



TONY MINCIONI
AUTORE COACH FORMATORE

KIT DEL COSTRUTTORE

Kit del Costruttore

Non fidarti della tua memoria.

Sotto stress, il cervello torna alle vecchie abitudini (il Rigido o lo Zerbino).

Usa questo Kit. È la tua checklist di volo prima di decollare o dopo un atterraggio di emergenza.

Come Usare Questo Kit

Non leggere e archiviare. STAMPA queste pagine.

OPZIONE 1 (Audit): Stampa la tabella del Venerdì. Tienila in vista sulla scrivania. Compilala ogni settimana con una penna. La fisicità conta.

OPZIONE 2 (Script): Fotografa gli script col telefono. Salvali in una cartella "Conversazioni Difficili". Prima di un incontro duro, rileggili. Memorizza le prime frasi.

OPZIONE 3 (Infografiche): Stampa le 4 infografiche e appendile dove le vedi ogni giorno. La ripetizione visiva crea l'abitudine.

Il Costruttore non fa affidamento sulla memoria.

Il Costruttore usa strumenti.

L'Audit del Venerdì (Lo Specchio)

Ogni venerdì sera, prima di chiudere l'ufficio, fatti queste 10 domande. Sii brutale. Nessuno ti guarda tranne te stesso.

DOMANDA DI CONTROLLO	SÌ	NO
1. Ho preso almeno una decisione difficile in solitudine (Colonna) o ho solo reagito alle notifiche?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ho sprecato energia lamentandomi del Meteo (tasse, mercato, altri) invece di aprire l'Ombrello?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ho rimandato una conversazione scomoda (Rospo) per paura o per "quieto vivere"?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ho usato la parola "LORO" (vittima) invece di "IO" (responsabile) davanti a un problema?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ho ascoltato qualcuno usando il Mirroring o l'ho interrotto per imporre la mia soluzione?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

L'Audit del Venerdì (continua)

DOMANDA DI CONTROLLO	SI	NO
6. Ho trattato tutti allo stesso modo (errore) o ho parlato la lingua (Profilazione) di chi avevo di fronte?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ho preso una decisione impopolare per proteggere i Valori del Regno (Giustizia)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. La mia voce e il mio corpo trasmettevano calma (DJ della Notte) o ansia (Ricerca)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ho dedicato tempo a far crescere un collaboratore (Lupo) o ho solo dato ordini (Leone)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ho rispettato il mio corpo (sonno, cibo, stacco) per essere lucido o sono una "testa che cammina"?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

RISULTATO:

Se hai più di 3 risposte "sbagliate": La settimana prossima devi rallentare e ricalibrare.

Se hai risposto "sbagliato" alla numero 3 o 7: Lunedì mattina sai cosa devi fare. Mangia quel Rospo.

NOTE DAL CANTIERE (COSA DEVO RICOSTRUIRE LUNEDÌ?)

Script 1: Il Richiamo

Correggere senza distruggere. Da usare quando un collaboratore viola una regola o uno standard.

FASE 1: OSSERVAZIONE NEUTRA (TONO: DJ DELLA NOTTE - CALMO, BASSO)

"Ho notato che [descrivi il fatto specifico, es: sei arrivato in ritardo 3 volte / il report era incompleto].

Sembri che [Labeling dell'emozione, es: tu sia in difficoltà con i tempi / ci sia qualcosa che ti distrae]."

(Aspetta la risposta. Ascolta. Fai Mirroring se serve).

SCRIVI QUI IL FATTO E IL LABELING:

FASE 2: LO STANDARD (TONO: COMANDO - FERMO, SCENDE ALLA FINE)

"Capisco il contesto. Tuttavia, in questa azienda [regola violata, es: la puntualità è rispetto / la precisione è non negoziabile].

Non posso accettare che questo accada di nuovo perché danneggia il branco."

DEFINISCI LO STANDARD NON NEGOZIABILE:

Script 1: Il Richiamo (continua)

FASE 3: IL PATTO (TONO: NEUTRO/FIDUCIOSO)

"Cosa farai di diverso dalla prossima volta per garantire che non succeda più?"

Bene. Conto su di te."

SPAZIO PER LA SOLUZIONE DEL COLLABORATORE:

Script 2: Il NO del Leone

Mettere confini con soci, clienti o fornitori che chiedono cose fuori perimetro o irragionevoli.

FASE 1: RICONOSCIMENTO (TONO: DJ DELLA NOTTE)

"Capisco perfettamente perché mi chiedi [la richiesta, es: questo sconto / questa modifica all'ultimo minuto].

Dal tuo punto di vista ha senso."

QUAL È LA LORO RICHIESTA SPECIFICA?

FASE 2: IL MURO (TONO: COMANDO - GENTILE MA IRREMOVIBILE)

"Tuttavia, la risposta è NO.

Non posso farlo perché [motivo di Valore/Regno, es: andrebbe a scapito della qualità degli altri progetti / non è sostenibile per la nostra struttura]."

SCRIVI QUI IL MOTIVO DI VALORE (ES: PROTEZIONE QUALITÀ, VALORI AZIENDA):

Script 2: Il NO del Leone (continua)

FASE 3: L'ALTERNATIVA (OPZIONALE - TONO: COSTRUTTORE)

"Quello che POSSO fare per te, invece, è [alternativa fattibile].

Ti va bene procedere così?"

COSA PUOI OFFRIRE SENZA VIOLARE I TUOI CONFINI?

Script 3: L'Addio

Licenziamento o Rottura per Giustizia. Niente rabbia. Solo chirurgia. Per salvare l'albero bisogna tagliare il ramo secco.

FASE 1: LA CORNICE (TONO: DJ DELLA NOTTE - LENTO, GRAVE)

"[Nome], ti ho convocato perché dobbiamo parlare del tuo futuro qui.

È una conversazione difficile, ma necessaria."

FASE 2: LA SENTENZA (TONO: COMANDO - DIRETTO, SENZA SCUSE)

"Ho deciso di interrompere la nostra collaborazione a partire da [data].

Non è una decisione presa alla leggera.

Il motivo è che non c'è più allineamento tra [i tuoi comportamenti / i tuoi risultati] e [i valori / le necessità] di questa azienda."

QUAL È IL MOTIVO DI MANCATO ALLINEAMENTO?

Script 3: L'Addio (continua)

FASE 3: LA CHIUSURA (TONO: FERMO, NON LASCIARE SPAZIO A NEGOZIAZIONI)

"La decisione è definitiva. Non siamo qui per ridiscuterla, ma per gestire l'uscita nel modo più rispettoso possibile.

Ti ringrazio per [una cosa vera e positiva che ha fatto].

Ecco i prossimi passi pratici:

- Consegna PC e badge entro [ora/giorno]*
- Passaggio consegne con [nome collega]*
- Ultimo giorno di lavoro: [data]"*

DEFINISCI I PROSSIMI PASSI PRATICI:

Torna nel Corpo

Il Protocollo dei 3 Punti di Contatto. Quando la pressione sale, scendi dalla testa.

1 PIEDI

GRAVITÀ

- Spingi i talloni nel pavimento.
- Senti il cemento sotto di te.
- Sei una Colonna: nulla ti sposta.

2 MANI

REALTÀ

- Tocca una superficie fisica (legno, pelle, metallo).
- Senti la temperatura e la texture.
- Esci dalla testa, entra nel "Qui e Ora".

3 RESPIRO

SICUREZZA

- Sposta l'aria dalla gola alla pancia.
- Gonfia l'addome, non il petto.
- Spegni l'allarme del cervello rettile.

In 3 respiri passi dalla PAURA alla POTENZA

Dove Metti l'Energia?

Meteo vs Ombrello. Smetti di urlare alle nuvole. Apri l'ombrello e cammina.

IL METEO (FATTI INCONTROLLABILI)	→	L'OMBRELLO (IL TUO POTERE)
Il Mercato Crisi, Inflazione, Tassi	→	La Tua Competenza Come ti adatti, cosa impari
Le Tasse Leggi, Burocrazia, Stato	→	Il Tuo Modello Margini, efficienza, struttura
Gli Altri Umore, Errori, Carattere	→	La Tua Reazione Calma, Confini, Azione

LA REGOLA DEL COSTRUTTORE:

Ogni volta che ti lamenti del Meteo, stai bruciando Budget Mentale.

Se spendi l'80% dell'energia a incazzarti per le tasse o i fornitori, ti resta il 20% per trovare soluzioni.

Sei fallito in partenza.

Vedi l'Invisibile

I 3 Profili dello Zoo Umano. Tratta gli altri come LORO vogliono essere trattati (Regola di Platino).

LEONE

IL DOMINANTE

SEGNALE:

- Ha fretta
- Interrompe
- Voce alta
- Guarda l'orologio

COSA DARGLI:

- Sintesi brutale
- Risultati
- Sfida
- (Niente storie)

LUPO

IL RELAZIONALE

SEGNALE:

- Sorride
- Cerca contatto visivo
- Chiede "come stai?"
- Voce calda

COSA DARGLI:

- Connessione umana
- Sicurezza
- Ascolto
- (Prima persona, poi numeri)

GUFO

L'ANALITICO

SEGNALE:

- Silenzioso
- Rigido
- Prende appunti
- "Poker Face"

COSA DARGLI:

- Dati scritti
- Logica
- Tempo per pensare
- (Niente pacche sulle spalle)

LA MORTE DELLA REGOLA D'ORO:

Non trattare gli altri come vorresti essere trattato TU.
È narcisismo mascherato.

Tratta gli altri come LORO vogliono essere trattati.
Diventa un Poliglotta Emotivo.

Il Test del Sovrano

Prima di ogni decisione difficile, fermati. Fai un respiro. E chiediti questa domanda.

PER CHI STO PRENDENDO QUESTA DECISIONE?

EGO / RIGIDO

- Per avere Ragione
- Per punire chi mi ha ferito
- Per paura di non piacere

RISULTATO: 🦴 DISTRUZIONE

- Isolamento
- Tossicità
- Morte del Team

REGNO / SOVRANO

- Per proteggere i Valori
- Per il futuro dell'Azienda
- Per far crescere le Persone

RISULTATO: 🏰 GIUSTEZZA

- Rispetto
- Solidità
- Eredità

LA DOMANDA DEL SOVRANO:

Se la risposta è "Ego", fermati. Lascia che il Re decida, non il bambino ferito.

Se la risposta è "Regno", procedi. Anche se tremi. Anche se tutti ti diranno che sei pazzo.