

## Il coaching: una nuova opportunità professionale?

di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

Articolo pubblicato da PRESS, rivista ufficiale del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, numero di dicembre 2014, pag.76

L'origine della parola coaching appartiene al nome di un villaggio ungherese "Kochs", non molto distante da Budapest, dove venivano fabbricate carrozze di una qualità tale da far rimanere alla storia il nome. E poi, dall'immagine della carrozza che accompagna le persone per un tragitto predeterminato, il termine è stato adottato dal mondo anglosassone e trasportato nell'ambiente sportivo.

*Ma chi è il coach e perché proprio il commercialista?*

Il coach è colui che accompagna, appunto, il cliente al raggiungimento di determinati obiettivi mettendo a disposizione delle metodologie esperienziali sperimentate personalmente. *E il commercialista in virtù della sua consulenza continuativa non fa altrettanto?* Forse, finora solo dal punto di vista fiscale! Ritengo che sia arrivato il momento socio-economico per iniziare a restituire un ruolo sociale al commercialista che, con una adeguata formazione, può spingersi oltre la consulenza fiscale e aiutare il cliente a ritrovare la fiducia nelle scelte imprenditoriali... **senza per questo sostituirsi a lui**, ma mettendo a disposizione quel "*pensiero positivo operativo strategico*"© che faciliti il percorso. Si tratta di infondere fiducia e ottimismo e poi l'esperienza del cliente nel settore gli permetterà di trovare nuove e vincenti soluzioni.

Certo mi rendo conto che ad una prima lettura tutto questo può sembrare astratto ma al contrario superare e cambiare dei paradigmi di riferimento può portare alla luce tante possibilità e potenzialità, soprattutto in campo economico. Occorre prepararsi e allenarsi! Mi piace, anche, pensare ad un percorso di coaching affiancato ad alcune metodologie di counseling che hanno a cuore non solo l'obiettivo ma le sensazioni e l'eventuale vulnerabilità compresa nella sfida da compiere.

Il coaching si concentra più sul risultato da raggiungere che sul problema, aiuta a conseguire e consolidare nel medio lungo periodo risultati concreti. In pratica ci si sente più vivi, motivati: *Si impara facendo, assumendo e fronteggiando il rischio!*

Nel coaching si ha un contratto tra le due persone dove è pacifico che in assoluto rispetto e riservatezza il coach accompagna il coachee in un percorso di miglioramento, questo richiede energia e umiltà nonché consapevolezza del proprio modo di fare. Occorre poi avere la pazienza e la costanza di provare e riprovare nuovi comportamenti per piccoli cambiamenti, ed uscire dalla zona di comfort.

Ed ecco, dunque che il commercialista diventa econolistico®, e cioè un professionista che conosce quelle tecniche che gli permettono di offrire una consulenza "allargata" che non si sofferma su un unico aspetto, esempio quello fiscale, ma anche su quelle caratteristiche immateriali come la voglia di fare, la motivazione, la chiarezza dell'obiettivo, la gestione efficace del tempo... tutte risorse a disposizione che formano il contesto nel quale una idea cresce e matura.

Concludo dicendo che la collaborazione e la fiducia di cui parlo non è da confondersi con un buonismo allargato...dare fiducia non significa dare amicizia !