



La motivazione e l'impegno sono motori essenziali per raggiungere i propri obiettivi e dare il meglio di sé. Come coach del mindset, è fondamentale saper accompagnare i propri clienti nello sviluppo e nel mantenimento della loro motivazione intrinseca.

Il primo passo consiste nell'aiutare il cliente a chiarire i suoi valori e le sue aspirazioni profonde. Che cosa conta veramente per lui? Che cosa dà senso alla sua vita? Esplorando queste domande esistenziali, il coach guida il cliente verso una migliore comprensione di ciò che lo emoziona e lo spinge a superarsi.

Successivamente, il coach può utilizzare il modello GROW (Goal, Reality, Options, Way forward) per strutturare l'accompagnamento. Si tratta prima di tutto di definire un obiettivo stimolante e motivante, assicurandosi che esso sia specifico, misurabile, raggiungibile, realistico e definito temporalmente (SMART). Un obiettivo ben formulato agisce come un faro che guida l'azione e nutre la motivazione.

Per radicare questo obiettivo, il coach può proporre al cliente di creare una tavola di visualizzazione (vision board). Incollando immagini e parole che rappresentano la sua visione del successo, il cliente rende il suo obiettivo tangibile e emotivamente attraente. Collocare questa tavola in un luogo visibile quotidianamente aiuta a mantenere il corso e a rianimare la fiamma della motivazione.

Celebrare le piccole vittorie è un potente strumento per alimentare l'impegno. Il coach può incoraggiare il cliente a fissare degli obiettivi intermedi e a premiarsi per ogni traguardo raggiunto. Questo crea un cerchio virtuoso di soddisfazione e fiducia in se stessi, che alimenta la motivazione a lungo termine.

A volte, la motivazione può vacillare di fronte agli ostacoli o agli insuccessi. Il ruolo del coach è allora quello di aiutare il cliente a cambiare prospettiva e a vedere queste sfide come opportunità di apprendimento. Coltivando un mindset di crescita, il cliente impara a perseverare nonostante le difficoltà e a attingere dalle sue risorse interiori per rimbalzare.

La visualizzazione è un altro potente strumento per rafforzare la motivazione. Guidando il cliente nell'imagery mentale del suo futuro successo, il coach lo aiuta a radicare uno stato d'animo positivo e di fiducia. Il cliente può quindi proiettarsi al di là degli ostacoli attuali e mantenere intatta la sua determinazione.

Nutrire la sua curiosità e il suo desiderio di apprendere è una chiave per mantenere viva la motivazione intrinseca. Il coach può incoraggiare il cliente a esplorare nuove conoscenze e competenze legate ai suoi obiettivi. Coltivando il piacere di imparare e di progredire, il cliente trova dentro di sé gli stimoli del suo impegno.

Infine, il coach deve assicurarsi che il cliente prenda cura della sua energia e del suo benessere. Un equilibrio di vita adeguato, una gestione sana dello stress e delle relazioni nutritive sono essenziali per mantenere la motivazione a lungo termine. Incoraggiando il cliente a rispettare le sue necessità fondamentali, il coach lo aiuta a creare le condizioni ottimali per la sua realizzazione personale.

Aneddoto: Ho accompagnato una cliente che sognava di creare la sua azienda ma non osava iniziare. Esplorando i suoi valori, ha realizzato che l'autonomia e la creatività erano essenziali per lei. Abbiamo quindi definito un obiettivo SMART per realizzare la sua visione, iniziando con passaggi semplici come svolgere uno studio di mercato. Ogni piccolo passo compiuto rafforzava la sua motivazione e la sua fiducia. Oggi ha creato la sua azienda e vive pienamente la sua passione quotidianamente. Questo esempio illustra l'importanza di partire dalle aspirazioni profonde e di celebrare le piccole vittorie per nutrire duramente la motivazione e l'impegno.

Punti da ricordare:

- Chiarire i valori e le aspirazioni profonde del cliente per identificare ciò che lo motiva intrinsecamente.
- Utilizzare il modello GROW per strutturare l'accompagnamento, definendo un obiettivo SMART ispirante e motivante.
- Proporre al cliente di creare una tavola di visualizzazione (vision board) per rendere il suo obiettivo tangibile e emotivamente attraente.
- Celebrare le piccole vittorie incoraggiando il cliente a fissare obiettivi intermedi e a premiarsi per ogni traguardo raggiunto.

- Aiutare il cliente a cambiare prospettiva di fronte agli ostacoli e a coltivare un mindset di crescita per perseverare nonostante le difficoltà.
- Utilizzare la visualizzazione per radicare uno stato d'animo positivo e confidente, proiettando il cliente nel suo futuro successo.
- Incoraggiare il cliente a nutrire la sua curiosità e il suo desiderio di apprendere per mantenere viva la sua motivazione intrinseca.
- Assicurarsi che il cliente prenda cura della sua energia e del suo benessere per mantenere la sua motivazione nel lungo termine.