

Metodo di coaching: tecnica di interrogatorio

«Chi pone le domande, è colui che conduce». È questo il titolo che si potrebbe utilizzare quando si parla di tecnica di interrogatorio nel coaching. Le domande, infatti, presentano numerosi vantaggi, fra cui:

- l'interlocutore si occupa di trovare da solo le soluzioni
- si ottengono informazioni
- favorisce la relazione poiché le domande mostrano un autentico interesse nei confronti dell'interlocutore

Le domande utili si contraddistinguono perché

- sono aperte
- stimolano la ricerca (percezione, pensiero, sensazioni, comportamenti)
- definiscono con precisione le differenze
- aprono diverse prospettive
- agiscono come un invito a rivolgere l'attenzione nella direzione (soluzione) desiderata.

Di seguito sono presentati diversi tipi di domande che vengono poi utilizzati in situazioni concrete attraverso dei brevi esempi.

Tipo di domanda	Esempio
Domande formulate per ottenere un obiettivo, trovare una soluzione	Cosa hai fatto per fare in modo che funzionasse? Come posso aiutarti in questo momento?
Domande per far notare le differenze	Cosa è migliorato rispetto a ieri? Come te ne sei accorto?
Domande circolari	Cosa direbbe della tua prestazione il tuo compagno di squadra?
Domande ipotetiche	Quale giocatore compreresti per la tua squadra se avessi soldi a sufficienza?
Domande-paradosso	Cosa puoi fare affinché confrontarti la prossima volta con lo stesso problema?
Domande-miracolo	Supponiamo che stanotte succeda un miracolo che risolve tutti i problemi: cosa ti permetterebbe di accorgerti dell'avvenuto cambiamento la mattina successiva?
Domande progressive	Su una scala da 1 a 10 dove ti situeresti oggi? (10 = obiettivo raggiunto completamente)

Queste sono domande di natura diversa che hanno tutte un denominatore comune: tutte sono aperte. Ciò significa che un semplice «s» o «no» come risposta non è sufficiente.

Inoltre non tutte le domande sono ideali in ogni situazione. Ora, immagina di essere un allenatore di un atleta o di un gruppo che prima dell'allenamento vuole chiedere ai suoi atleti cosa si aspettano da lui per assolvere un allenamento efficace.

1. Quali tipi di domande vuoi prendere in considerazione?
2. Quali domande concrete vorresti porre?

Proposte di soluzione:

Tipo di domanda	Sport individuale	Sport di squadra
Orientata alle risorse	Cosa ti aspetti da me oggi? Come posso aiutarti oggi?	Cosa ti aspetti oggi dai tuoi compagni di squadra? Che cosa ci si aspetta oggi dallo staff?
Aperta	Su cosa lavoriamo oggi?	Su cosa dobbiamo lavorare oggi secondo voi?
Ipotetica	Come dovrebbe essere impostato l'allenamento per permetterti di approfittarne al massimo?	Come dovrebbe essere impostato l'allenamento per permettervi di approfittarne al massimo?

Autori:

Müller H., Biller J.

Bibliografia:

Lippmann, E. (2006). [*Coaching – Angewandte Psychologie für die Beratungspraxis*](#). Heidelberg: Springer Medizin Verlag.