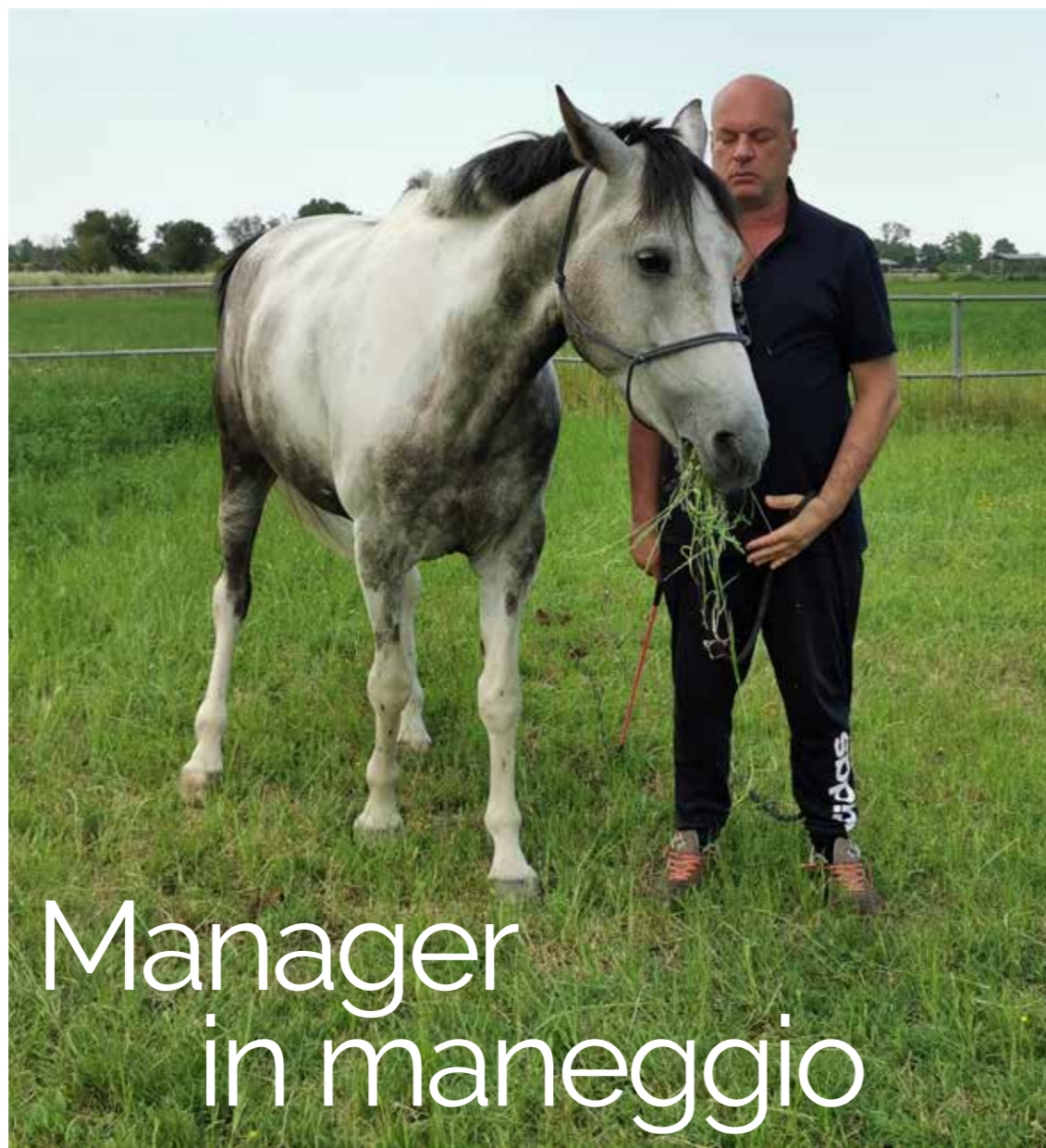


Vediamo come i cavalli possono consigliarci al fine di raggiungere il successo in ogni negoziazione e a migliorare le relazioni nel lavoro ma anche nel privato

Testo di Milena Starita



Manager in maneggio

delle informazioni sociali molto complesso che gli permette di leggere con più efficacia il linguaggio del corpo e la condizione emotiva dei propri simili per merito di un sistema di 'neuroni specchio': cellule nervose considerate la base neurobiologica dell'empatia, che si comportano da veri mediatori della comprensione non solo del comportamento, ma anche dello stato emotivo non manifesto altrui. I cavalli nella relazione con l'uomo hanno il sistema di neuroni a specchio sempre attivo e sentono le nostre emozioni inconsapevoli. Per questo si dice che i cavalli 'sentono' la paura o la rabbia seppur dissimulate dall'uomo. La spiegazione del comportamento remissivo nei confronti dell'uomo, del quale spesso riesce ad accettare comportamenti anche assertivi/violenti, non è quindi dato da scarsa intelligenza ma è motivato dal fatto che è un animale che tollera e convive naturalmente con la presenza di altri esemplari dominanti 'LEADER' ai quali si affida per le necessità primarie: acqua, cibo e riproduzione es: femmina alfa/stallone. Questi soggetti hanno la capacità di elaborare le emozioni attivate dall'ambiente e di decidere la reazione appropriata per garantire al branco la sicurezza e la sopravvivenza. Nel momento in cui noi diventiamo consapevoli delle nostre emozioni e attiviamo la nostra 'leadership interiore' i cavalli ci 'ascoltano' e sono disposti a seguire attivamente le nostre volontà, per questo meccanismo ancestrale.



I pilastri del management

Comunicazione, autorità, collaborazione. I cavalli hanno la capacità di mostrarti tutto ciò che la comunicazione non verbale attraverso il corpo trasmette, permettendoci di avere una nuova consapevolezza rispetto a tutti gli aspetti della comunicazione tra esseri umani.

IL FOCUS dell'esperienza è quello di riuscire a creare una relazione con il cavallo, le cui basi sono le medesime che sorreggono e fanno funzionare bene anche quelle tra esseri umani nel lavoro e nella vita. Le attività in campo con i cavalli si pone come obiettivo il riuscire a creare un rapporto con il cavallo fondato su FIDUCIA e RISPETTO reciproco, tenendo conto delle rispettive

Dida da scrivere Berumquae verchici corpore reperum exerchilles volor accabor iantisinum sin nobis id utasper ciducitiis utem conet ipiet reium quia volendis doleseque

Il cavallo è un animale sociale, forte e potente che ha una straordinaria capacità di adattamento. Vive in gruppi dove tutti si conoscono individualmente e si creano rapporti differenziati, di solito ognuno ha un suo 'amico del cuore'. All'interno del gruppo nel tempo, si creano delle gerarchie e di solito il capo è una femmina anziana che ha maturato esperienze e conoscenze. Nella comunità dei cavalli si deve anche 'lavorare' per il bene di tutti: a turno qualcuno vigila e controlla la presenza di eventuali predatori mentre gli altri si riposano. I giovani spesso tra di loro discutono animatamente, come succede tra colleghi, ma niente di drammatico, serve a conoscersi. Il cavallo ha un sistema di elaborazione



Dida da scrivere Berumquae verchici corpore reperum exerchilles volor accabor iantisinum sin nobis id utasper ciducitiis utem conet ipiet reium quia volendis doleseque



Dida da scrivere
Berumquae verchici
corpore reperum
exerchilles volor
accabor iantisinum
sin nobis id utasper
ciducitiis utem conet
ipiet reium quia
volendis doleseque



GLI OBIETTIVI

Cosa significa maneggio? Etimologia della parola: maneggio, maneggiare, stessa radice di MANAGEMENT ovvero GESTIONE.

L'obiettivo degli esercizi del progetto Pet Counseling è quello di creare con il cavallo, così come per esempio con il proprio collaboratore, una relazione di fiducia e rispetto, una gerarchia orizzontale e non verticale, motivandolo perchè possa esprimere tutto se stesso per sua scelta senza essere sottomesso.

Per un manager o una risorsa che non ha mai avuto esperienza con i cavalli non è banale riuscire a muovere un cavallo libero in campo o se in movimento farlo fermare, oppure chiedergli di seguirti o seguire una determinata direzione con una specifica andatura. Capita che il cavallo con il quale ci si relaziona non risponda, esprimendo noia o al contrario sia troppo sollecitato all'azione. E' necessario essere sicuri di sé stessi. E' importantissimo che alla richiesta di movimento il

cavallo esegua al fine di ottenere il suo rispetto senza essere però aggressivo ma assertivo. Anche l'ascolto è fondamentale perchè ci aiuta a capire se l'altro accetta o meno la relazione che ricordiamo si deve fondare sulla reciprocità.

Quante volte succede che durante la visita a un cliente, per fare un semplice esempio, ci siano momenti di tensione che non si riesce a gestire? Molto spesso questa condizione determina un insuccesso nel portare a casa i propri obiettivi. Quando invece nella negoziazione si ha la consapevolezza delle proprie emozioni non si rischia di essere troppo impulsivi o troppo remissivi di fronte al classico NO, inoltre si ha l'opportunità di comprendere profondamente lo stato d'animo del cliente e lavorare al fine di renderlo accogliente rispetto alle proposte emerse nell'incontro.

Nei corsi di formazione si possono imparare le tecniche ma con i cavalli si impara la modalità per essere dei veri LEADER.

emozioni, avendo il coraggio di vedere in sé stessi paure e/o insicurezze, per superarle e trasformarle con umiltà, volontà e determinazione. Il progetto Pet Counseling propone un lavoro con il cavallo in grado di restituire a chi lo sperimenta il proprio atteggiamento emotivo con la sua immediata re-azione, situazione impattante che permette di vedere l'effetto dei nostri comportamenti, dei pensieri e delle sensazioni che trasmettiamo con il linguaggio del corpo, così con il cavallo e nello stesso modo con un potenziale cliente/capo o collega. Attraverso il lavoro con i cavalli da terra alleniamo pazienza, chiarezza nella comunicazione e consapevolezza del nostro messaggio non verbale, miglioriamo stima e rispetto verso noi stessi e gli altri. ■

Più competenze si hanno, più valore si ha sul mercato

Andrea Machi area Manager gruppo Hera Energia, precursore dei tempi con idee innovative e futuristiche nella gestione delle risorse, ha organizzato per il suo Team la formazione esperienziale Pet Counseling business al fine di poter aiutare i suoi collaboratori a esprimere sempre meglio le loro capacità.

L'esperienza è stata interessante. Soprattutto sul concetto che dobbiamo essere sereni ma decisi perchè l'atteggiamento positivo influenza le nostre performance. I clienti attraverso il nostro comportamento e linguaggio del corpo sono fortemente influenzati dall'autorevolezza che trasmettiamo. Per quanto riguarda la vendita questa è la cosa principale che ho carpito, mentre per ciò che concerne in generale la 'way of life' (collegato anche alla vendita per capire il cliente), condivido il

concetto che bisogna cercare di essere il più possibile connessi col presente e con l'adesso, perchè la concentrazione non riguarda solo i risultati sul lavoro ma anche la felicità negli affetti dove serve massima attenzione e importanza. Gianni G.

Grazie Andrea che ci hai coinvolto in un mondo a me sconosciuto e a te Milena che ci hai guidato con fermezza e passione nel rapporto emotivo con i cavalli facendomi capire quanto dobbiamo scoprire di noi stessi per essere più efficaci. Ripenso all'esercizio dentro il cerchio e al riuscire a trasmettere le indicazioni al cavallo attraverso le vibrazioni che emettiamo, nel momento in cui il cavallo ha cominciato a galoppare mi sono rivisto nella mia vita, dove da sempre sono agitato, senza pace, pronto sempre a nuove sfide. Marco S.

La mia esperienza personale è stata molto positiva, soprattutto dal punto di vista della crescita. La cosa che ho apprezzato maggiormente è stato analizzare l'esperienza dal punto di vista del cavallo. Ovvero come ci percepiscono gli altri. Sicuramente ho analizzato alcuni punti che sottovalutavo e da oggi sono più forte nelle trattative. Paolo C.

Ciao Andrea, il mio giudizio sul corso è sicuramente positivo. Mi ha portato a riflettere sul fatto che noi emendiamo energia, e i clienti la percepiscono e quindi possiamo gestirla per cercare di veicolare la vendita a un esito positivo. Questa esperienza mi ha aiutato a cercare di porre delle piccole modifiche nei miei atteggiamenti davanti al cliente che potranno essere molto utili. Roberto G.

