

## Sono una regina e non una serva [S-Coaching® di Ilaria Cusano]

Cosa ho da offrire, di valore, alla mia comunità?



In questo particolare momento storico-sociale moltissime donne stanno rielaborando delle **nuove strategie e modalità professionali**, per adattarsi a dei mutamenti strutturali e culturali che obiettivamente stanno trasformando radicalmente la nostra vita quotidiana, nonché la nostra stessa concezione del lavoro. Per tante, la riflessione e il cambiamento sono partiti da una considerazione: il lavoro non c'è più, e se c'è rasenta lo sfruttamento, i guadagni sono ridicoli, ci si rovina la salute, non si riesce ad avere una vita personale, dire che i propri diritti sono calpestati è dire poco, **tanto vale dedicarsi a ciò che si ama!** Perfetto, è pur sempre un punto di partenza; con scarsa coscienza di sé e del mondo che ci circonda, ma facciamo pur sempre un passo alla volta, giusto? Ok.

Deciso ciò, il che pure rappresenta una svolta epocale nella vita della donna e della società, nel confronto con la realtà ci si imbatte in una circostanza ben specifica: **il lavoro non deve**

**soltanto piacere, ma deve anche funzionare**, sotto una serie di punti di vista diversi contemporaneamente, e non solo in fase di partenza ma più o meno tutti i giorni, per anni e anni! Qui tante donne si incastrano, ed entrano in un limbo in cui si rischia di rimanere per un tempo eccessivo.

Perché un'attività professionale si trasformi in una vera e propria carriera, **è necessario che alla base ci siano non solo un piacere o un ideale, ma una vera e propria vocazione**. Essa è un sentimento, una missione, è un vissuto assolutamente spirituale, è un richiamo dell'anima, come quello che sentono, per esempio, le monache, le missionarie, le madri e le insegnanti. Non si tratta di mero piacere infantile (c'è anche quello, ma non è la parte preponderante, e tutto sommato, talvolta, può anche non esserci): è cosa sono venuta a fare io sul pianeta Terra. Chi non vive questo richiamo interiore semplicemente non può costruirsi una carriera, oppure può farlo con una buona dose di sofferenza e conflittualità, e onestamente io non lo auguro a nessuna.

Posto, quindi, che numerosissime donne vivono delle resistenze pazzesche rispetto alla spiritualità, qualche piccolo stimolo per delle semplici e intime riflessioni è pur sempre possibile raccogliarlo, perciò io ti pongo queste domande:

- 1) **Qual è quel messaggio, quell'attività, quella missione che tu porti avanti al di là del lavoro**, con spontaneità e naturalezza, nel corso della tua vita quotidiana? Per esempio, ti ritrovi di continuo a dar consigli amorosi alle amiche? Stai sempre costruendo o riparando qualcosa? Appena hai 2 ore libere, ti metti a guardare un bel film? Beh, sicuramente la tua vocazione ha a che fare con questo!
- 2) **Come ciò che esprimi, dici e fai contribuisce alla vita di chi ti sta intorno,**

**arricchendola?** Spesso neppure ce ne rendiamo conto, ma questo succede di continuo; è tristemente possibile che nessuno ce lo faccia notare, che noi stesse ci sminuiamo, ma se osserviamo bene la realtà che ci circonda, sicuramente ritroviamo il segno che noi vi imprimiamo, migliorando la giornata a qualcuno, permettendo che esista un prodotto/servizio che facilita la vita di molte persone, o donando spunti, ispirazione e supporto a chi ne ha bisogno. **La vocazione ha profondamente a che fare con il valore che solo noi possiamo portare all'interno della nostra comunità**, come esseri umani unici, insostituibili e importanti.

3) **Quali sono le competenze tecniche, gestionali, relazionali, psicologiche e spirituali che devi acquisire per far sì che il tuo sentimento diventi un progetto sostenibile nel tempo?** Già, perché io posso essere portatrice del valore più inestimabile che riesco a immaginare, ma se non mi metto nelle condizioni di tramutarlo in realtà, di concretizzarlo nella forma più congeniale alla società attuale, e di organizzarlo in modo tale che mi dia uno stipendio e che nel tempo possa crescere, svilupparsi e prosperare, se non mi rimbotto le maniche per rendere possibile tutto ciò, il mio sogno resterà un sogno, e la mia vocazione, ahimé, sarà stata vana, per me stessa e per la mia comunità – il che, naturalmente, è molto triste.

Ricordati: **quella perla che hai nel cuore è preziosissima**, e se non la porti tu nel mondo, nessun altro potrà farlo, priverai tutti del suo valore, così come priverai te stessa della gioia e della ricchezza che nascono dal dividerla. Vuoi veramente sprecare questa opportunità?

## Sei certa di saper negoziare?

Foto by [www.vidiskribi.it](http://www.vidiskribi.it)



Che differenza c'è tra giungere a un compromesso e negoziare? È fondamentale, perché uno porta all'infelicità e l'altro alla **felicità**; vediamo come. Immagina uno scenario lineare – è questo che si adatta di più al tema del compromesso: a un'estremità della linea ci sei tu o il tuo gruppo, e all'estremità opposta c'è l'altro o il suo gruppo. Vi trovate in due punti diversi della linea perché avete delle posizioni differenti: tu sei fautrice di una soluzione e l'altro ne propone una lontana o addirittura opposta. Giungere a un **compromesso** significa spostarsi esattamente su questa linea, per avvicinarsi; il che, a sua volta, vuol dire che ognuno lascia la propria posizione originaria per andare incontro all'altro, fermandosi dove il gioco di forze stabilisce il punto

d'arrivo. Comprendersi, in questo caso, non è necessario, nè previsto; bisogna solo rintracciare la linea di collegamento e la direzione verso cui muoversi per ridurre le distanze.

Nella **negoziazione** la faccenda è diversa: lo scenario non è affatto lineare, somiglia più a un'immensa rete, in cui le connessioni tra i vari puntini (due dei quali rappresentano la tua posizione e quella dell'altro) possono avvenire tramite molti percorsi, non uno soltanto. Qui sono essenziali empatia, comunicazione e comprensione, oltre che disponibilità a spostarsi, poiché si tratta di creare, proprio attraverso il riconoscimento delle ragioni e dei bisogni propri e dell'altro, un nuovo movimento, giungendo in un luogo indefinito della rete, dove esiste una terza soluzione che va benissimo a entrambe le parti. È alquanto improbabile che tale zona di arrivo sia a metà strada tra le due di partenza; solitamente va a collocarsi in un'altra area dello spazio, più o meno vicino all'una o all'altra posizione iniziale – questo non è importante. Ciò che conta è che si tratta di **un luogo dove si arriva insieme**, attraverso la comprensione reciproca delle motivazioni ed esigenze, e con il concreto e manifesto rispetto verso le scelte e le priorità dell'altro.

### **Cosa serve, quindi, per riuscire a negoziare?**

Una serie di **risorse interiori, competenze psicologiche, relazionali e spirituali** di cui si può disporre o che, all'occorrenza, possono anche essere apprese ed esercitate:

- 1) uno **spirito egualitario** di base, che rende fermamente convinti del fatto che nessuno è più intelligente, più in diritto o più importante di nessun altro;
- 2) la **pazienza**, perchè un processo volto alla negoziazione può essere assai più lungo di uno volto al compromesso, anche se, a lungo andare, i suoi risultati si rivelano più stabili e duraturi;
- 3) l'**abilità a comunicare**: per negoziare con efficacia non basta intuire, capire in grandi linee, afferrare i concetti, bisogna saper andare in profondità, soffermarsi sui dettagli, fare brainstorming insieme, analizzare tutte le sfumature, fino a disegnare una decisione comune che somigli a una vera e propria opera d'arte!
- 4) La perla: la **disponibilità a lasciarsi trasformare dalla relazione** interpersonale. Già, perché quando si accetta di fare questa danza assieme all'altro, anche se l'obiettivo di partenza è solo giungere a una decisione comune per poter fare qualcosa di concreto, alla fine della coreografia ci si scopre come delle persone un po' nuove, che esplorando un territorio diverso (l'altro) ricevono lo stesso effetto che si prova facendo un **viaggio**, e questo è esattamente ciò che, a livello esistenziale, dona grande valore umano alla negoziazione.

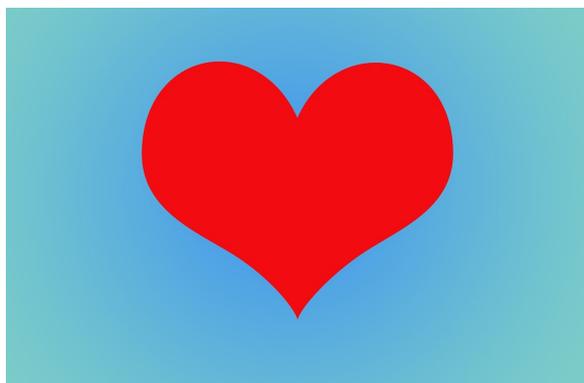
### **Perché compromesso = infelicità e negoziazione = felicità**

Nessuno, sostanzialmente, vuole solo prendere una decisione e fare qualcosa; tutti, invece, usiamo questi mezzi per realizzare il fine ultimo della vita che è **essere felici**. I processi e le decisioni hanno un senso nella misura in cui ci avvicinano a questo obiettivo. Detto ciò, se io sono costretta, per una pressione interna o esterna, a spostarmi dalla mia posizione, abbandonando i miei punti di vista e bisogni, rinunciando a una parte della mia identità, senza essere compresa e senza comprendere neppure ciò verso cui mi sto muovendo, come faccio a essere soddisfatta? **Siamo esseri umani, abbiamo un'anima, una coscienza, un'intelligenza**; nessuno è felice di essere una mucca che deve solo fare il latte, questo non basta, soprattutto al giorno d'oggi.

La questione è ben diversa se, assieme al raggiungimento dell'obiettivo, per me è previsto un viaggio, un'**avventura** in un nuovo mondo, la scoperta di prospettive e possibilità diverse, nonché il profondo piacere che dà l'ascoltare e l'affermarsi in un clima di empatia, l'ispirarsi e lo stimolarsi a vicenda, il rendersi utile e il trovare che, anche dall'altra parte, c'è una persona che vuole fare lo stesso con noi. Questo nutre profondamente, oltre a consentire di raggiungere un obiettivo – e non è un caso che il risultato che si produce in questo modo è più stabile e durevole di quello possibile tramite il compromesso:

quest'ultimo, infatti, a lungo andare inevitabilmente genera insoddisfazione, frustrazione e rancore, mentre la negoziazione dona vitalità, unione e reciproco riconoscimento.

## Empowerment e marketing: messaggio per un'anima che si credeva squalo.



Una questione che mi assilla da anni, e che mi dona ogni giorno stimoli e opportunità interessantissimi ed estremamente fecondi. Le donne che custodiscono, allo stesso tempo, una **natura fortemente imprenditoriale e spirituale** mi possono capire benissimo, ne sono certa, e coloro che sono abituate, da anni e anni, a nutrire con passione e dedizione il progetto di qualcun altro, potranno riconoscere che, facendolo, nutrono anche il proprio progetto, e ricordare per un attimo l'origine della propria scelta.

## Be yourself. Everyone else is already taken.

Eccola qui, la frase di Oscar Wilde che, nei mesi scorsi, mi ha dato nuova ispirazione su questo tema, invitandomi a una credenza utile, empatica e decisamente fruttifera, tanto nella sfera lavorativa quanto in quella spirituale: **il nostro talento non appartiene solo a noi.**

Già, perché noi Occidentali siamo figli di una **cultura individualista**, poco adusa a concepire e percepire le persone come pezzetti di un puzzle, o come gangli di una rete; considerarci leader in senso gerarchico, eroi ed eroine, ci viene meglio, fa più parte della nostra storia. Eppure viaggiando e interagendo spesso con l'Oriente, io ho imparato che esiste anche l'altra metà della mela: noi, effettivamente, siamo anche pezzetti di un puzzle e gangli di una rete e, come ci dimostra in modo elegante e sbalorditivo la natura, quando anche un minuscolo essere come l'ape smette di poter fare la propria parte, apparentemente minima e modestissima, tutto il sistema ne risente, e non poco! Privando noi stesse dell'opportunità di conoscere e sviluppare il nostro talento, la nostra passione, visione e missione di vita (che si esplicano in larghissima parte attraverso il lavoro), non solo ci neghiamo delle gioie e soddisfazioni meravigliose e profondissime, ma sottraiamo all'intera società un valore e una ricchezza che, di fatto, solo noi possiamo portare.

Perché mai farlo, allora?

Tante donne se lo stanno chiedendo, oggi, e si stanno spendendo con tutto il cuore, l'amore e l'energia, per cambiare la propria rotta professionale e **plasmare una carriera più allineata con la propria anima, con i valori e con l'etica** di cui si riconoscono portatrici.

## Un aiuto concreto per potenziarsi e sponsorizzarsi con Bellezza e Verità.

**Rispondi alle seguenti domande**, in modo scritto, esteso e istintivo all'inizio, e poi rileggendo, perfezionando e sintetizzando, per giungere al nocciolo dei messaggi:

1) Come ciò che io faccio per lavoro migliora la vita delle persone? A quale/i bisogno/i umano/i fornisco una risposta? e come so che questa risposta funziona?

2) In cosa la società era peggiore, prima che esistessero prodotti/servizi simili al mio?

3) Cosa può succedere, di meraviglioso, nella vita di una persona e in una società, utilizzando il mio prodotto/servizio?

Una volta che avrai indagato su questi punti, divertiti a fare questo giochetto di **personal branding** - ti aiuterà a interfacciarti e a integrarti meglio con la comunità a cui appartieni, e a trovare sempre più precisamente il tuo posto nel mondo:

- chiedi a ogni persona della tua community (professionale, umana, affettiva, come preferisci) di comunicarti quali sono i tuoi **3 talenti naturali e 3 limiti** a cui è bene che tu presti attenzione, per proteggerti e valorizzarti.

- Raccogli i vari **feedback**, classificandoli e suddividendoli in 3 insiemi: A) persone che ti conoscono solo superficialmente; B) persone che hanno condiviso almeno un'esperienza con te; C) persone che ti conoscono bene.

- A ogni aggettivo del 1° gruppo assegna 1 punto di **valore**, a ognuno del 2° 2 punti, e a ognuno del 3° 3 punti (l'opinione di chi ci conosce bene ha più valore di quella di chi ci conosce appena!).

- Poi, unisci i sinonimi, lasciando come parola chiave quella che raccoglierà più punti, così com'era, e sommando i punti delle altre. Dove si tratta di veri e propri sinonimi, somma direttamente i punti, e dove il significato è molto prossimo ma non identico, agli aggettivi che raccoglieranno meno punti assegna il valore di 0,5. Ti faccio degli esempi concreti: per me, "rigida" aveva raccolto 9 punti e "dura" 5, per cui, trattandosi di sinonimi, come risultato ho tratto rigida 14 punti (5+9=14). Dall'altra parte, "stimolante" aveva raccolto 5 punti, ma c'erano anche "coinvolgente" e "interessante" (significati prossimi, anche se non identici), che ne avevano raccolti 2, quindi ho unito questi ultimi 4 contandoli, però, come valenti 0,5 l'uno, perciò il risultato è stato stimolante 7, emerso da  $5+(0,5 \times 4)=7$ .

- Infine, crea la tua **classifica**, con i primi 3 talenti naturali e i primi 3 limiti a cui prestare attenzione.

### **Alla base, consapevolezza del valore, abitudine a fare rete e umiltà.**

La **morale** è questa: un gioco per imparare a proporsi, comunicare il valore del proprio prodotto/servizio e, in sostanza, vendersi, può trasformarsi in un esercizio per conoscersi come anime, prendere consapevolezza della propria parte di luce e di ombra, e integrarsi con gli altri e con la società nel suo insieme.

È estremamente utile, per esempio, scoprire quanto ci si riconosce nel ritratto che emerge: quanto l'immagine che si ha di se stesse corrisponde a quella che gli altri hanno di sé? Ci sono delle qualità, tra i talenti, che noi avremmo messo tra i limiti, o viceversa? A me, per esempio, ha colpito trovare "ambiziosa" e "schietta" tra i limiti, invece che tra i talenti.

Quanto abbiamo sviluppato l'abilità di mettere a frutto anche i nostri limiti? È chiaro: non smetteranno mai di causarci delle grane ogni tanto, ma possono dare anche dei frutti! Già, perché in fondo, il "coerente" e il "rigida" che, nei miei risultati, ho scoperto primi in classifica, rispettivamente tra i talenti e i tra i limiti, possono essere letti anche come 2 facce della stessa medaglia, così come l'essere "ambiziosa" è anche ciò che mi fa raggiungere i risultati che desidero, nella vita. In buona sostanza, ci vogliono **ampiezza di visione e capacità di comunicare**, per conoscerci e per accedere al nostro potenziale, e serve anche l'**umiltà di essere chi siamo, senza tentare di diventare diverse**.

Buon divertimento ☺

E mi raccomando: se hai trovato utile questo PDF, condividilo!

[ilariacusano.it](http://ilariacusano.it) – [S-Coaching di Ilaria Cusano](#) – [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Google+](#), [YouTube](#)