

Una nuova materia: il coaching

Quest'anno al posto del solito programma di Orientamento scolastico, il prof Kenny offre a noi studenti delle terze un'ora a settimana (il sabato) di *coaching* e *public speaking*, cioè ci fornisce degli strumenti per gestire i nostri stati d'animo e migliorare l'efficacia della nostra comunicazione utilizzando tutti i tre livelli di espressione: verbale, non verbale, paraverbale (gli ultimi due hanno un potere su chi ci ascolta pari al 93%!!!).

Ciò che il prof ci insegna può essere utile anche per capire se una persona è insicura o meno, felice o triste e le sue emozioni più autentiche.

Qualche giorno fa abbiamo cominciato anche una attività che serve per capire se prediligiamo la vista, l'udito o il tatto nel nostro approccio alla realtà, cioè se siamo visivi, auditivi o cinestesici.

I visivi hanno un tono di voce alto e parlano velocemente, gesticolano molto e preferiscono guardare ed essere guardati negli occhi quando si parla; gli auditivi parlano modulando la voce e con una velocità normale, ad essi piace molto la musica e fare la musica, stanno spesso con il corpo un po' inclinato all'indietro e quando si parla tendono a mostrare l'orecchio; i cinestesici, invece, parlano lentamente e piano, si toccano le mani o altro molto frequentemente e respirano di pancia, hanno la postura "chiusa" e fanno movimenti lenti.

Il prof Kenny ci ha insegnato che immaginare un evento felice, vero o finto, migliora la nostra prestazione, di qualsiasi genere essa sia, perché visualizzando cose positive siamo in grado di cambiare il nostro stato d'animo verso quel tipo di sentimenti.

Per favorire il rilassamento prima di una prova e trovare la giusta concentrazione (ad esempio prima di una verifica, o di una interrogazione), con la prof Vilone abbiamo fatto un esercizio di respirazione che si divide in tre fasi:

- respirare con regolarità;
- sentire la presenza del corpo, i muscoli, e poi – espirando – rilassarli;
- immaginare l'emozione come un colore che si espande in tutto il corpo, farla uscire da noi e "abbracciarla".

Poi nell'ultima lezione abbiamo imparato che per parlare faccia a faccia con più disinvoltura e avviare con maggiore facilità il rapporto con un'altra persona, bisogna sorridere, porsi allo stesso livello di altezza (se uno è in piedi e l'altro seduto uno si deve alzare o sedere per avere più "connessione"), e... MAI dire no: ciò crea una "barriera" tra i due. Infine se tra i due interlocutori si hanno più cose in comune (somiglianze) c'è maggiore possibilità di aggancio nel dialogo tra loro.



Giorgio Ripesi e Tommaso Pieroni