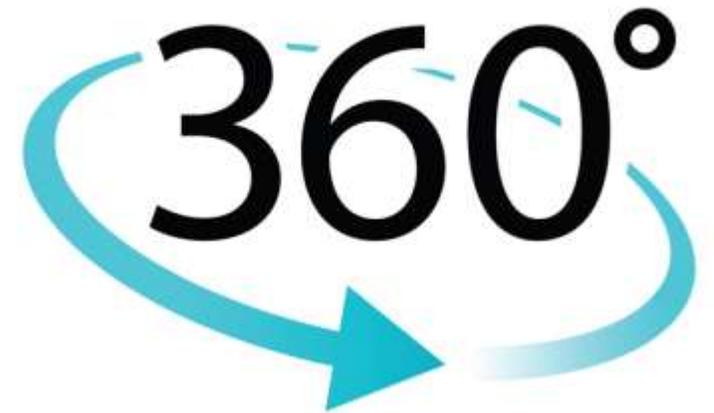


H – Ascolto

Ascoltare una persona a 360°: il contesto, l'educazione, i modi, lo stile.

Questo tipo di udito è necessario fino a quando non comprendiamo appieno una persona.

La curiosità e il non giudicare sono fondamentali per questo tipo di ascolto.





Y – a tua risposta

Quando si fa una attività di accompagnamento il coach deve rispondere ai sentimenti degli altri rispecchiandosi nei loro.

Per esempio: quando vediamo un film ci immedesimiamo nelle emozioni del protagonista.

Pertanto, il coach deve immedesimarsi nel coachee e provare le stesse emozioni.





Nessuna empatia = nessun coaching di qualità





Bibliografía:

Bellet, Paul S.; Michael J. Maloney (1991). "The importance of empathy as an interviewing skill in medicine"
ASESCO – Asociación Española de Coaching. "El libro Blanco del Coaching"

Dr. Riess, Associate Professor of Psychiatry at Harvard Medical School. She directs the Empathy & Relational Science Program books "The Power of Empathy"

Brené Brown: <https://www.youtube.com/watch?v=1Evwgu369Jw>

David Clutterbuck <https://davidclutterbuckpartnership.com/empathy-vs-compassion-as-a-coach/>

American Management Association <https://playbook.amanet.org/training-articles-empathy-superpower-employee-coaching/>

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

