

# C-MAPs in Azione

## Coaching MAPS Case Study: Hugo Bernardes, Managing Partner

### Introduzione:

#### **Hugo è Managing Partner di un'azienda ed è coinvolto in diverse attività di gestione e coordinamento del team.**

L'azienda, tra le altre attività, sviluppa e realizza progetti europei, come i progetti Erasmus+, che coinvolgono giovani, adulti, gruppi svantaggiati, scuole, centri di formazione professionale, ONG, associazioni e imprese in diverse parti del territorio portoghese.

L'azienda è fortemente focalizzata sullo sviluppo delle competenze digitali cercando di aumentare la maturità digitale nelle organizzazioni e nella società.

### Riassunto:

Questo case study mostra come un Managing Partner utilizza il coaching come parte del suo ruolo lavorativo.

“Ho avuto una situazione di conflitto tra due project manager che avevano bisogno di coaching su base regolare per un breve periodo di tempo. Per esplorare la situazione, ho dovuto impegnarmi in una sessione iniziale di gestione dei conflitti con entrambi utilizzando una conversazione strutturata. L'ho fatto con l'aiuto di uno dei C-MAP che mi ha aiutato a utilizzare domande potenti per dirigere la conversazione in modo positivo”.

*Hugo Bernardes, Managing Partner*



## I modelli di coaching funzionano

Il modello generale C-MAP fornisce un quadro di coaching da utilizzare per risolvere diversi problemi che possono sorgere sul posto di lavoro.

La nostra azienda fa del suo meglio per promuovere un buon ambiente di lavoro e per rispettare le differenze dei suoi dipendenti.

Lo specifico C-MAP "Gestire un conflitto sul posto di lavoro tra i membri del team" è stato molto utile per affrontare efficacemente le problematiche tra i due membri.

Non diversamente da altre situazioni conflittuali, è fondamentale mantenere una posizione imparziale, ascoltare ciò che ciascuna parte ha da dire e, naturalmente, porre le domande giuste.

Il coaching fornisce un quadro adattabile e utile ai manager per comprendere meglio le aspettative e le motivazioni dei dipendenti, così come la situazione di conflitto e il contesto.

Il modello C-MAP fornisce un modello semplice per pianificare e fornire coaching efficace per aiutare le persone a risolvere i problemi e ottenere risultati migliori per loro e per le aziende per cui lavorano.

## Il coaching può essere gratificante

"Spesso è difficile affrontare situazioni di conflitto tra colleghi. C'è sempre il rischio di incomprensioni o di essere ingiusti. Il contesto di coaching e il modello C-Map mi hanno permesso di mantenere l'attenzione sulla comprensione della situazione reale con obiettivi imparziali e di promuovere percorsi diversi da scegliere come modalità per andare avanti per entrambi i dipendenti senza perdere di vista le loro aspettative".

*"La cosa più difficile è mantenere il focus sulla richiesta di aiuto del tuo coachee. Dopo una conversazione con il tuo coachee, questo sarà chiaro nella tua mente ma dopo alcuni giorni impegnativi scomparirà rapidamente. Pertanto, mantenete un contatto regolare tra di voi!"*

Coaching MAPs è un progetto finanziato dal programma Erasmus+. Il progetto si proponeva di sviluppare e testare un nuovo modello di coaching chiamato Coaching MAPS. Oltre a una serie di C-MAP pre-preparati, sono disponibili un manuale e un corso di formazione, tutti disponibili in inglese, bulgaro, italiano, olandese e portoghese

**Per maggiori informazioni  
è possibile visitare:**

[www.coachingmaps.eu](http://www.coachingmaps.eu)



Disclaimer: questo progetto è stato finanziato con il supporto della Commissione Europea. Questo documento riflette solo le opinioni dell'autore e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che potrebbe essere fatto delle informazioni qui contenute.