

ANTONIO MERIDDA, FABIO PANDISCIA

COME OTTENERE CIÒ CHE VUOI

**Manuale
di self-coaching**

**Premessa
di Marco Paret
Prefazione
di Matt Traverso**



FrancoAngeli/Trend

Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

*Ai nostri maestri di vita:
Livio Sgarbi, Andrea Favaretto,
Stefano Benemeglio, Marco Paret, Matt Traverso*

ANTONIO MERIDDA, FABIO PANDISCIA

**COME OTTENERE
CIÒ CHE VUOI**

**Manuale
di self-coaching**

Premessa di Marco Paret
Prefazione di Matt Traverso

FrancoAngeli/Trend

Grafica della copertina: Elena Pellegrini

Copyright © 2011 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Indice

Premessa , di <i>Marco Paret</i>	pag.	7
Prefazione , di <i>Matt Traverso</i>	»	11
Introduzione	»	13
1. Come funziona il modello del mondo	»	15
2. Come usare il cerchio della vita	»	24
3. Come sfruttare la triade	»	29
4. Come soddisfare i bisogni fondamentali	»	53
5. La domanda guida	»	63
6. Sogni e aspirazioni	»	66

7. Obiettivi	pag. 70
8. Valori	» 105
9. <i>Mission</i>	» 144
10. Codice di condotta	» 147
11. Linea del tempo	» 149
12. Magia	» 153
13. Esercizi	» 160
14. Usa il tuo tempo	» 165
Ringraziamenti	» 171
Appendice	» 173
Bibliografia	» 175

Premessa

di Marco Paret

Questo manuale di *self coaching* ha un grande vantaggio: è immediatamente applicabile. Rappresenta uno delle poche opere italiane sull'argomento che invece di dirigersi solo a un pubblico già specializzato nell'argomento può essere letto con profitto da chiunque.

Mostra anche che ormai questa materia non è più solo predominio di autori esteri, ma conta anche altrettanto validi scrittori italiani che in questo caso hanno portato l'attenzione su un argomento molto importante, la definizione degli obiettivi in modo che siano congruenti con il proprio sé interiore e quindi fonte di reale soddisfazione.

Il fine del coaching è sviluppare l'eccellenza e aiutare una persona a esplicitare le sue doti naturali, di arrivare a quello che veramente è.

Pur appoggiandosi su elementi già elaborati da discipline esistenti come la PNL, il coaching se ne distingue per il completo non dogmatismo.

Il coaching, piuttosto che una materia accademica, vuole essere una pratica.

Il successo e la felicità sono sempre davanti a noi, basta solo che sappiamo come attivare e dirigere la nostra energia vitale nella giusta direzione.

Questo manuale è proprio per prendere il controllo della vostra vita. È da come interagiamo con l'universo intorno a noi che derivano i risultati che otteniamo.

Il concetto base è che la maggior parte di noi è vittima dell'abitudine ed è normalmente cosciente solo di una piccola parte della realtà che ci circonda, spesso neppure la migliore.

La buona notizia è che possiamo in realtà decostruire i filtri percettivi che ci impediscono di vivere pienamente la vita in tutte le sue sfaccettature.

Il libro porta il lettore a esplorare le chiavi fondamentali del nostro essere, inclusa la nostra fisiologia e infine gli insegna ad accedere al suo vero potenziale.

Un punto fondamentale è attivare la nostra energia vitale e permetterle di esplicitarsi pienamente: capire esattamente in che direzione e verso quale ideale muoversi.

L'energia che mettiamo è infatti importante, ma ancora più importante è il corretto assetto mentale.

Supposti due uomini aventi lo stesso ideale/obiettivo, ciò che determina la superiorità di uno di essi e per conseguenza la sua maggior probabilità di raggiungere la meta, non è tanto la maggior resistenza al lavoro mentale, quanto la capacità di non dimenticarsi cosa stanno facendo: cioè la forza di perseguire una determinata strada senza mai deviare se non per abbreviare la distanza che lo separa dalla meta.

È la dispersione e il dimenticare i propri buoni propositi la prima causa di fallimento.

È quindi importante una stabilità nelle scelte e nel pensiero e l'unico ideale che non ci dimentichiamo sicuramente è quello che nasce da noi. Chi è stabile è chi succede: è la persona alla quale la fortuna offre tutto ciò che può essere desiderato.

E proprio a questo proposito Fabio e Antonio portano l'attenzione su un concetto fondamentale: accedere ai nostri codici interni, al nostro sé.

Infatti raggiungeremo i nostri obiettivi solo nella misura in cui li "decideremo" assieme al nostro sé interiore, il nostro sé profondo.

È lì che sono le forze e i potenziali.

Solo essendo coscienti di noi possiamo scorgere l'ideale cui tendere, e solo da noi possono sorgere le energie per raggiungere quello che vogliamo.

Questo fa sì, quindi, che il processo diventi naturale e piacevole.

La soddisfazione interiore, la presenza del nostro sé è infatti l'unica condizione che può dare continuità e permettere di raggiungere stabilmente le più alte mete.

Ovviamente dobbiamo collocare questi obiettivi temporalmente.

Anche qui Fabio e Antonio accennano a elementi importanti.

Il tempo è la leva segreta per ottenere tutto quello che desideriamo.

Tutti ne hanno in ugual misura ma pochi sanno farlo fruttare. Chi ha successo, chi ottiene soddisfazioni nella vita si sviluppa in accordo con esso.

Se capiamo questa chiave il successo è molto più semplice di quello che molti pensano.

Far sì che ogni minuto e ogni nostro pensiero, e ogni nostra parola, ogni nostro atto, ci portino naturalmente o almeno non ci allontanino dai nostri scopi.

Consiglio questo libro come lettura utile da far propria con una pratica quotidiana. È un libro di esercizi per la mente e l'inizio di una strada di evoluzione.

Dott. Marco Paret
Fondatore e direttore ISI-CNV

Prefazione

di Matt Traverso

Caro lettore,

in caso tu non mi conosca, io sono Matt Traverso, un coach internazionale con 15 anni di esperienza, specializzato nelle più efficaci tecniche di cambiamento personale che chiamo *coaching trasformativale*. Durante questi anni ho tenuto conferenze e seminari dal vivo per oltre 100.000 persone in quattro continenti e per gruppi industriali come Telecom Italia, American Express, Tecno-casa, Monte dei Paschi e le Nazioni Unite, ho formato imprenditori, dirigenti, manager, medici, avvocati, insegnanti, atleti, formatori, psicologi, terapeuti, artisti, star internazionali del calibro di Anthony Hopkins e gente comune, e ho pubblicato più di 10 libri sul coaching, programmazione neuro-linguistica (PNL), formazione, salute e benessere. Il mio approccio è tutto incentrato ad aiutare le persone a ottenere migliori risultati *velocemente e facilmente*. Non è un trasferimento di conoscenze ma piuttosto un modo pratico e dinamico per aiutare chiunque a far esplodere le proprie potenzialità, fornendo al tempo stesso strumenti mirati per poterle utilizzare strategicamente. È un percorso trasformativale che si basa su auto-consapevolezza, responsabilità personale e azione. In questo modo si possono fare rapidamente cambiamenti importanti nel-

l'ambito sia personale sia professionale, liberando le risorse necessarie per raggiungere il massimo della performance al fine di realizzare obiettivi di primaria importanza. Il mio ruolo in qualità di coach è quindi di allenare le persone a sfruttare pienamente le loro potenzialità e a prendere coscienza dei propri limiti e sbarazzarsene. E ciò che mi appassiona maggiormente è vedere le persone illuminarsi e realizzare i propri desideri. Una delle gioie più grandi della mia vita è proprio vedere nello sguardo delle persone la luce di una nuova consapevolezza, che le guida verso nuove scelte e nuove azioni con cui dare una svolta alla propria vita e raggiungere nuovi livelli di felicità e successo. Per come la vivo, la mia non è una semplice professione, è una gioia e una passione poter fornire a chiunque strumenti in grado di attivare le risorse necessarie per migliorare concretamente e rapidamente i propri risultati.

È quindi un grande piacere per me scrivere una prefazione per il libro *Come ottenere ciò che vuoi* di Antonio Meridda e Fabio Pandiscia. Come me, Antonio e Fabio hanno studiato le migliori tecniche di coaching e hanno una grande passione per quel tipo di formazione dinamica, pratica, concreta: lontana anni luce dalla didattica tradizionale. In questo libro hanno concentrato il meglio della loro formazione e delle tantissime ore di coaching che hanno fatto con una vasta gamma di clienti. Questa non è teoria o una raccolta di "belle idee" riguardo a ciò che *dovrebbe* funzionare. Questo è ciò che funziona realmente. Attualmente il coaching è una delle attività più gratificanti, entusiasmanti e in maggior crescita nel mondo della formazione. Allo stesso tempo crescono anche le esigenze e le aspettative degli imprenditori e dei professionisti, di chi sente l'esigenza di trovare una guida efficace per ottenere rapidamente risultati concreti. Sono certo che in queste pagine troverai la giusta guida che stai cercando. Ti invito quindi a far buon uso delle risorse che troverai lungo *Come ottenere ciò che vuoi* per contribuire a migliorare il mondo, iniziando con il tuo primo cliente: tu stesso.

Matt Traverso

autore di: *Coaching, realizza il tuo potenziale;*
L'arte del coaching;
Coaching sulla ricchezza;
Il manuale di PNL;
The NLP Professional Training Manual, Londra

Introduzione

Benvenuto o benvenuta alla lettura di questo libro!

Per prima cosa, ci congratuliamo con **te** per la **tua** decisione. Leggendo questo libro hai deciso di cambiare la tua vita e fare in modo che sia come dovrebbe essere, come vorresti che fosse, e non come invece è. La lettura del nostro testo ti aiuterà a correggere le cose che non ti soddisfano e a rendere la tua vita **meravigliosa**! Troppo per un libro? Non è detto. Abbiamo raccolto qui le nostre esperienze come coach e le strategie che abbiamo imparato dai grandi maestri di *life coaching*.

Troverai tante cose da mettere in pratica, in modo da provare subito su di **te** come funzionano, e stabilire quali ti saranno più congeniali. In questo manuale sono raccolte solo tecniche efficaci, niente teoria e niente fronzoli! È un insieme di esercizi utili, da svolgere tutti i giorni, per aiutarti a raggiungere il massimo. Non serve una cultura particolare, grandi doti intellettive, linguistiche o pratiche per utilizzarle. Sono semplici e fatti per essere usati da tutti in qualsiasi momento. Gli strumenti che ti servono, oltre a questo libro, sono gli occhi e la volontà. Ricor-

da però: il libro da solo non è altro che uno strumento. Se applicherai ciò che contiene, la tua vita potrà davvero cambiare, e in **meglio**, di sicuro! Ti consigliamo quindi di leggerlo tutto. Se ci sbagliamo – difficile che accada – avrai imparato comunque qualcosa di utile sul *coaching*. Se abbiamo ragione (ti accorgerai che è così!) avrai imparato come vivere al meglio delle tue potenzialità! Dunque, perché esitare?

Inizia subito, tuffandoti nella tua nuova dimensione!

Per comodità ci rivolgeremo a te utilizzando il maschile, ma è da intendersi che tutto ciò che è scritto ha lo stesso identico valore se sei una donna. In caso contrario, lo evidenzieremo di volta in volta.

Cominciamo con il comprendere come funziona il *life coaching*. Dato che hai comprato questo libro, è molto probabile che tu sappia già di cosa si tratta, almeno per sentito dire.

Per evitare dubbi spiegheremo in poche parole in cosa consiste il nostro lavoro. La parola “coach” in inglese significa carrozza. Tutt’ora la parola indica in Inghilterra gli autobus e le carrozze dei treni. Successivamente, la parola ha indicato il commissario tecnico in ambito sportivo, colui che è in grado, con i suoi consigli e insegnamenti, di far vincere la propria squadra. Come avrai notato, tutte queste parole hanno in comune una cosa: arrivare a un obiettivo! Le carrozze e le corriere portano i passeggeri da un luogo di partenza a un altro luogo-obiettivo fisico. Il coach sportivo porta con l’allenamento e le tecniche gli atleti da un punto di inizio alla vittoria in una gara, ovvero un obiettivo fisico e psicologico.

Il *life coach* è, come dice la parola inglese, “coach di vita”. Porta il cliente da un punto di partenza psicofisico fino alla meta da raggiungere. L’arrivo non è in questo caso raggiunto fisicamente, ne è limitato a una gara (anche se può esserlo, nel caso di uno sportivo). Può infatti essere **qualsiasi obiettivo** che il cliente vuole! Il *life coach* non traccia un sentiero o segna un percorso da seguire. Indica la via, e aiuta il cliente a percorrerla, facendo in modo che non si perda.

Noi saremo i **tuoi life coaches**. Ti indicheremo la via. Ti aiuteremo a percorrerla. E realizzeremo con te i tuoi obiettivi!

Come funziona il modello del mondo

Il modello del mondo è in poche parole il “filtro” attraverso cui decifriamo e interpretiamo il mondo esterno. Ognuno di noi ha un personale modello, che ci guida nelle nostre scelte personali e nel dare un significato a ciò che accade. Il modello si basa su regole, valori, credenze, idee, attività e bisogni, che sono personali e unici. Tutti quanti abbiamo avuto l’esperienza “strana” di conoscere persone con gusti diversi dai nostri. Gli antichi latini dicevano per questo “de gustibus non est disputandum”, ovvero “i gusti non sono discutibili”. Lo sappiamo, certo, eppure la cosa ci sembra sempre strana. Come può essere che ci sia qualcuno che adora delle cose per cui noi proviamo repulsione? Che mangi cose per noi disgustose, che faccia cose per noi discutibili, o noiose, o solo poco interessanti? Ciò è dovuto appunto a tutte le cose che abbiamo elencato poco fa: ognuno di noi ha i propri valori. È facile pensare che un atleta avrà valori diversi da un sacerdote, e che un medico avrà valori diversi da un soldato. Questo perché ognuno di noi ha delle idee molto personali su quel che ci

accade intorno, per cui a ogni evento attribuisce un significato o un altro.

I valori di ognuno di noi modificano come percepiamo il mondo, quindi i nostri gusti e interessi

Facciamo un esempio: un missionario e un manager passano davanti a un negozio di abiti di lusso. Il primo magari pensa che ci sono cose ben più importanti, e che i soldi possono servire ad altro oltre che a vestirsi con “stile”. Il secondo che un bel l’abito è la giusta ricompensa per aver lavorato sodo nell’ultimo periodo. Chi dei due ha ragione? Entrambi, ma ognuno secondo la propria scala dei valori. Magari il primo ha come valori più importanti la condivisione, l’aiuto al prossimo e la compassione, mentre il secondo il successo, il potere e il prestigio. Ognuno dei due agisce secondo i propri valori, ma quando i due cercano di far valere la propria ragione sull’altro in base a questi, ecco che nascono i contrasti!

Tutti i valori sono giusti, e ognuno di noi si sente bene quando li segue e li rispetta

Ci sono poi le idee e le credenze derivate dall’esperienza. Ognuno di noi ha la sua storia personale da cui ha imparato come comportarsi e come vivere. Una persona che ha subito il furto dell’auto magari comprerà un antifurto per proteggersi in futuro, mentre chi non l’ha mai avuto forse sarà meno prudente. Anche qui, ognuno ha le sue opinioni, ma in questo caso derivano dal passato. Facciamo un altro esempio: due amici vanno al mare. Uno è cresciuto in montagna, e per lui il mare è un’esperienza nuova e per molti versi incredibile. L’altro è nato e cresciuto in riva al mare. Per lui il mare è una cosa scontata e normale. Eppure, stanno vedendo, ascoltando, e facendo la stessa cosa.

Le esperienze personali influenzano le nostre idee e quindi i valori che ne derivano

Abbiamo dei modi attraverso cui esprimiamo queste cose. C'è chi sa che quando prova gioia è bene ridere, e c'è chi è stato educato a nascondere i sentimenti. Questo è tanto più vero per gli uomini, educati a reprimersi e a non mostrare in pubblico alcune emozioni, come per esempio: la debolezza, la timidezza o le lacrime. Ogni persona ha i suoi modi per affrontare e gestire i propri bisogni e le proprie emozioni. Facciamo l'esempio dello stress: c'è chi lo elimina divertendosi con gli amici e chi lo diminuisce ubriacandosi. Anche qui, si tratta di scelte derivate da credenze, esperienze e valori. Vedremo nei capitoli successivi che esistono oltre i valori, anche il *focus* principale e le domande guida che ognuno si fa in continuazione. Anche questi riguardano ciò che per noi è molto importante nella vita e cosa davvero conta.

Oltre a tutto questo, il primo punto che differenzia il modello del mondo per ognuno di noi è dato dal nostro corpo. Una persona bella avrà un modello diverso da una persona non proprio bellissima. Una persona di due metri avrà una percezione molto diversa da una di un metro e venti. Un atleta professionista vivrà il proprio corpo in modo diverso da chi è costretto su una sedia a rotelle, e così via. La scienza ha dimostrato che anche i colori, per esempio, cambiano da persona a persona, in base a come sono formati i propri occhi. Una persona che ha una sensibilità accentuata non andrà sempre d'accordo con chi, invece, non dà molta rilevanza ai colori.

Il nostro corpo è il primo “filtro” secondo cui percepiamo il mondo. Ognuno di noi è diverso e perciò avrà un diverso modello del mondo

Infine, anche se tutti siamo dotati degli stessi sensi – mi riferisco ai normodotati – non usiamo tutti e 5 i sensi nello stesso modo. Per orientarsi meglio, ognuno di noi utilizza un senso più

degli altri. Ci sono così i **visivi**, il cui principale organo di riferimento è la vista. Sono persone in grado di ricordare facilmente un volto o un luogo per i **colori** e le **forme**. Facendo una media è stato notato che gli occidentali utilizzano principalmente questo canale. Ci sono gli **uditivi**, che si riferiscono per primi ai **suoni** e alle loro sfumature. Riconoscono meglio le **voci**, i **versi** e i **rumori** di una circostanza. Secondo la media, africani e afroamericani tendono a essere uditivi. Infine abbiamo i **cinestesici**, coloro che utilizzano i sensi “minori”, come il tatto, l’olfatto e il gusto. Sono persone che tendono a ricordare particolarmente bene le **sensazioni** e a imparare con la **pratica**. La media attribuisce agli asiatici, in particolare indiani e cinesi, la preferenza a essere cinestesici.

Tutti noi abbiamo un canale sensoriale preferito, in base al quale siamo visivi, uditivi o cinestesici

Questa scelta di diverse strategie fa capire come le differenze culturali si riferiscono spesso anche all’uso differente di tecniche e approcci che si riferiscono a un altro “sistema sensoriale”. Purtroppo gli insegnanti sono selezionati senza tenere conto di queste differenze. Per esempio, un bambino cinestesico capirà con difficoltà il linguaggio di un insegnante di storia visivo. Questo lo porta a credere che per lui la storia è difficile, di conseguenza riterrà inutile applicarsi con costanza. La sua credenza sarà poi confermata dal voto che riceverà. Dopo qualche anno, il cervello avrà fatto l’associazione: storia-difficoltà.

Anche se cambierà insegnante, saprà già di **non essere portato** per la storia. Quindi non proverà nemmeno a impegnarsi. Il che confermerà la sua credenza sempre di più... Il circolo vizioso lo porterà ad abbandonare la storia per un’incomprensione, ma il cervello del bambino lo scambierà per **la realtà**.

Il senso principale fa in modo di condizionare anche il modo di relazionarsi delle persone. Un visivo pensa per immagini, e come si sa, un’immagine vale più di mille parole... il risultato è che i visivi parlano molto rapidamente per tenere il passo con

le proprie immagini mentali. Un uditivo sarà più attento ai suoni, quindi misurerà bene il tono e il volume, parlando in modo più armonico e focalizzandosi sulla voce dell'altro. Un cinestesico ha bisogno di provare le sensazioni di ciò che vuole esprimere, e parlerà quindi in modo molto più lento, soprattutto rispetto a un visivo. Sono differenti anche i gesti: un visivo tende a fare gesti alti e marcati, e per il suo modo di esprimersi avrà un respiro accelerato. Un uditivo di solito fa gesti più controllati e pacati, e avrà un respiro più regolare. Un cinestesico farà pochi gesti, le sue mani cercano spesso il contatto con se stesso o con l'interlocutore e il suo respiro è in genere più basso e profondo rispetto agli altri.

Riassumendo in una scheda:

<i>Modalità</i>	<i>Visivo</i>	<i>Uditivo</i>	<i>Cinestesico</i>
Linguaggio	Rapido	Armonioso	Lento
Gesti	Alti e decisi	Pacati	Quasi inesistenti
Respiro	Veloce	Armonioso	Profondo

Prendiamo il caso di un visivo che incontra un cinestesico. È facile immaginare che, cercando di parlare, se non tengono conto delle rispettive differenze avranno alcune difficoltà. Il visivo penserà che l'altro sia lento o magari stupido, il cinestesico penserà che il visivo sia frettoloso e senza pazienza. Ancora una volta, entrambi avranno il modo giusto di comunicare, secondo il proprio modello del mondo.

Oltre a queste strategie, ne esistono tante altre, come i **meta-programmi** e le **mappe mentali**, solo per fare degli esempi.

Un meta-programma è un sistema di modelli di tipo binario.

Paroloni difficili per dire una cosa molto semplice: quando dobbiamo scegliere, il nostro cervello le prime volte fa una bella fatica, per decidere in base a tante nuove incognite. Per velocizzare il processo, finisce per dare per scontate alcune di esse, senza più chiedersi se sono effettive o se sono solo immaginate. Facciamo un esempio per spiegare il tutto in modo semplice.