

## ESERCIZI

### Fattore chiave 3 Convinzioni limitanti e potenzianti

Esercizio 1 Come cambiano nel tempo le nostre convinzioni

Compila la tabella con le tue personali convinzioni limitanti e verifica se sono cambiate nel corso degli anni. Come guida puoi usare la Tabella 1 (pagina 39), dove cito alcuni esempi tratti dalla mia esperienza professionale.

CONVINZIONE LIMITANTE	A 20 ANNI	A 30 ANNI	A 40 ANNI

### Esercizio 2 Convinzioni limitanti e potenzianti

Nel corso della mia carriera professionale, sia nel ruolo di chirurgo veterinario che di coach, ho notato in me stesso e nelle persone che mi circondavano innumerevoli modi di pensare e di agire capaci di ostacolare le prestazioni. Nella prima colonna ho inserito alcune delle convinzioni limitanti di cui sento parlare più spesso dai chirurghi veterinari.

Cerca di completare l'elenco con le tue personali convinzioni limitanti o con quelle che ti riferiscono le persone che ti circondano. Quando hai finito cerca di trasformare alcune delle convinzioni dell'elenco in potenzianti. Per farlo usa il sistema "Se..., allora...".

Per ogni nuova convinzione ricordati di non usare le parole della convinzione precedente.

CONVINZIONE LIMITANTE	NUOVA CONVINZIONE
Ho uno studio veterinario, non un'azienda.	Se gestisco in maniera corretta le entrate e le uscite sarò in grado di investire in tecnologia, e questo a sua volta mi consentirà di occuparmi della specialità che preferisco e di assumere personale con l'obiettivo di avere più tempo libero.
Se passo i casi di emergenza a un altro studio, perdo clienti.	
Non posso prendermi un giorno di ferie, altrimenti i clienti si rivolgeranno alla concorrenza.	
Ai miei collaboratori interessa solo il tempo libero a disposizione e lo stipendio a fine mese.	

Esercizio 3 Identifica i comportamenti associati a vecchie e nuove convinzioni. Ho inserito alcune risposte tratte dal libro (tabella 3, pagina 46), che puoi usare come esempio.

COMPORTAMENTI OSSERVABILI	BASATI SULLA VECCHIA CONVINZIONE LIMITANTE	BASATI SULLA NUOVA CONVINZIONE POTENZIANTE
Farmaci iniettabili	Calcolare il dosaggio dei farmaci iniettabili, preparare le siringhe e somministrare i farmaci.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crea i protocolli per i farmaci più utilizzati, in modo che l'infermiere veterinario abbia una guida di riferimento.</li> <li>- Decide di applicare il metodo di formazione "Lo faccio io, lui/lei mi osserva - Lo facciamo insieme - Lo fa lui/lei, io osservo - Lo fa lui/lei da solo/a".</li> <li>- Supervisiona l'infermiere durante le prime iniezioni, elogiando ogni piccolo progresso.</li> </ul>
Interventi chirurgici	Compilare i moduli di accettazione per gli interventi chirurgici, legare il pelo dei pazienti, preparare gli accessi EV, indurre e monitorare l'anestesia, intubare il paziente, trattenerlo in sala operatoria fino all'estubazione.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mostra all'infermiere come somministrare l'anestesia e come intubare cani e gatti, elogiando ogni piccolo progresso.</li> <li>- Poi mostra come monitorare l'anestesia.</li> </ul>

## FATTORE CHIAVE 3 CONVINZIONI LIMITANTI E POTENZIANTI

Esercizio 4 Attività suggerite. Strategie come guida di riferimento per completare l'esercizio, ho inserito alcuni esempi.

STRATEGIA	CONTRASSEGNARE IN CASO DI SCELTA	DATA DI INIZIO
1. Ridurre lo stress		
2. <i>Coaching</i>	X	Ha già iniziato e ha deciso di proseguire

Esercizio 5 Misure per ridurre lo stress

Quali strategie suggerisci e come le metterai in atto? Per aiutarti ne ho elencate un paio.

STRATEGIA	DATA DI INIZIO	ESEMPIO SPECIFICO
1. Svegliarsi presto per non essere di fretta		
2. Fare yoga		

Esercizio 6 Prova a descrivere la tua visione, ossia l'immagine di quello che ti sarà possibile realizzare quando avrai trasformato in abitudine la tua nuova convinzione/modalità di comportamento e la precedente convinzione avrà meno potere su di te (usa la tua mente più razionale o creativa).

## FATTORE CHIAVE 3 CONVINZIONI LIMITANTI E POTENZIANTI

Esercizio 7 Indica nell'elenco anche gli stimoli che ti portano a comportarti in maniera improduttiva o automatica, come avveniva prima. Le risposte di Howard servono da esempio.

STIMOLO	COME AGISCO DI SOLITO	COME INTENDO AGIRE D'ORA IN POI	COME MIGLIORERANNO LE COSE?	ESEMPI DI SUCCESSO
L'infermiere teme che il paziente non sia comodo, non riesce a effettuare un prelievo o a effettuare un accesso EV.	Gli chiedo di tenere fermo il paziente e lo faccio direttamente io. Inoltre sbuffo e assumo un'espressione infastidita.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Applico il metodo di formazione: "Lo faccio io, lui/lei mi osserva - lo facciamo insieme, ecc."</li> <li>- Gli chiedo quale sia la difficoltà incontrata e lo aiuto a superarla.</li> <li>- Presto attenzione a ogni progresso compiuto, mostrando la mia approvazione.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se impara le procedure, in futuro sarà in grado di occuparsi personalmente di alcuni dei compiti che attualmente svolgo io, e questo ci aiuterà a instaurare un rapporto di fiducia reciproca.</li> <li>- È un modo per stimolarlo a imparare e a prendere in carico più mansioni.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'infermiere esegue le iniezioni, i prelievi di sangue e le analisi, mentre io mi occupo delle visite.</li> <li>- L'infermiere riceve i complimenti di un cliente per l'ultimo lavoro svolto e le cure prestate.</li> </ul>

17

Esercizio 8 Promemoria scritti.

DOVE METTERE IL PROMEMORIA?	COSA DICE IL PROMEMORIA?
Alla base dello schermo del computer in sala visite	"Tu puoi e loro possono farcela"

Esercizio 9 Compila la tabella seguente elencando le tue convinzioni, vecchie e nuove, e le opportunità che ti offrono. Questa volta condividerò qualcosa che riguarda le mie convinzioni personali.

VECCHIA CONVINZIONE LIMITANTE	NUOVA CONVINZIONE POTENZIANTE	LA MIA PORTA NARNIA OPPORTUNITÀ CHE SI APRONO
Devo decidere se fare il chirurgo veterinario o il coach.	Se uso il coaching nel mio studio, un'attività mi aiuterà a migliorare nell'altra.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contribuire alla crescita professionale e personale dei miei dipendenti.</li><li>• Miglioramento delle prestazioni.</li><li>• Maggior appagamento nel lavoro.</li></ul>

