



all'insieme del suo valore professionale. Identificando e mettendo in discussione questa credenza limitante, Sophie potrebbe sviluppare un'interpretazione più sfumata e costruttiva della situazione, come "Questo rifiuto è deludente ma non mette in discussione le mie competenze. Continuerò a fare domanda e a migliorare la mia candidatura".

Il modello ABC è particolarmente utile per sviluppare una mentalità di crescita. Infatti, una mentalità fissa è spesso mantenuta da credenze limitanti e irrazionali, come "Il fallimento è una prova della mia incapacità" o "Devo essere perfetto per avere valore". Imparando a identificare e a sfidare queste credenze, possiamo progressivamente sostituirle con convinzioni più adeguate e gratificanti, come "Il fallimento è un'opportunità di apprendimento" o "Posso migliorare con sforzo e pratica".

Luc, un imprenditore, aveva la tendenza a interpretare ogni difficoltà incontrata nel suo progetto come un segno che non era fatto per intraprendere (credenza limitante). Questa credenza generava in lui stress, dubbi e una tendenza a procrastinare (conseguenze emotive e comportamentali), rafforzando così una mentalità fissa. Grazie al modello ABC, Luc ha imparato a mettere in discussione questa credenza e a sostituirla con una convinzione più razionale e costruttiva: "Le difficoltà fanno parte del processo imprenditoriale e mi permettono di sviluppare le mie competenze". Questo cambiamento di mentalità gli ha permesso di affrontare le sfide con più fiducia, perseveranza e creatività.

Come coach di mentalità, puoi utilizzare il modello ABC per aiutare i tuoi clienti a prendere coscienza delle loro credenze limitanti e a trasformarle in convinzioni più potenzianti. Puoi guidarli nell'identificazione dei legami tra gli eventi attivanti, le loro interpretazioni e le conseguenze che ne derivano, utilizzando domande come: "Quale significato dai a questa situazione?", "Questa credenza ti aiuta a raggiungere i tuoi obiettivi?", "Quale sarebbe un modo più costruttivo di interpretare questo evento?".

Puoi anche incoraggiarli a sperimentare nuove credenze e a osservare il loro impatto sulle loro emozioni e comportamenti. Ad esempio, puoi loro proporre di sostituire una credenza limitante con un'affermazione positiva e di annotare i cambiamenti percepiti nel corso dei giorni. Questo approccio esperienziale favorisce l'ancoraggio degli apprendimenti e lo sviluppo sostenibile di una mentalità di crescita.

Il modello ABC è uno strumento prezioso per comprendere e trasformare il nostro rapporto con il mondo e con noi stessi. Aiutandoci a prendere coscienza del ruolo centrale delle nostre credenze nel nostro benessere e nella nostra efficacia, ci fornisce le chiavi per sviluppare una mentalità più gratificante e resiliente. Come coach, il tuo ruolo è di accompagnare i tuoi clienti in questo processo di esplorazione e trasformazione cognitiva, offrendo loro uno spazio benevolo e stimolante per sperimentare nuovi modi di pensare e agire. Aiutandoli a diventare gli architetti del loro proprio cambiamento, permetti loro di liberare il loro pieno potenziale e di vivere una vita più allineata con le loro aspirazioni profonde.

Punti da ricordare :

1. Il modello ABC (Attivazione, Credenza, Conseguenza) è uno strumento derivato dalla terapia comportamentale e cognitiva (TCC) che ci permette di comprendere i legami tra i nostri pensieri, emozioni e comportamenti.
2. Secondo questo modello, non sono gli eventi in sé a determinare le nostre reazioni, ma l'interpretazione che ne facciamo attraverso le nostre credenze.
3. Le nostre credenze agiscono come un filtro attraverso cui interpretiamo il mondo e possono essere adeguate o inadeguate, razionali o irrazionali.
4. Le credenze inadeguate, spesso basate su distorsioni cognitive, possono mantenerci in cicli emotivi e comportamentali negativi.
5. Il modello ABC è particolarmente utile per sviluppare una mentalità di crescita identificando e sfidando le credenze limitanti.
6. Come coach di mentalità, puoi utilizzare il modello ABC per aiutare i tuoi clienti a prendere coscienza delle loro credenze limitanti e a trasformarle in convinzioni più costruttive.
7. Puoi guidare i tuoi clienti nell'identificazione dei legami tra gli eventi, le loro interpretazioni e le conseguenze che ne derivano, utilizzando domande specifiche.
8. Incoraggia i tuoi clienti a sperimentare nuove credenze e a osservare il loro impatto sulle loro emozioni e comportamenti per favorire l'ancoraggio degli apprendimenti e lo sviluppo sostenibile di una mentalità di crescita.