

# *Saggiistica Aracne*

---



Giuseppe Vatinno

## **Il libro d'oro del coaching**

Realizza te stesso e raggiungi i tuoi obiettivi

*Prefazione di*

Roberto Re





Aracne editrice

[www.aracneeditrice.it](http://www.aracneeditrice.it)  
[info@aracneeditrice.it](mailto:info@aracneeditrice.it)

Copyright © MMXVIII  
Giacchino Onorati editore S.r.l. – unipersonale

[www.giacchinoonoratieditore.it](http://www.giacchinoonoratieditore.it)  
[info@giacchinoonoratieditore.it](mailto:info@giacchinoonoratieditore.it)

via Sotto le mura, 54  
00020 Canterano (RM)  
(06) 45551463

ISBN 978-88-255-1780-4

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,  
di riproduzione e di adattamento anche parziale,  
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie  
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: settembre 2018

E si potrebbe perciò dire di me che in questo libro mi sono limitato a raccogliere in mazzo i fiori altrui, e che di mio vi ho posto solo il nastro che li lega insieme.

Michel DE MONTAIGNE



# Indice

- 11 *Nota dell'Autore*
- 13 *Prefazione*  
Roberto Re
- 15 *Introduzione*

## Parte I

### **Il coaching nella sua evoluzione storica**

- 27 **Capitolo I**  
*La storia del coaching*

1.1. Thomas Alexander Scott (1823–1881), 29 – 1.2. Andrew Carnegie (1835–1919), 30 – 1.3. Napoleon Hill (1883–1970), 31 – 1.4. James Breckenridge Jones (1917–1987), 34 – 1.5. James Earl Shoaff (1916–1965), 35 – 1.6. Jim Rohn (1930–2009), 36 – 1.7. Dale Carnegie (1888–1955), 38 – 1.8. Maxwell Maltz (1889–1975), 40 – 1.9. Norman Vincent Peale (1898–1993), 42 – 1.10. Gregory Bateson (1904–1980), 44 – 1.11. Ayn Rand (1905–1982), 45 – 1.12. Nathaniel Branden (1930–2014), 48 – 1.13. Wayne W. Dyer (1940–2015), 49 – 1.14. John Whitmore (1937–2017), 50 – 1.15. Dario Bernazza (1920–1995), 53 – 1.16. Timothy Gallwey (1938), 53 – 1.17. Richard Koch (1950), 56 – 1.18. Robert Dilts (1955), 58.

- 59 **Capitolo II**  
*Anthony Robbins*

2.1. Come ottenere il meglio da sé e dagli altri (1986), 61 – 2.2. Come migliorare il proprio stato mentale, fisico, finanziario (1991), 69 – 2.3. Conclusione (mia), 71 – 2.4. Soldi. Domina il gioco (sette semplici passi per la libertà finanziaria) (2015), 72.

75      **Capitolo III**  
*Roberto Re*

3.1. *Leader di te stesso* (2004), 76 – 3.2. *Smettila di incasinarti!* (2006), 88 – 3.3. *Energy!* (2009), 90 – 3.4. *Cambiare senza paura* (2015), 92 – 3.5. *The ultimate training report* (2016), 95.

Parte II  
**L'applicazione del coaching**

103      **Capitolo I**  
*Gli “stili” di coaching*

107      **Capitolo II**  
*Gli obiettivi*

2.1. Individuazione e tipologia degli obiettivi, 110 – 2.2. Gli obiettivi possono cambiare?, 113.

115      **Capitolo III**  
*L'efficienza*

119      **Capitolo IV**  
*Il Principio 80/20*

123      **Capitolo V**  
*La zona di comfort*

127      **Capitolo VI**  
*Strategia e tattica*

129      **Capitolo VII**  
*Tattiche: la Resilienza*

131      **Capitolo VIII**  
*Tattiche: la valutazione cognitiva e la ristrutturazione*



- 133 Capitolo IX  
*Tattiche: la gestione dello stress*  
9.1. Training autogeno, 137 – 9.2. Metodo Jacobson o Rilassamento muscolare progressivo, 138.
- 141 Capitolo X  
*La negoziazione*
- 145 Capitolo XI  
*Il successo*
- 147 Capitolo XII  
*Il modellamento*
- 149 Capitolo XIII  
*Che fare?*
- 151 Capitolo XIV  
*Il disagio e la GLU*
- 155 Capitolo XV  
*Tecniche di rinforzo*
- 157 Capitolo XVI  
*Cambiare stato d'animo*
- 161 Capitolo XVII  
*Gestire le emozioni negative*
- 163 Capitolo XVIII  
*“I dieci giorni della sfida”*
- 165 Capitolo XIX  
*La PNL. Richard Bandler e John Grinder*

- 171    Capitolo XX  
      *Il coaching finanziario e immobiliare*
- 175    Capitolo XXI  
      *Forma fisica e benessere*
- 177    Capitolo XXII  
      *L'Assertività*
- 179    Capitolo XXIII  
      *Il Valore Fondante del Metodo*
- 183    *Conclusioni*
- 185    *Bibliografia*

## Nota dell'Autore

Sebbene sia stata messa la massima attenzione da parte dell'autore a descrivere la parte relativa ad esercizi fisici e ad un regime alimentare corretto occorre, prima di praticarli, chiedere sempre consiglio al proprio medico.



# Prefazione

ROBERTO RE\*



**Figura 1.** Giuseppe Vatinno e Roberto Re

È un piacere per me scrivere la presentazione di un libro che parla di Coaching, anzi, in questo caso è un doppio piacere, poiché oltre all'argomento che amo, ho scoperto che in queste pagine sono stato citato come una delle figure più significative di questa disciplina, accanto a grandi maestri del passato come Jim Rohn, Dale Carnegie e del presente, come Anthony Robbins. Addirittura l'autore di questo libro ha dedicato a Robbins, mio grande maestro, e a me, due interi capitoli in cui ha ripercorso i temi fondamentali del nostro pensiero e la sua evoluzione, attraverso la sintesi dei libri che abbiamo pubblicato.

E a proposito di maestri, voglio citare la definizione di Coaching data da un'altra figura chiave della storia del Coaching, Robert Dilts, amico e professionista straordinario, con cui ho

\* Leadership School.

l'onore e il piacere di collaborare da anni: nel suo libro dal titolo *Il manuale del Coach*, Robert lo definisce “*Il processo attraverso il quale si aiutano individui e gruppi di persone a raggiungere il massimo livello delle proprie capacità di performance*”.

Questo aspetto dell'essere orientato al miglioramento del livello delle capacità di performance, fa sì che spesso al Coach venga associata l'immagine dell'allenatore sportivo: in effetti un buon Coach *allena le menti* dei suoi clienti (coachees) a diventare più consapevoli e quindi a sviluppare le proprie potenzialità in vista del miglioramento delle performance e quindi del raggiungimento di risultati specifici, per cui il paragone sembra essere assolutamente azzeccato.

E sono proprio i risultati il filo conduttore seguito da Giuseppe Vatinno nella redazione di questo libro. Non si tratta di un manuale tecnico, non insegna le tecniche del coaching, ma semplicemente ne ripercorre la sua storia, a partire dalle personalità che hanno anche anticipato o ispirato questa disciplina.

Giuseppe Vatinno, infatti, non è un Coach, bensì un ottimo giornalista, scrittore e politico, che negli anni si è appassionato alle tematiche dello sviluppo personale, impegnandosi ad applicarle nella propria vita. E proprio questa sua estrazione professionale l'ha portato a scrivere un libro che è una sorta di report o tesi dove, oltre a ripercorrere alcune tappe fondamentali della storia del coaching, propone anche una sua lettura personale delle teorie del coaching, integrandole con quelle del suo percorso di laurea in fisica, ma soprattutto applicando il filtro della sua esperienza.

Una lettura di valore anche per me che da più di 25 anni svolgo l'attività di Coach a livello professionale. Per cui trovo che questa sia un'opera interessante e meticolosa, di cui consiglio la lettura soprattutto a chi vuole aggiungere una dimensione nuova, quella storica oltre a quella metodologica, alla propria biblioteca di base di questo nostro affascinante campo.

## Introduzione



**Figura 2.** Il cartellone che sovrasta la città di Brasov in Transilvania (Romania).

Da qualche tempo volevo scrivere un libro sulla storia del Coaching ed ora ne ho avuto l'occasione. Premetto che sono un giornalista e scrittore, laureato in Fisica e specializzato in Psicologia Cognitiva. John Whitmore, riferendosi al Concise Oxford Dictionary dà la seguente definizione del verbo inglese *to coach*: “addestrare, fare da tutor, dare indizi, preparare mediante fatti” mentre Robert Dilts afferma: “In generale, si definisce coaching il processo attraverso il quale si aiutano individui e gruppi di persone a raggiungere il massimo livello delle proprie capacità di performance”.

Sono stati scritti molti libri sul *coaching* (il termine deriva dall'inglese *coach* e significava inizialmente guidatore e in seguito allenatore) ed alcuni molto belli e formativi. Libri che hanno cambiato l'esistenza di tante persone, portando speranza e serenità in situazioni difficili e questo senza sostituirsi a *psichiatri e psicologi*, la cui azione riguarda la patologia e non la normalità.

Vi sono molti tipi di coach a seconda dell'ambito in cui sono utilizzati; intanto vi sono coach personali e coach di gruppo poi vi sono coach situazionali incentrati su specifiche necessità come esami, prove, valutazioni; poi ci sono coach transazionali in cui si impara a gestire un cambiamento, ad esempio lavorativo, *life coach* focalizzati su obiettivi da raggiungere, coach finanziari, coach sulla salute, coach sportivi.

Premetto che in questo mio libro utilizzerò, nella seconda parte, anche concetti nuovi ed originali, ma la base riguarda un patrimonio acquisito di famosi formatori come Anthony Robbins, Roberto Re, Timothy Gallwey, Alfio Bardolla, Donald Trump (incredibilmente anche il Presidente degli Usa è stato un coach!), Richard Koch per i contemporanei e, Wayne W. Dyer, Napoleon Hill, Norman Vincent Pale, John Whitmore, Dale Carnegie ed altri per il passato.

Una prima parte sarà dedicata a illustrare gli insegnamenti e le idee dei coach più famosi ed una seconda sarà invece una specie di sintesi originale, eminentemente pratica, dei concetti espressi precedentemente. "Originale" perché cercherò di mettere in risalto ciò che connette i vari insegnamenti, non limitandomi semplicemente a riportarli e poi perché li completerò ampliandoli. In questo libro mi interessa presentare il coaching come "scienza della realizzazione degli obiettivi", anche se l'accezione è più vasta e cioè "scienza della motivazione personale".

Il metodo seguito quindi sarà quello di capire come è fatto un problema, come è fatto un obiettivo, come è fatta una strategia come è fatta una tattica e il tutto al solo fine di raggiungere l'obiettivo stesso, cioè il successo in ciò che ci si è proposto.

I miei "modelli guida", lo dichiaro subito, sono Roberto Re e Anthony Robbins e ad essi ho quindi dedicato i miei capitoli più lunghi e specifici, concentrandomi inoltre sui loro libri più importanti cercando di far risaltare gli insegnamenti più significativi. Personalmente mi avvicinai a questi temi già nei primi anni del 2000 tramite un sito molto interessante che conteneva (e contiene tuttora) un "progetto" e che si



chiama *Principia Cybernetica Project* (PCP). Il suo indirizzo è: <http://pespmc1.vub.ac.be/>. Tale progetto intende dare una descrizione sistemica del mondo su base cibernetica e quindi razionale, ma non solo; il PCP pone particolare enfasi nell'azione. Il nome deriva dal famoso lavoro *Principia Mathematica* di Bertrand Russell e Alfred Whitehead che a loro volta derivarono il titolo dallo storico libro di Isaac Newton, *Philosophiae Naturalis Principia Mathematica* che ha rivoluzionato la fisica.

Dallo studio del PCP dedussi un metodo razionale, centrato appunto sull'azione, da applicare però in ogni campo e non solo scientifico, ma nelle occupazioni di tutti i giorni e a quel tempo non sapevo che esistesse o cosa fosse il coaching.

Giova rifarsi ad una immagine che utilizzo spesso: il PCPI, come lo chiamo io e cioè il Principia Cybernetica Project "like", con like che significa "simile", può essere visto come il razzo vettore sulla cui sommità può essere caricato qualsiasi contenuto, ad esempio obiettivi lavorativi, personali, finanziari, insomma le cose che interessano ogni persona. Il "like" da me aggiunto significa che utilizzo il metodo non nel contesto originale, ma in una versione adattata, ma simile. Infatti solo studiando attentamente "come è fatta una cosa", un meccanismo, una situazione, una idea, possiamo mettere in campo i mezzi giusti per realizzarla tramite l'azione.

Una dottrina filosofica che parla di questi argomenti è la *prasseologia* o "scienza dell'azione (pratica)" fondata anch'essa, come la sociologia, da August Comte; il termine ora è utilizzato soprattutto negli studi di Ludwig Von Mises e della cosiddetta scuola economica austriaca che ebbe molta influenza sulla accademia di Chicago del Nobel liberista Milton Friedman, influenzando presidenti come Ronald Reagan e primi ministri come Margaret Thatcher.

Nel 2012 formalizzai questo concetto in maniera allegorica e scherzosa, ma non per questo meno importante (per me), con la locuzione "Grande Tabellone di Brasov", GTB. In quell'epoca, infatti, mi trovavo in vacanza in Transilvania, in Romania e precisamente nella bella cittadina montana di Brasov. In quei

posti così suggestivi e immersi in una natura imponente e selvaggia, ancor oggi poco contaminata, potevo vedere dalla finestra del mio Hotel, la sera, una immagine luminosa su una collina che circonda la cittadina. Da lontano e di notte la mia fantasia l'aveva trasfigurata in una sorta di figura misteriosa, di "fantasma" che sovrastava la città stessa.

Ogni congettura poteva dunque farsi su questa "apparizione" e questo valse fin quando i primi raggi del sole della Transilvania — peraltro ben nota terra di vampiri — non sconfissero le tenebre notturne. Tuttavia, anche in questa condizione diciamo così di luminosità, ancora la distanza non permetteva un sicuro riconoscimento e discernimento di quanto si poteva vedere in lontananza. Così decisi di incamminarmi su per la collina e — presa una teleferica — raggiunsi quasi la sommità di quella elevazione naturale.

Salendo poi per un breve tratto sterrato ed impervio a piedi non potei fare a meno di constatare che mano a mano che mi avvicinavo alla sommità la situazione diveniva progressivamente più chiara, più definita ed anzi comprensibile. Arrivato a pochi metri da quella che di notte mi era sembrata una sorta di apparizione fantasmatica mi accorsi che si trattava, in realtà, di un semplice cartellone pubblicitario con la scritta in neon della città in rilievo sulla falsa riga di quella che sovrasta Hollywood. Molto soddisfatto della "scoperta" volli osservare il tabellone non solo dal davanti ma anche dal retro, ed anzi mi intrufolai addirittura all'interno della struttura per osservare da vicinissimo i collegamenti elettrici che le davano luce di notte. Vidi così che il "fantasma" osservato nelle tenebre e da lontano altro non era che appunto un semplice tabellone pubblicitario illuminato e che conteneva al suo interno un banale circuito elettrico. Nessun mistero dunque.

Ora, al di là della descrizione volutamente letteraria che ne ho dato, quanto raccontato può assorgere a valore esemplificativo del processo di conoscenza umano. Tutto quello che all'inizio ci è ignoto è misterioso, ma una volta osservato da vicino rivela la sua realtà fattuale alla quale possiamo applicare

la nostra intelligenza per renderla pienamente comprensibile. Questo è il fondamento dell'approccio cognitivista in contrapposizione a quello strategico (che, a volte però, funziona anche lui bene). Proseguendo nel mio percorso conoscitivo, nel 2006, mi imbattei in un libro fondamentale e cioè *Leader di te stesso* (2004) di Roberto Re che mi diede un grande impulso a studiare attentamente le sue tecniche ed a leggere gli altri suoi libri, partecipando ad un primo workshop insieme a Roy Martina (*Energy Tour*) nel 2009 e un altro (*Start to Fly*) nell'ottobre 2016 in cui ebbi l'occasione di intervistarlo per un quotidiano.

Dunque l'autore che più mi ha influenzato in Italia è stato proprio Roberto con il quale sono rimasto in contatto essendo una persona disponibile e che è il mentore di questa "storia del coaching". A livello internazionale invece il mio riferimento è Anthony Robbins che è stato il maestro di Roberto Re e principalmente i suoi libri *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri* (1986) e *Come migliorare il proprio stato mentale, fisico, finanziario* (1991). Entrando nel campo più specifico della "filosofia di base" che seguirò soprattutto nella seconda parte, essa sarà quella del pragmatismo americano di William James, del positivismo di August Comte, della filosofia del Circolo di Vienna (positivismo logico), solo per fare alcuni esempi che però fanno comprendere bene gli strumenti utilizzati, seppur fuori del loro contesto originario.

Nel mio caso poi, un filone dello studio del PCP, mi portò alla filosofia transumanista che utilizza la scienza e la tecnologia come motori del cambiamento della società. Un libro che ho scritto sull'argomento e che ha avuto un ottimo successo è *Il Transumanesimo. Una filosofia per l'Uomo del XXI secolo*. In questo caso, cioè quello delle idee tecnologiche avanzate, non solo il "razzo vettore" è razionale (come nel PCPI), ma lo è anche il "carico" trasportato, tuttavia, lo ripeto per chiarezza, in questo libro ci interesseremo di qualsiasi carico, come detto, e non solo quello tecno-scientifico. Può essere molto utile anche ad un artista che vuole avere successo nel suo lavoro, perché l'arte è irrazionale, ma il mercato non lo è e per conquistarlo occorre

agire programmando azioni mirate e ben precise. Nel campo psicologico mi baserò invece principalmente sulla scuola di Palo Alto legata alla teoria della Gestalt e che ebbe proprio in Gregory Bateson e Paul Watzlawick i principali esponenti. Tale movimento segue un metodo di indagine psicologica molto razionale basato sulla teoria dei sistemi e quindi con evidenti rapporti con la Programmazione Neuro-Linguistica (PNL), di cui ci occuperemo ampiamente in seguito.

Nella mia metodologia è di assoluta importanza il metodo pratico; mi interessano solo gli obiettivi (non mi stancherò mai di ripeterlo) e la strada migliore per raggiungerli, in un quadro razionale. Per fare questo ho sviluppato una “metrica dell’obiettivo” e cioè di una misura della nostra capacità di raggiungerlo veramente, tenendo sotto controllo tutte le variabili che possono determinare il successo. Occorre avere bene presente quale è l’obiettivo che si vuole raggiungere; c’è molta confusione su questo tema.

Mentre è perfettamente chiaro un obiettivo del tipo “avere il 3% di interessi” dal denaro impegnato, oppure il volere “smettere di fumare”, non lo è affatto l’obiettivo “felicità”, perché può variare da persona a persona. Ad esempio, per uno la felicità è data dal denaro, per un altro dal potere, per un altro ancora dalla serenità. È chiaro quindi che ci saranno metodi diversi per raggiungere gli obiettivi pratici oppure quelli psicologici e che la religione, o meglio ancora la mistica, possono, ad esempio, raggiungere l’obiettivo “serenità” (naturalmente non sono i soli). *En passant* si noti poi come ogni obiettivo “secondario” dovrebbe avere come scopo finale la felicità che è poi lo scopo primario. Ma difficilmente la mistica farà guadagnare il 3% di interessi; viceversa, il coaching può puntare anche al raggiungimento di una certa serenità e perciò lo ritengo uno strumento in definitiva più versatile in generale. Questo è veramente un punto importante del discorso.

Occorre avere sempre ben presente l’obiettivo che se è ben definito e pratico, come quelli portati ad esempio del tasso di interesse e dello smettere di fumare è perfettamente affrontabi-

le con metodi razionali, mentre è diverso il discorso su obiettivi psicologici che possono essere raggiunti anche con metodi “irrazionali”, ma appunto *suggestivi*. È utile, a tal fine, ricordare come uno dei fondatori del pragmatismo americano, William James, riteneva che il ricorso alla religione o comunque ad elementi estranei alla razionalità potesse avere un “valore di verità” superiore, in alcuni casi specifici molto limitati, alla pura azione razionale.

E questo è interessante perché il metodo della PNL ha proprio questo “valore” di verità dei pragmatisti e cioè la “verità è “ciò che funziona”, indipendentemente se sia “vera o falsa” (se mi si passa il gioco di parole). Per questo anche l’utilizzo di credenze “irrazionali”, nel quadro di un sistema razionale, può essere visto come coerente al fine di raggiungere un obiettivo, ad esempio la “pace interiore”, altrimenti non ottenibile facilmente. Occorre però tenere conto di un requisito fondamentale degli obiettivi derivati dal sistema di valori e cioè quello della coerenza. Se si ha l’obiettivo, ad esempio, del “potere” è impossibile raggiungere anche quello della “pace interiore”; quello che si può fare, al limite, nel caso si tenga ad entrambi, è un compromesso tra i due obiettivi in cui ci si accontenta di raggiungerne solo una certa percentuale di entrambi.

Altri obiettivi/valori sono invece proprio incompatibili come l’onestà (che è auspicabile scegliere) e il volersi arricchire in brevissimo tempo commettendo azioni illegali e quindi non oneste. Fatta questa precisazione, torniamo ora invece ad obiettivi “materiali”. Per realizzarli praticamente occorre lavorare molto sugli aspetti psicologici e caratteriali, come la stima di sé, la resilienza, la determinazione, la volontà, la capacità di uscire dalla propria “zona di comfort”, la capacità di focalizzarsi sull’obiettivo e il suo mantenimento, l’efficienza nell’agire, il pensiero positivo, l’ottimismo, la predisposizione al successo. Tuttavia il coaching non è solo una disciplina, un metodo, un mezzo o un modo per raggiungere gli obiettivi che ci si prefigge.

È o può divenire, molto di più. Il coaching strutturato è in-

fatti una filosofia e può essere “fondante”; con questo termine intendo che può dare un senso compiuto all’esistenza perché motiva ad avere degli obiettivi e a raggiungerli giornalmente, ma è anche una continua sfida contro sé stessi che impegna per tutto il tempo. Ad osservare bene, come detto, il coaching può veramente riempire l’esistenza dandole dei valori di fondo centrati sulla realtà e sul pragmatismo e costituire quindi, di per sé, uno scopo che è uno dei valori più alti e motivanti che può avere un essere umano. E, come noto, avere uno scopo in cui si crede fermamente è assolutamente determinante soprattutto in un mondo, come è il nostro attuale, in cui si sono persi tutti i valori di riferimento che avevano caratterizzato il passato, come, ad esempio, la religione, o la fiducia nell’Autorità o nello Stato.

Il coaching, inoltre, insegna, il senso della responsabilità individuale e motiva in continuazione ad andare avanti senza farsi fermare dagli ostacoli, anzi a farne delle occasioni di miglioramento. Insegna un metodo — la strategia — ed una applicazione — la tattica — per raggiungere i propri obiettivi accuratamente selezionati solo tra quelli misurabili e raggiungibili e che sono sostanzialmente (poi vedremo bene che significa) sotto il proprio controllo e non quello altrui. I risultati non risiedono quindi in un mondo platonico delle idee, in un iperuranio che ci mena per il naso senza mai poter essere raggiunto, ma in quello concreto dall’azione pragmatica, il che è collegato ad un certo grado di controllo sulla propria esistenza.

Seguendo questo percorso la nostra ricompensa sarà il raggiungimento di quello che ci siamo proposti e non chiacchiere su eden più o meno ideali, ma avulsi dalla realtà fattuale. Una nota di fondo riguarda l’atteggiamento da tenere. In genere, quasi tutti i coach motivazionali insistono su un atteggiamento positivo fatto di costruttività, disponibilità ed apertura, pur nel rispetto dei diversi “stili” (vedere più avanti); si tratta del famoso *pensiero positivo* che però non va banalizzato nella sua dimensione più semplicistica del “sorrìdo e tutto va bene”. Pensare positivo deve essere uno stato di coscienza portatore di

atteggiamenti positivi.

Uno dei fondatori della cosiddetta psicologia positiva è Martin E.P. Seligman. Qualche coach, come Trump, insiste invece su atteggiamenti più aggressivi, però in quadro di positività di fondo rispetto agli obiettivi da raggiungere; altri, invece, seguono l'assertività ed altri ancora stili misti. Il coaching può essere applicato in molti campi. Diamo qui solo alcuni esempi mentre in seguito verranno trattati temi specifici. Il *life coaching* riguarda le sfide concrete che si presentano all'individuo ogni giorno nel lavoro, nella famiglia, nello studio, nelle relazioni sociali.

Il coaching nelle organizzazioni è stato invece portato da John Whitmore e Tim Gallwey (personaggi di cui ci occuperemo nello specifico, data la loro importanza generale), mentre nel campo della salute una delle figure di riferimento è Roy Martina. Il coaching emozionale è centrato sul concetto di intelligenza emotiva e ha nello psicologo Daniel Goleman il suo più noto esponente; questo tipo di coaching è il più vicino alla prassi psicologica comunemente intesa. Del coaching finanziario, in cui in Italia è leader Alfio Bardolla, parleremo in un capitolo dedicato. Il coaching strategico si basa sulla psicologia e vede in Giorgio Nardone e Paul Watzlawick i fondatori e si occupa dello studio e delle strategie per risolvere, in tempi molto brevi, specifici problemi. Nardone è stato, tra l'altro, uno dei primi psicologi ad occuparsi di self-help strategico e quindi di coaching. Il suo approccio è di tipo "strategico", intendendo con questo termine un approccio eminentemente empirico e pragmatico che "conosce il problema applicandosi nel risolverlo". E presuppone la non esistenza di una "verità" assoluta, ma solo quella che è definita — vedi Watzlawick — del secondo ordine e cioè soggettiva ed interpretativa, come spesso è quella psicologica. Anthony Robbins e Roberto Re sono coach che potremmo definire a largo spettro, includendo diverse specialità.

La scelta dello stile da seguire, come si può facilmente immaginare, è solo personale e dipende dal proprio carattere, dai propri valori e dagli obiettivi da raggiungere. Attualmente, nel 2018, il coaching è una attività in piena espansione e non solo

negli Stati Uniti, ma in tutti i Paesi del Mondo. È presente a livello internazionale la International Coaching Foundation (IFC) che ok, va bene tutto, cerco di togliermi le cose di oggi il prima possibile così poi ci organizziamo bene di 30.000 membri è la più importante e a livello italiano l'Associazione Coaching Italiana (ACI) affiliata alla IFC, che garantiscono un certo livello qualitativo ed etico delle prestazioni offerte. L'ACI rilascia attestati di qualità ed è iscritta nell'apposito albo del Ministero dello Sviluppo Economico. Leggendo questo libro la vostra esistenza cambierà sia che lo vogliate sia che non lo vogliate.