

COACHING PER COMMERCIALISTI

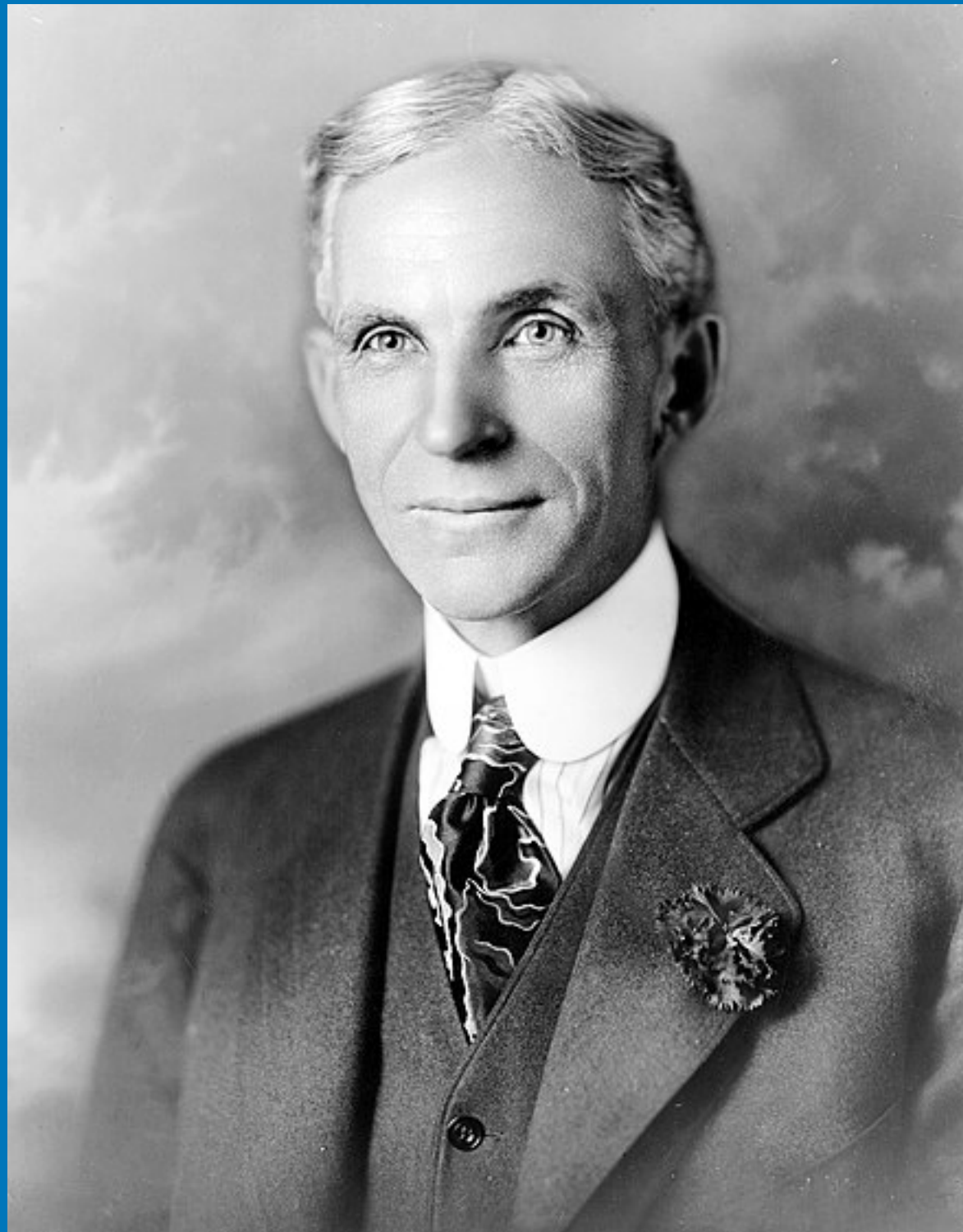
Strumenti e tecniche per migliorare la vita professionale



Miguel Scordamaglia
Commercialista | Coach



Torino, 23 maggio 2025



Che tu creda di farcela
o di non farcela,
avrà comunque ragione.

- Henry Ford

Nel coaching questa frase è un classico esempio di
come il ***mindset*** possa **determinare i risultati.**

È perfetta per spiegare il concetto di
self-fulfilling prophecy > **profezia autoavverante**

Ciò che **crediamo** diventa spesso **la nostra realtà**
perché **influenza**

i nostri **comportamenti, decisioni** e
il nostro **approccio alle sfide e alle situazioni della vita.**

The Self-Fulfilling Prophecy

La Storia del Martello

Un uomo vuole appendere un quadro. Ha il chiodo, ma non il martello. Il vicino ne ha uno, così decide di andare da lui e di farselo prestare.

A questo punto gli sorge un dubbio: e se il mio vicino non me lo vuole prestare? Già ieri mi ha salutato appena. Forse aveva fretta, ma forse la fretta era soltanto un pretesto ed egli ce l'ha con me.

E perché? Io non gli ho fatto nulla, è lui che si è messo in testa qualcosa. Se qualcuno mi chiedesse un utensile, io glielo darei subito. E perché lui no? Come si può rifiutare al prossimo un così semplice piacere? Gente così rovina l'esistenza agli altri. E per giunta si immagina che io abbia bisogno di lui, solo perché possiede un martello. Adesso basta! E così si precipita di là, suona, il vicino apre, e prima ancora che questo abbia il tempo di dire "Buongiorno", gli grida: "Si tenga pure il suo martello, villano!".

Paul Watzlawick

Istruzioni per rendersi infelici (1984)

PENSIERO
AZIONE
EMOZIONE
IMMAGINE

I 4 Punti di Attacco (o leve principali) per il Cambiamento

PENSIERO > Le nostre credenze, interpretazioni e dialoghi interni

AZIONE > I nostri comportamenti e le azioni concrete che compiamo

EMOZIONE > I nostri stati affettivi, sentimenti e reazioni

IMMAGINE > L'immagine che abbiamo di noi stessi, del mondo e le nostre visualizzazioni mentali

Dimensioni fondamentali dell'esperienza umana e sono interconnessi.

Agire su uno di questi punti influenza gli altri, creando un ciclo di cambiamento che può portare a una diversa esperienza della realtà.

Un **coachee** che **crede di non poter raggiungere un obiettivo** tenderà a sabotarsi inconsciamente:
agirà con meno convinzione, noterà **solo ostacoli** e magari **si arrenderà presto**.

Al contrario, **chi crede di potercela fare** attiverà **risorse mentali**, cercherà **opportunità** e sarà più **resiliente**.

Scopo del Coaching è
trasformare il “non ce la faccio” in “posso farcela”, uno dei passi più potenti per **sbloccare il proprio potenziale**.

Non importa da dove inizi, importa come pensi.

Obiettivi dell'incontro



Capire il Coaching

Scoprire come il coaching può migliorare la vita professionale e personale.

Esplorare tecniche efficaci

Imparare tecniche di coaching pratiche e utili per potenziare le proprie abilità

Applicazione pratica

Integrare le tecniche di coaching nella propria attività quotidiana per ottenere risultati immediati.



Cenni teorici





MITI COMUNI SUL COACHING

MITO 1

Coaching = Terapia

Terapia

Guarigione emotiva, superamento problemi > PASSATO

Coaching

Definizione e raggiungimento obiettivi specifici, migliorando le prestazioni attuali e future > FUTURO

Terapia



Coaching

MITO 2

Coaching = Consulenza

Consulenza

Fornisce risposte e soluzioni esperte a problemi specifici

Coaching

Ogni individuo ha già dentro di sé le risposte.

Supporta il coachee nell'esplorare queste soluzioni interne

> emersione risorse e capacità

COS'È IL COACHING?

***Disciplina del miglioramento
personale e professionale***

***SCIENZA e ARTE che facilita
l'EMERSIONE della MIGLIORE PARTE
di ciascuno di noi***

E IL COACH?

Facilitatore del cambiamento

accompagna e sostiene il cliente (Coachee)

nella definizione dei suoi obiettivi,

del piano di azione corrispondente,

degli strumenti adeguati per raggiungerli

FONDAMENTI DEL COACHING

Trasportare la persona dallo

stato attuale > **stato desiderato**

generando un ponte

fatto di **risorse interne** alla persona



*Alcuni possibili «**effetti desiderati**»*

- *cambiamento di credenze*
- *cambiamento di atteggiamenti*
- *aumento di motivazione e consapevolezza*
- *correzione del focus e dei pensieri*
- *sistemazione di sensazioni legate a situazioni specifiche*

***Il coach
seleziona e propone risorse
che permettono di muoversi
dallo stato attuale (da cambiare)
allo stato desiderato dal cliente***

4 condizioni fondamentali affinché i cambiamenti avvengano:

Conoscenza > sapere cosa e come fare

Volontà > volerlo fare

Opportunità > avere l'opportunità per fare i cambiamenti

Impegno > essere preparato a “pagare il prezzo” per ottenere il risultato e rendere il cambiamento consolidato e inconscio

CAVEAT



nel Coaching vale la regola
che regna in Economia:
puoi portare il cavallo all'acqua,
ma non puoi costringerlo a bere



Miguel Scordamaglia
Commercialista Strategico

TEST



SCALA DI AUTOEFFICACIA

Le convinzioni che fanno la differenza

5'



Le 4 Chiavi dell'Intelligenza Operativa

1. Maturità emotiva

Credere di sapere gestire situazioni stressanti, affrontare imprevisti, avere un buon autocontrollo su eventi e situazioni difficili.

2. Finalizzazione dell'azione

Credere di sapere porsi obiettivi concreti e realizzabili, graduandone le priorità e adattandoli alle proprie competenze e di perseguire gli obiettivi stabiliti.

3. Fluidità relazionale

Credere di sapere interagire e confrontarsi con gli altri; di dare e di chiedere aiuto, di mantenere buone relazioni con gli altri e di gestire i conflitti interpersonali.

4. Analisi del contesto

Credere di saper “leggere” il contesto nel quale ci si trova ad operare cogliendo i nessi tra i diversi eventi e situazioni; di comprendere le richieste che provengono dalle persone; di essere in grado di usare un linguaggio adeguato alle diverse circostanze.

Forse non tutti sanno che...



La Curva del Miglioramento

> Fasi tipiche dell'apprendimento

- **Slancio iniziale:** entusiasmo, miglioramenti visibili.
- **Primo Plateau:** sembra tutto fermo. Ma il cervello sta riorganizzando.
- **Nuovo slancio:** le competenze iniziano a consolidarsi.
- **Secondo Plateau:** le sfide aumentano, ma anche la resilienza.
- **Livello superiore:** nuovi automatismi, più padronanza.

Perché non vedo progressi... anche se sto crescendo?



La Curva del Miglioramento



Nota:

I **plateau** non sono fallimenti, ma fasi **fisiologiche** di stabilizzazione e preparazione al salto successivo.

“Improvement is not linear. It’s exponential—after long plateaus.”

- **Anders Ericsson**, *Peak: Secrets from the New Science of Expertise*

Il suo lavoro ha influenzato, tra gli altri, il concetto della "**regola delle 10.000 ore**" reso popolare da Malcolm Gladwell in “Outliers”.

Ericsson ha chiarito che il **numero di ore non è l'unico fattore determinante** e ha sottolineato l'**importanza cruciale della qualità** e del **tipo di pratica** (deliberata) rispetto alla semplice quantità di tempo impiegato.

Il Modello di Competenza di Noel Burch

4 fasi nell'apprendimento di una nuova abilità

1. **NON SO DI NON SAPERE (*Inconsapevolezza Inconsapevole*)**: quindi non riconosco la necessità di sviluppare nuove abilità.
2. **SO DI NON SAPERE (*Consapevolezza Inconsapevole*)**: Mi rendo conto di non avere una certa abilità o conoscenza. La consapevolezza mi spinge a impararla.
3. **SO DI SAPERE (*Consapevolezza Consapevole*)**: Ho acquisito le nuove competenze ma devo ancora concentrarmi attivamente per eseguirle. L'apprendimento è avvenuto, ma non è ancora automatico.
4. **NON SO DI SAPERE (*Inconsapevolezza Consapevole*)**: Sono in grado di eseguire le competenze acquisite senza pensarci consciamente

HO INTEGRATO COMPLETAMENTE LA NUOVA ABILITÀ

🎓 **Imparare una abilità è come imparare a guidare** 🚗

1. Non so di non sapere

Da bambino pensavo che guidare fosse solo girare il volante: era facile!

2. So di non sapere

Alla prima guida... stallo, frizione, panico. Ok, non è così semplice.

3. So di sapere

Dopo un pò riesco, ma devo concentrarmi su ogni gesto.

4. Non so di sapere

Ora posso guidare, mentre ascolto musica, parlo e penso ad altro.

Le abilità? Sono diventate automatiche.

👉 Così funziona ogni apprendimento profondo: da inconsapevoli a naturali.

APPROCCI DI COACHING

3 possibili approcci di coaching

- 1. Situazionale o “ad hoc”*
- 2. Classico, di Sviluppo o per Performance*
- 3. Integrale o Consigliere di vita*

1. Coaching situazionale, «ad hoc»

*Come un intervento chirurgico > **mira a risolvere un problema specifico***



*Coach detective:
identifica il **nucleo del problema** e **fornisce strumenti** per affrontarlo*

*Perfetto per
questioni ben definite > soluzioni rapide e concrete*

2. Coaching Classico, Sviluppo o Performance

« viaggio » stato attuale > stato desiderato

Coach: stretto contatto con il coachee -processo più profondo- per:

- esplorare le sue aspirazioni,***
- identificare gli ostacoli interni ed esterni***
- pianificare un percorso strategico > raggiungimento obiettivi***

Per chi cerca una trasformazione o un miglioramento sostanziale in un'area della propria vita o carriera

3. Coaching integrale, Consigliere di vita

Processo integrato:

Persona nella sua totalità fisica, emotiva, mentale, spirituale
> promuovere equilibrio dinamico e benessere generale

Coach: consigliere di vita aiuta il coachee
a ristabilire l'equilibrio dove ci sono disarmonie o blocchi

Ideale per chi:

- > ha bisogno di riequilibrare aspetti della propria vita***
- > cerca guida e confronto per navigare in periodi di cambiamento o incertezza***

STORIE DI “COACHING LAB”

Il caso di Alessia, farmacista

Obiettivo

Imparare a gestire e rassicurare clienti ipocondriaci e ansiosi, trasmettendo calma e senso di tutela durante il consiglio al banco.

Problema

Ogni volta che si trovava davanti a quel tipo di cliente era messa a dura prova.

Azione

Ha interpretato il ruolo del cliente con la tecnica delle **posizioni percettive**.

Risultati ottenuti

- Maggiore comprensione dei comportamenti e degli atteggiamenti dell'altro
- Più consapevolezza di sé e delle proprie reazioni interiori
- Migliore capacità di riflettere sulla relazione e gestirla con equilibrio
- Cambiamenti concreti nella qualità delle interazioni e nella serenità sul lavoro

Il caso di Paolo, avvocato

Obiettivo

Trovare parcheggio comodo e senza stress nel caos quotidiano di Roma.

Problema

Ogni volta si rassegnava a lasciare l'auto a km di distanza, vivendo disagio, frustrazione, ritardi e senso di impotenza.

Azione

Ha analizzato nel **Coaching Lab**, confrontandosi con altri coachee, le dinamiche che gli creavano disagio, esplorando convinzioni radicate e automatismi limitanti.

Risultati ottenuti

- Capacità di lavorare in team, aprendo a nuove strategie
- Capacità di mettere in discussione abitudini inefficaci
- Maggiore introspezione e consapevolezza dei propri schemi mentali
- Miglioramenti concreti nel lavoro e nella quotidianità (trova parcheggio vicino :)

Obiettivo?

*Trasformare
la visione di sé e
del mondo circostante*



MENU DI OGGI

COACHING SITUAZIONALE

«AD HOC»

Coaching situazionale, «ad hoc»

*Come un intervento chirurgico > **mira a risolvere un problema specifico***



*Coach detective:
identifica il **nucleo del problema** e **fornisce strumenti** per affrontarlo*

*Perfetto per
questioni ben definite > soluzioni rapide e concrete*

Coaching “ad hoc”

- **attiva un processo dinamico e trasformativo**
- **utilizza strumenti e tecniche basate sulla scienza del comportamento per facilitare il miglioramento personale e professionale**

Tecniche specifiche per:

- **espandere la consapevolezza di sé**
- **comprendere meglio le dinamiche interpersonali**
- **promuovere cambiamenti positivi nel comportamento**

POSIZIONI PERCETTIVE



La "posizione percettiva"
è il punto di vista
da cui percepisci
un evento o una relazione



**Interpretiamo la realtà “filtrandola” con
esperienze, apprendimenti, credenze, valori
e circostanze emotive in cui ci troviamo.**

**Questo può rappresentare un
LIMITE PER RAGGIUNGERE I NOSTRI OBIETTIVI.**

**Adottare differenti prospettive > abilità indispensabile:
amplia la nostra visione del mondo
migliora le nostre relazioni.**

Metterci nei panni dell'altro (o di un osservatore o consulente di noi stessi)
consente di:

- liberarci dalla percezione attuale dei limiti della realtà
- **utilizzare pienamente la nostra immaginazione**

ACCEDERE ALLE NOSTRE RISORSE

4 Posizioni Percettive

Prima posizione è la posizione del sé Associata al proprio punto di vista: è il modo in cui normalmente filtriemo e valutiamo le situazioni in conseguenza delle nostre credenze, valori e opinioni	Seconda posizione è la posizione dell'altro Si associa al punto di vista dell'altro e percepisce la situazione secondo la prospettiva dell'altro, pensando come lui o lei. E' la base dell'empatia e della relazione con l'altro
Terza posizione è la posizione dell'osservatore Osservatore esterno, distaccato dal problema. Osserva due interlocutori, o si osserva sé stesso in una determinata situazione	Quarta posizione è la posizione del noi La persona percepisce la situazione dal punto di vista di un sistema più ampio (sociale, gruppo, media, ecc.).

Esercizio Posizioni Percettive

Obiettivi >>> sviluppare e allenare

- capacità di **osservazione e calibrazione**
- capacità di **entrare nelle diverse p. percettive**
- abilità di **assumere contestualmente prospettive molteplici** per ampliare la comprensione della realtà
- la capacità di **accedere alle proprie risorse e potenzialità latenti**

RISULTATI

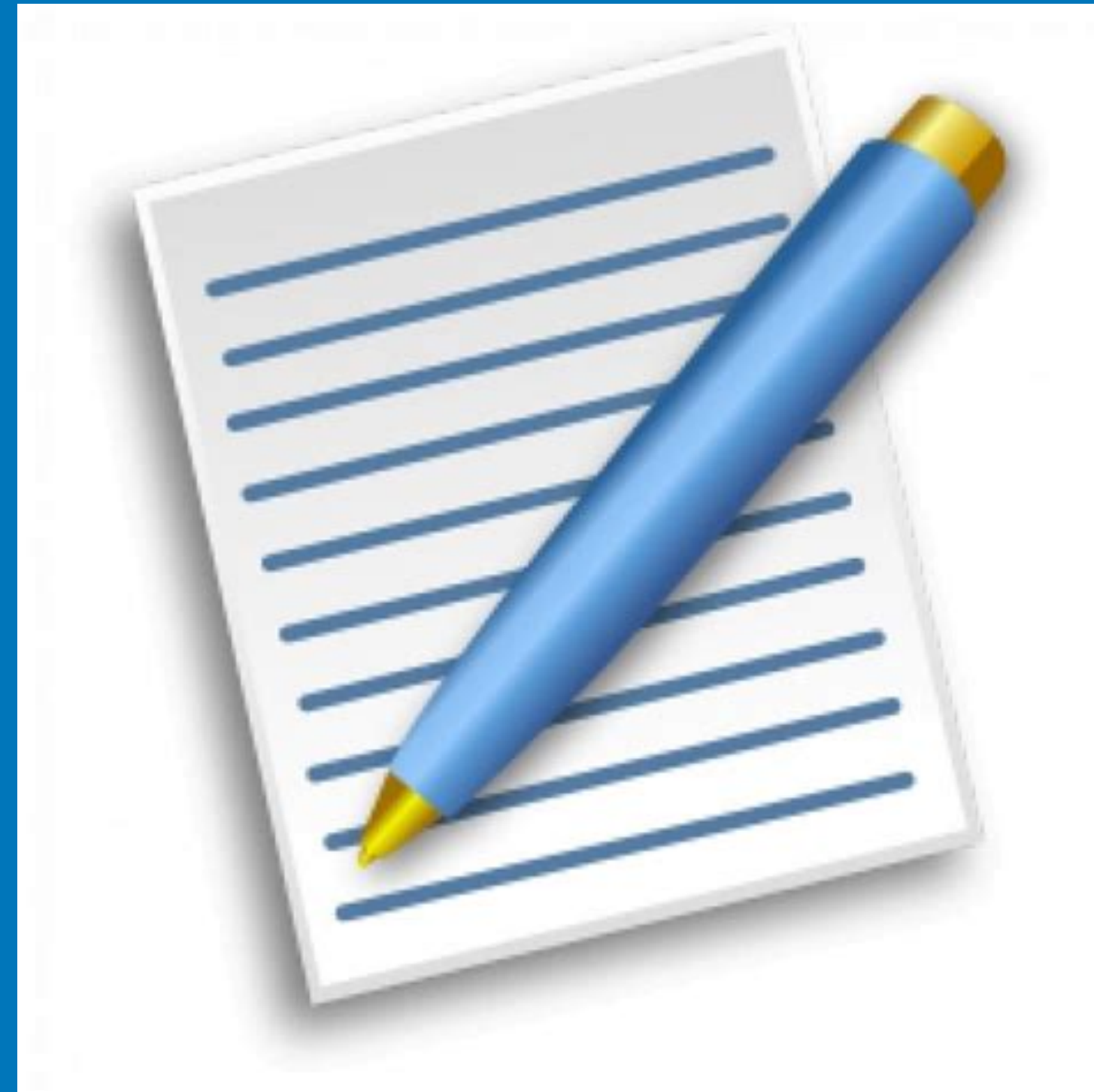
- **Nuova comprensione** di noi stessi e degli altri
- **Vedere** le situazioni da angolazioni diverse
- Scoprire **soluzioni creative** ai nostri problemi

REQUISITI

- mente aperta
- cuore pronto per l'esplorazione
- sana curiosità



Carta & Penna



Esercizio

Prima parte

Racconta a te stesso in modo esaustivo una situazione di tipo relazionale (disaccordi, incomprensioni, conflitti...) che hai con un'altra persona.

Scrivi.

5'



Esercizio

Seconda parte

Entra in seconda posizione con la persona con cui hai il disaccordo e interpreta come se fosse l'altro (esprimendo le opinioni, i punti di vista e i sentimenti dell'altro).

Scrivi.

5'



Esercizio

Terza parte

Entra in terza posizione e osserva dal di fuori la prima e la seconda rappresentazione. Immagina di essere un consulente di te stesso che osserva il tuo comportamento e dai il tuo parere. Immagina di osservare te stesso come in un televisore.

Scrivi.

5'



Rispondi alle seguenti domande:

- **come hai vissuto l'esperienza in seconda posizione?**
- **e quella in terza posizione?**
- **in che modo l'essere entrato in seconda e terza posizione ha modificato la percezione della tua prima posizione circa il problema/situazione in termini emotivi, cognitivi, di giudizio...?**

CONCLUSIONI

3 Consigli pratici + 1 BONUS

CONSIGLI PRATICI PER IL CAMMINO DI CRESCITA PERSONALE

Celebra i Piccoli Successi (almeno 1 volta al mese)

Ogni passo conta. Anche quello piccolo.

Perché celebrarli?

- ✓ Mantieni alta la motivazione
- ✓ Rafforzi il senso di realizzazione
- ✓ Ti gratifichi (senza sensi di colpa!)
- ✓ Rendi il viaggio più positivo e stimolante

Celebrare ti ricarica. Ti allinea. Ti spinge avanti.

Non aspettare il traguardo per festeggiare: ogni tappa è un risultato.

CONSIGLI PRATICI PER IL CAMMINO DI CRESCITA PERSONALE

🤝 Inner Circle: il tuo alleato invisibile

Circondati di almeno 3 persone di fiducia.

Un *inner circle* forte ti offre:

- ✓ Feedback sinceri
- ✓ Ispirazione concreta
- ✓ Supporto nei momenti chiave

Parlare dei tuoi obiettivi e delle tue sfide non ti rende vulnerabile, ma più forte.

Condividere apre prospettive, stimola l'apprendimento e accelera il tuo percorso.

Nessuno cresce da solo.

CONSIGLI PRATICI PER IL CAMMINO DI CRESCITA PERSONALE

Crea una Routine Quotidiana

Le grandi trasformazioni iniziano da piccoli gesti ripetuti.

Una routine ben costruita ti allinea con i tuoi obiettivi — ogni giorno.

Perché è utile?

- ✓ Sostiene il tuo sviluppo personale e professionale
- ✓ Aumenta la chiarezza e riduce il disordine mentale
- ✓ Ti dà ritmo, focus e continuità
- ✓ Migliora benessere, produttività e fiducia

Il successo non è un colpo di fortuna, ma una buona abitudine che si ripete.

BONUS > Continua a Imparare

La crescita personale non ha una linea d'arrivo.

È un viaggio fatto di successi, inciampi... e nuove scoperte.

Come alimentarla?

- ✓ Leggi libri stimolanti
- ✓ Partecipa a workshop o corsi
- ✓ Esplora nuovi interessi e idee

La curiosità è il carburante della crescita continua.

Chi si ferma non sbaglia, ma nemmeno evolve.

La Crescita Personale è un Viaggio su Misura

Non esiste un metodo universale.

Conta trovare ciò che funziona davvero per te.

Tu sei il motore del tuo sviluppo.

Ogni passo avanti, anche piccolo, è **un segnale che stai andando nella direzione giusta.**

Non serve essere perfetti. Serve iniziare. E continuare.



Il primo passo non ti porta dove vuoi,
ma ti toglie da dove sei.

RIFERIMENTI NORMATIVI

Legge N. 4 / 2013

**Attività professionale “non ordinistica”
non regolamentata da Ordini o Collegi**

Norma UNI 11601 (2015, agg. 2024)

**Definisce il servizio di coaching e i requisiti per la sua
erogazione, garantendo
professionalità, etica e responsabilità**



Miguel Scordamaglia
Commercialista Strategico

Per approfondimenti
ms@scordamaglia.it

