

VOLARE ^{in alto}

il coaching: per far decollare la tua mente

Il coach aiuta a strutturare piani di azione concreti e realizzabili, mirati al raggiungimento di risultati nel minor tempo possibile, per acquisire sicurezza attraverso la consapevolezza delle proprie azioni. Avvalendosi di modelli di riferimento, favorisce le persone a prendere coscienza definendo obiettivi e strategie migliori ed eliminando ostacoli che spesso sono solo mentali.

PER TUTTE LE TUE DOMANDE SCRIVI A: info@flyupcoaching.com
pubblicheremo la tua lettera con la risposta mensilmente in questa rubrica*

1 Buongiorno, sono Stesy, ho 48 anni ho un figlio di 24 anni che da due anni vive con la sua ragazza ad 80 km da casa mia, io vivo sola e lavoro come impiegata. A causa della distanza e degli impegni lavorativi non ho molte occasioni per vedere mio figlio per cui i nostri contatti sono per lo più telefonici. Io lo chiamo spesso per raccontargli cosa ho fatto durante la giornata, i miei programmi per il week-end, pensieri e decisioni che prendo quotidianamente, amo i dettagli e cerco di dirgli più cose possibili, il problema è che al di là della cornetta trovo sempre un silenzio di ghiaccio, mio figlio risponde a monosillabi se non addirittura a grugniti, è sfuggente e cerca spesso di chiudere in breve la telefonata, mi racconta pochissimo di lui e non è mai il primo ad alzare il telefono. Tutto questo mi fa molto male, sento che sto perdendo il rapporto con lui, lo percepisco molto chiuso nei miei confronti e se parlo di queste mie sensazioni lui si ritrae ancora di più. I figli si sa non sono di "possesso" dei genitori li si accompagna fino ad un certo punto e poi li si deve lasciare andare, io desidero che mio figlio sia una persona indipendente vorrei poter avere una maggiore comunicazione e non sentirlo più così distaccato quando gli telefono. Cosa posso fare?
- STESY -

Buongiorno Stesy, sono padre anch'io e condivido con te che i figli non sono di "possesso" dei genitori. A quanto pare desideri che tuo figlio sia una persona indipendente ma dai tuoi comportamenti non vuoi ancora tagliare quel cordone ombelicale che ti lega a lui. Chiamarlo spesso per raccontargli cosa hai fatto durante la giornata, dandogli quei dettagli che tu ami, probabilmente lo fa sentire ancora legato a te. Vorrei che tu mettessi a fuoco e ti chiedessi se tuo figlio nella sua vita è una persona di poche parole. Se così fosse ti invito a fargli una rottura di schema e per questo ti propongo di fare questo esercizio. Comincia con il ridurre il numero di telefonate, e quando lo chiami sii sintetica, digli le cose essenziali senza dilungarti in dettagli, ponigli poche domande e fai telefonate brevi. Inoltre quando sarà lui a chiamarti, digli che sei impegnata, che stai bene ma che non hai tempo di stare al telefono. Tuo figlio non si aspetterà questo comportamento da parte tua, questo lo indurrà sicuramente a cambiare il suo. Per il momento mi fermo qui, ti chiedo di farmi sapere quali sono le sue reazioni.
Ciao Enrico

IL SUCCESSO DI STESY

Caro coach, le reazioni sono state sorprendenti, ho seguito le tue indicazioni, poche telefonate, brevi ed essenziali. Le prime volte non è successo niente, lui era sempre silenzioso e frettoloso, come d'altronde cominciavo ad esserlo io ma con il passare dei giorni le telefonate hanno cominciato a cambiare contenuto. Mio figlio ha iniziato pian piano a "riempire" i miei silenzi raccontandomi quello che gli succedeva, chiedendomi persino consigli culinari, cosa che non aveva mai fatto, parlandomi anche del rapporto con la sua ragazza. In un paio di occasioni, quando ha chiamato lui ho chiuso in fretta la telefonata e in quel momento ho sentito da parte sua un'insolita apprensione. Ma quello che mi ha sbalordito di più è che ha cominciato a

chiamarmi più spesso anche solo per sapere come stavo, prima accadeva solo in caso di necessità. Quello che sta accadendo è veramente stupendo grazie.
-STESY-

2 Gentile Enrico, sono Claudio titolare di un'azienda di packaging, da ormai ben 30 anni, 30 anni di sfide, lotte, traguardi, successi, fallimenti, rinascite. Ho aperto questa società assieme al mio socio, e con tanto impegno e fatica l'abbiamo portata ad essere leader nel mercato, puntando sull'innovazione e sulla ricerca di nuove tecnologie. Oggi purtroppo la crisi non ha risparmiato neppure noi, da qualche anno ho cominciato a vedere tutto buio, ho perso motivazione e sicurezza, è diventato tutto molto difficile, il mio socio che ha sempre seguito solo l'organizzazione della produzione non ha idee commerciali, i miei collaboratori aspettano da me risposte che io non ho. Esco a visitare i clienti sempre più scoraggiato, anche perché loro sono i primi a lamentarsi della crisi a dire che non vedono un gran futuro. Ho l'impressione che il settore sia saturo, fermo, immobile, il telefono non squilla più a parte quando mi chiama la banca che mi chiede soldi, le tasse aumentano, i costi fissi rimangono, non so davvero più cosa fare. Questo per forza di cose si riflette sulla mia vita personale e familiare, sono molto nervoso e scontroso, dormo poco, e sono molto preoccupato anche per la mia salute, tutto questo stress potrebbe farmi ammalare. Sono in cerca di stimoli nuovi, mi può aiutare?
- CLAUDIO -

Buongiorno Claudio, ho letto attentamente la sua richiesta d'aiuto, e con le poche righe che lei ha messo a mia disposizione, il compito è veramente arduo. Per far sì che lei possa trovare nuovi stimoli sarebbe ideale un percorso mirato eseguito in azienda. E' mia volontà, comunque, provare a darle degli spunti di riflessione. Lei mi scrive che dopo 30 di sfide, lotte, traguardi, fallimenti, rinascite e dopo tanto impegno e fatica avete portato la vostra azienda ad essere leader del mercato conseguendo con ciò un ottimo successo. Prima di tutto vorrei farle focalizzare la parola successo; per me SUCCESSO non è altro che il participio passato del verbo SUCCEDERE, ciò descrive un qualcosa che è il passato e che non è il presente e tanto meno il futuro. Da quello che percepisco all'interno della sua azienda, il suo socio ha sempre seguito solo l'organizzazione della produzione e immagino che la parte commerciale l'abbia seguita lei pertanto i vostri collaboratori, ovviamente si aspettano da lei, e non dal suo socio, le risposte adeguate da dare al mercato. L'innovazione e la ricerca di nuove tecnologie sono state le basi sulle quali avete fondato il successo della vostra azienda. Le chiedo possono essere ancora strumenti utili in questo momento? Vi affidate ancora a quelle tecnologie innovative di allora, che adesso potrebbero essere superate, o state sviluppando nuovi metodi?
"Ho cominciato a vedere tutto buio..."
"Ho perso motivazione e sicurezza..."
"E' diventato tutto molto difficile..."
"Esco a visitare i clienti sempre più scoraggiato..."
"Non so davvero più cosa fare..."
"Sono molto preoccupato..."

Claudio, la invito a rileggere quanto ha scritto, e le chiedo: questo è lo stato in cui un leader d'azienda, quale lei è, può permettersi di stare?

Se lei fosse uno dei suoi collaboratori, o il suo socio oppure uno dei suoi clienti come giudicherebbe Claudio? Per loro lei è un punto di riferimento importante, e così in questo momento trasmette loro le sue insicurezze e i suoi malumori.

Questo fa sì che anche loro si lamentino e vedano buio il loro futuro, creando così un clima di sfiducia verso l'azienda di cui lei è titolare.

La lascio chiedendole di fare un semplice esercizio, affinché possa ritrovare quello **STATO POSITIVO** che le permetterà di riposizionarsi, evitando di essere nervoso e scontroso, agevolandola sia nella vita personale, familiare e professionale.

Esercizio.

Dalla situazione attuale crei un obiettivo performante per la sua azienda, su cui lavorare nel prossimo futuro, che le dia molta molta soddisfazione e si immagini di averla già conseguita nel presente.

Fatto ciò vada nel passato alla ricerca di un successo che le ha dato grande entusiasmo e lo percepisca con tutti i 5 sensi, si veda come l'ha vissuto, si ascolti come l'ha vissuto, percepisca l'ambiente come l'ha vissuto (odori, sapori, sensazioni fisiche) e dopo aver fatto proprie queste emozioni, torni con l'immaginazione nel presente e scriva su un foglio di carta le azioni che lei vuole intraprendere per conseguire quell'obiettivo che si era prefissato precedentemente.

Ringraziandola di avermi scritto, rimango disponibile per un incontro di approfondimento e nel frattempo le auguro tanta luce per il raggiungimento dei suoi obiettivi.

IL NOSTRO COACH: ENRICO BOI
coach life, coach esecutive, carrier coach
FLY UP training coaching consulting
Piazzale Cadorna, 29 - BASSANO D.G. VI

www.flyupcoaching.com
tel. 0424.228938
345.6088883 - 347.3487674

*ANCHE IN FORMA ANONIMA.

I tuoi dati saranno trattati nel rispetto del segreto professionale

