

**E.F.T.**

**PER PROFESSIONISTI**

**ED AZIENDE**

**(ed anche per te che**

**sei il professionista**

**della tua vita)**



**Paola Madoglio**

[www.paolamadoglio.com](http://www.paolamadoglio.com)

## **“EFT per professionisti e aziende”**

Ogni professionista è un’azienda, con elementi distintivi diversi, ma per entrambe le tipologie valgono gli stessi principi di fondo, quindi tutto ciò di cui tratteremo è valido sia per le aziende che per i professionisti.

Possiamo anche aggiungere che ogni persona è il professionista della propria vita, quindi, gli argomenti che trattaremo, valgano anche per ogni singolo individuo che intende produrre il miglior risultato possibile con la propria vita.

Quali sono i primi elementi da considerare per il BenEssere aziendale?

Innanzitutto ricordiamoci che nel benessere aziendale è compreso anche il ritorno economico; troppo spesso siamo portati a credere che: o si sta bene e si investono soldi per il benessere o si pensa alla redditività. Includere è sicuramente più pagante che escludere, quindi impariamo a mettere una e dove eravamo abituati a mettere una o così da poter avere sia benessere che redditività!

Incominciamo ora a fare chiarezza attraverso alcune domande:

- ♦ Conosci l’importanza di avere una chiara definizione di missione e visione?
- ♦ Come ti fa sentire parlare di obiettivi?

Se cerchiamo nel web, nelle riviste o nei testi di settore, troviamo definizioni diverse dei termini MISSIONE e VISIONE, ora vi chiarirò il significato che io attribuisco a questi termini e a cui farò riferimento in questo testo:

MISSIONE: spiega il fine che l'imprenditore, la persona o l'azienda vuole conseguire, risponde alla domanda "Quale contributo voglio dare ai miei

clienti, alla società, al mondo?" e specifica anche quali sono le caratteristiche che rendono unico un certo progetto o un certo prodotto; ed inoltre specifica le motivazioni per cui si vuole offrire un certo prodotto o un certo servizio, perchè si è scelto proprio quel modo per dare il proprio contributo.

VISIONE: è la rappresentazione dello scenario che permetterà la realizzazione della missione; è il veicolo che permette di raggiungere la Missione; è il come immagino di realizzare la missione, ne è quindi strettamente legata e la rispetta. E' molto importante che la visione sia concreta, ben strutturata e ben organizzata.

Occupiamoci per prima cosa allora della definizione della nostra missione o della missione della nostra figura professionale o della nostra azienda. Innanzitutto la definizione di missione è breve, spesso sintetizzata in una sola frase, è chiara, è diretta, è semplice.

Alcune domande ci possono aiutare nella definizione della missione:

- ♦ quali valori ho io o ha la mia azienda?
- ♦ che cos'è importante per me nella vita?
- ♦ chi sono io? chi è la mia azienda?
- ♦ quale contributo voglio dare ai miei clienti, al mondo?
- ♦ perchè voglio dare questo contributo?
- ♦ in che cosa questo contributo si differenzia dagli altri? che specificità ha?

Prendiamoci del tempo, creiamo una situazione di tranquillità e semplicemente lasciamoci arrivare le risposte a queste domande. Se ci sono difficoltà possiamo fare un bel giro di EFT:

*Anche se*

- ♦ *queste domande mi sembrano complesse e non mi arrivano le*

### *risposte*

- ♦ *tutto questo mi sembra inutile e complicato*
- ♦ *mi sembra di perdere tempo mentre invece dovrei "lavorare concretamente"*
- ♦ *non sono abituato a chiedermi cose di questo genere*
- ♦ *non sono abituato a scrivere di me*
- ♦ *mi sembra di non avere niente di speciale da offrire*
- ♦ *mi sembra che altri abbiano già inventato e offerto tutto ciò che poteva essere offerto e inventato*
- ♦ *ho il dubbio che ciò che è importante per me non lo sia per gli altri ... mi amo e mi accetto completamente e profondamente.*

A proposito di missione mi viene in mente una frase attribuita a Goethe:  
"Se il perchè è forte, il come si trova sempre"

Per chiarire la visione è utile rispondere invece alle domande:

- ♦ *che cosa voglio diventare/che la mia azienda diventi?*
- ♦ *dove voglio arrivare/che la mia azienda arrivi?*
- ♦ *quali capacità o risorse ho a disposizione?*
- ♦ *quali comportamenti immagino possano essere più efficaci per raggiungere la mia missione?*
- ♦ *qual'è il luogo migliore, il contesto migliore per il raggiungimento della mia missione?*

Anche in questo caso se abbiamo difficoltà, possiamo aiutarci con qualche bel giro di EFT prendendo spunto da queste frasi:

*Anche se:*

- ♦ *ho sempre fatto fatica ad immaginare e ad usare la fantasia*
- ♦ *io ho i piedi per terra e non riesco ad immaginare un ipotetico futuro*

- ◆ *mi hanno detto che i sognatori muiono di fame*
  - ◆ *penso sia meglio non illudersi e non provare nemmeno ad immaginare*
  - ◆ *penso che rispondere a queste domande sia altro tempo sprecato*
  - ◆ *io sono concreto e per me esistono solo le cose che vedo con gli occhi fisici*
  - ◆ *penso che se sapessi rispondere a queste domande avrei già raggiunto il successo*
- ... mi amo e mi accetto completamente e profondamente.*

Ora possiamo farci aiutare da altre domande per meglio lasciar emergere quali sono i nostri talenti naturali, per cosa siamo portati, perché di solito queste indicazioni sono quelle che ci guidano a realizzare chi siamo veramente. Nasciamo con delle caratteristiche, con dei potenziali da concretizzare, quando percorriamo la strada di questa realizzazione tutto è più facile, come una strada in discesa, quando invece ci ostiniamo a cercare di realizzare ciò che gli altri hanno deciso per noi, ciò che pensiamo sia più redditizio o più conveniente oppure abbiamo paura ad esprimere ciò che veramente ci interessa, rischiamo di perdere di vista chi siamo veramente e la nostra strada può apparire come una faticosa salita.

Di nuovo quindi facciamoci aiutare da alcune domande:

- ◆ *quali sono le mie abilità naturali?*
- ◆ *cosa sognavi di fare quando eri piccolo?*
- ◆ *verso quali attività ti sei sempre sentito attratto?*
- ◆ *che cosa ami fare?*
- ◆ *per che cosa ti elogiano gli altri?*
- ◆ *qual'è la tua abilità speciale, quella cosa che faresti sempre, che ti*

dà energia quando la fai e che la faresti anche gratis?

- ◆ quali sono le mie competenze?
- ◆ che cosa hai imparato nelle tue precedenti esperienze lavorative?

Quando hai risposte a queste domande, in modo immediato ed intuitivo possibilmente, trova una parola o un concetto che ricorre con più frequenza nelle tue risposte e verifica come si allinea con la tua missione o come puoi inserirlo nella frase che descrive la tua missione.

A questo punto ti invito a scrivere una breve frase che sintetizza la tua missione o la missione della tua azienda (o la missione della tua vita), come abbiamo detto prima deve essere breve, chiara, possibilmente espressa con parole semplici, che sia immediatamente comprensibile da un bambino di 5 anni, meglio se non contiene negazioni.

.....  
.....

E ora facciamo la stessa cosa con la visione. La visione dovrebbe essere spiegabile in cinque minuti, dovrebbe riuscire a motivare e ad ispirare, importate è mettere al centro i clienti; può essere a breve o a lungo termine, deve essere in accordo con la missione, ricordiamoci che rappresenta il come immagino di realizzare la missione. Mentre la missione rimane costante, la visione può essere adeguata nel corso del tempo e può essere modificata.

.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....

E' possibile che, a livello più o meno consapevole, ci sia qualche convinzione che ostacola il perseguitamento della missione, possiamo farci aiutare da alcune domande per verificare la presenza di elementi che contrastano con il nostro fine o con il fine aziendale:

◆ Che cosa voglio (definizione della missione in breve)

.....

◆ Come saprò di aver raggiunto il mio obiettivo?

.....

◆ In che modo la mia/la vita dell'azienda sarà diversa quando l'avrò raggiunto?

.....

◆ C'è qualche situazione o circostanza in cui non vorrei .....  
(riportare la definizione breve di missione)?

.....

◆ Di quali risorse (interiori ed esteriori) ho bisogno per ottenere ciò che voglio?

.....

◆ C'è qualcosa che forse potre perdere una volta ottenuto ciò che voglio?

.....

- .....
- ♦ C'è qualcosa che mi impedisce di ottenere ora quello che voglio per me o per la mia azienda?
- .....
- .....

Anche in questo caso è importante lasciarci arrivare le risposte in modo immediato, diretto e spontaneo, prendere nota delle prime risposte che arrivano anche se sembrano assurde o sembrano quasi non avere attinenza con la domanda.

Le risposte che ci arrivano possono sorprenderci e ispirarci vari giri di EFT.

Parliamo ora della parola OBIETTIVO. Spesso quando ci consigliano di mettere nero su bianco il nostro obiettivo o l'obiettivo della nostra azienda, incominciamo a sentirci messi alla prova e l'obiettivo diventa quel dato attraverso il quale veniamo "promossi" o "bocciati", cioè diventa un dato che ci dice se andiamo bene o no.

Possiamo a fare un bel giro di EFT:

*Anche se*

- ♦ *la parola obiettivo mi incute un po' di timore*
- ♦ *non sono sicuro di riuscire a raggiungere il mio obiettivo*
- ♦ *se non raggiungo il mio obiettivo vuol dire che non ne sono all'altezza*
- ♦ *ho paura di non riuscire a raggiungere questo obiettivo*

*mi apro alla possibilità di utilizzare la parola obiettivo con un nuovo significato*

*incomincio a considerare l'obiettivo come un faro che mi indica la*

*direzione*

*l'obiettivo mi guida e mi ispira*

Ed infine ricordiamoci che noi non siamo il nostro lavoro, siamo anche il nostro lavoro ma siamo molto di più...

***BUON LAVORO...***

Paola Madoglio

Counseling Sistemico

348 6629276

[www.infinitepossibilita.com](http://www.infinitepossibilita.com) - paolamadoglio@gmail.com