



La modellazione e il benchmarking sono due potenti strumenti di coaching mentale, che permettono al cliente di ispirarsi alle migliori pratiche e strategie di successo altrui per accelerare il suo sviluppo personale. La modellazione consiste nello studio dettagliato dei comportamenti, delle credenze e delle competenze delle persone che eccellono in un determinato campo, al fine di trarne insegnamenti e chiavi di successo trasponibili alla propria situazione. Il benchmarking è un approccio complementare, che mira a confrontare le proprie prestazioni e risultati con quelli dei migliori della propria categoria, al fine di situarsi, valutarsi e migliorarsi in continuazione.

La modellazione si basa sul principio che l'eccellenza non è innata, ma si acquisisce attraverso l'osservazione, l'apprendimento e la pratica. Studiando da vicino le "strategie dei geni", come le chiama Robert Dilts nel suo libro omonimo, si possono scoprire i pattern di pensiero, di comunicazione e di azione che sottendono il loro successo. Ad esempio, modellando i migliori oratori, si possono identificare le tecniche di storytelling, di gestione delle emozioni e di comunicazione non verbale che utilizzano per catturare la loro audience. Modellando gli imprenditori di successo, si può comprendere la loro visione, il loro mindset di crescita e la loro capacità di cogliere le opportunità e di rimbalzare di fronte ai fallimenti.

Per utilizzare la modellazione nel coaching, il coach può invitare il cliente a scegliere una o più persone che incarnano l'eccellenza nel campo che lo interessa, e a studiare in dettaglio il loro percorso, i loro successi e le loro strategie. Questo può essere fatto attraverso la lettura di biografie, la visione di interviste, l'analisi dei loro scritti o discorsi, o anche attraverso un contatto diretto, se possibile. L'obiettivo è identificare i pattern comuni ai modelli di successo, adattandoli alla propria personalità e al proprio contesto unico.

Il coach può guidare questa analisi ponendo domande come: "Quali sono le credenze e i

valori chiave di questa persona?", "Come gestisce gli ostacoli e i fallimenti?", "Quali sono le sue routine e le sue abitudini di successo?", "Come comunica e influenza il suo entourage?". L'obiettivo è aiutare il cliente a decodificare le "ricette del successo" e ad appropriarsene in modo autentico.

Un esempio famoso di modellazione è quello di Tony Robbins, il coach di fama mondiale, che ha costruito la sua carriera modellando le strategie dei migliori performer in campi così diversi come la terapia, gli affari, lo sport o la negoziazione. Studiando modelli come Milton Erickson, John Grinder o Jim Rohn, è stato in grado di sviluppare la sua sintesi personale delle chiavi del successo e della realizzazione personale, che trasmette a milioni di persone in tutto il mondo.

Il benchmarking è uno strumento complementare alla modellazione, che permette di confrontarsi con i migliori della propria categoria per valutare i propri punti di forza, le proprie debolezze e le aree di miglioramento. Non si tratta di giudicarsi o di svalutarsi, ma di darsi dei punti di riferimento e degli obiettivi ambiziosi per progredire. Come dice Peter Drucker, "Non si può gestire ciò che non si misura". Il benchmarking permette di misurare le proprie prestazioni attuali e confrontarle con quelle dei leader del proprio campo, al fine di definire obiettivi SMART e un piano d'azione concreto per raggiungerli.

Per utilizzare il benchmarking nel coaching, il coach può invitare il cliente a identificare gli indicatori chiave di performance (KPI) pertinenti al suo obiettivo e a raccogliere dati sui risultati dei migliori della sua categoria. Ad esempio, se l'obiettivo è migliorare la propria visibilità sui social media, i KPI possono includere il numero di follower, il tasso di engagement, la portata delle pubblicazioni, ecc. Confrontando le proprie metriche con quelle degli influencer più seguiti del suo settore, il cliente può porsi obiettivi ambiziosi ma realistici e definire le azioni da intraprendere per raggiungerli.

Il coach può anche incoraggiare il cliente a studiare le "best practices" dei leader del suo campo, cioè le strategie e le tattiche che hanno dimostrato di funzionare e che possono essere fonte di ispirazione e apprendimento. Ad esempio, benchmarking le migliori campagne di marketing virale, il cliente può identificare gli ingredienti chiave del successo (storytelling, emozione, umorismo, formato, ecc.) e adattarli alla propria comunicazione.

È importante notare che il benchmarking non si limita al confronto di numeri e risultati, ma include anche lo studio dei processi, dei metodi e della cultura che sottendono la performance. Jim Collins, nel suo libro "Da buono a ottimo", sottolinea che le aziende che raggiungono un successo duraturo sono quelle che si confrontano costantemente con le migliori, non per copiarle, ma per ispirarsi e superarsi.

Quando si utilizzano la modellazione e il benchmarking nel coaching, è essenziale mantenere un equilibrio tra ispirazione e autenticità. L'obiettivo non è diventare una copia conforme dei modelli studiati, ma trarre ispirazione da essi per sviluppare il proprio stile e

la propria firma. Il coach può aiutare il cliente a discernere gli elementi trasponibili alla sua situazione, incoraggiandolo a rimanere fedele ai suoi valori, ai suoi punti di forza e alla sua unicità.

La modellazione e il benchmarking possono essere utilizzati in molti ambiti del coaching mentale, come la leadership, l'imprenditoria, la public speaking, la creatività o la gestione del tempo. Possono anche essere combinati con altri strumenti di coaching, come la visualizzazione, il questionamento potente o il feedback costruttivo, per rafforzare il loro impatto e facilitare l'integrazione degli apprendimenti.

Ad esempio, dopo aver modellato le strategie dei migliori gestori di progetto, il cliente può utilizzare la visualizzazione per proiettarsi nell'atto di implementare queste strategie con successo nel proprio contesto. Il coach può anche utilizzare il questionamento potente per aiutare il cliente a identificare le credenze e le competenze chiave da sviluppare, e il feedback costruttivo per validare i suoi progressi e regolare il suo piano d'azione.

Con pratica e perseveranza, la modellazione e il benchmarking possono diventare strumenti potenti per accelerare il proprio sviluppo personale e professionale, sfruttando l'esperienza e il successo altrui. Come sintetizza Tony Robbins, "Il percorso più breve verso il successo è imparare dai migliori e fare ciò che fanno". Ispirandosi ai modelli di eccellenza e confrontandosi con i leader del proprio campo, il cliente può coltivare un mindset di crescita e darsi i mezzi per realizzare il suo pieno potenziale.

Punti da ricordare :

- La modellazione e il benchmarking sono due strumenti complementari di coaching mentale che permettono di ispirarsi alle migliori pratiche e strategie di successo per accelerare il proprio sviluppo.
- La modellazione consiste nello studio dettagliato dei comportamenti, delle credenze e delle competenze delle persone che eccellono in un determinato campo, al fine di trarne insegnamenti trasponibili alla propria situazione.
- Il benchmarking mira a confrontare le proprie prestazioni e risultati con quelli dei migliori della propria categoria, al fine di situarsi, valutarli e migliorarsi in continuazione.
- Per utilizzare la modellazione nel coaching, si possono studiare i percorsi e le strategie dei modelli di eccellenza, identificando i pattern chiave del loro successo.
- Per il benchmarking, si identificano gli indicatori di performance pertinenti e si raccolgono dati sui risultati dei leader del campo, al fine di stabilire obiettivi ambiziosi e un piano d'azione.

- È importante mantenere un equilibrio tra ispirazione e autenticità: l'obiettivo è trarre ispirazione dai modelli per sviluppare il proprio stile, non copiarli.
- La modellazione e il benchmarking possono essere combinati con altri strumenti come la visualizzazione, il questionamento e il feedback per rafforzare il loro impatto.
- Con la pratica, permettono di coltivare un mindset di crescita e di realizzare il proprio pieno potenziale sfruttando l'esperienza dei migliori.