

Il Coaching breve e i principi del modello orientato alla soluzione

Il modello orientato alla soluzione (solution focus) è stato sviluppato alla fine degli anni 70 negli Stati Uniti da Steve de Shazer e sua moglie Insoo Kim Berg nel Centro di Terapia Breve a Milwaukee e rappresenta una evoluzione dei modelli di terapia breve originati dalle ricerche del Mental Research Institute di Palo Alto. Elementi fondamentali del solution focus provengono dalla ricerca sulla comunicazione, dalla teoria sistemica, dal costruttivismo e dalla terapia ipnotica di Milton Erickson. Questa forma di consulenza viene convalidata dai risultati relativi alla ricerca sul cervello, in particolare al concetto della neuroplasticità.

Nel corso del tempo i principi del **coaching breve** si sono affinati e consolidati nella ricerca e nella pratica e vengono oggi applicati con successo in tutti gli ambiti di consulenza del management di organizzazioni e aziende. Coaching breve significa arrivare a soluzioni durature in tempi sorprendentemente brevi.

Lavorare secondo il **modello orientato alla soluzione** significa costruire le soluzioni, assieme alla Cliente, attraverso le “eccezioni positive” ad un problema e rinunciare in modo significativo all’analisi del problema come viene invece prescritto dal classico modello del problem solving. Con un approccio estremamente rispettoso e collaborativo, la Cliente è messa al centro del colloquio di coaching e l’accento viene posto sulle sue risorse e competenze per trovare le soluzioni migliori.

Lo strumento principe di una Coach professionista è l’arte di porre le cosiddette “domande potenti” che accompagnano l’intero processo del coaching. Sono domande sempre aperte, che non suggeriscono mai una risposta, ma portano la Cliente a riflettere sul significato interno che lei stessa attribuisce ad un evento. Domande che generano consapevolezza e invitano all’azione, che aiutano a formulare obiettivi chiari e raggiungibili e che comprendono tutto il raggio d’azione della persona.

Il modello orientato alla soluzione si basa sul concetto, che la Cliente non solo è in possesso delle risorse di cui ha bisogno per risolvere i propri problemi, ma è competente nella messa a punto delle soluzioni migliori. Focalizzando su questa forza, nella Cliente cresce la consapevolezza di sé e la fiducia nella propria capacità di gestire cambiamenti duraturi e di immaginare scenari futuri.