

Horses & Art-Counseling

Le “Emozioni” chiavi di felicità e successo

Il “Counselor” è una figura nuova in Italia. La traduzione letterale di questa ancora poco conosciuta parola significa CONSIGLIORIO, colui che suggerisce (all’interno di una relazione paritaria). Aiuta le persone a far quadrare il bilancio della propria vita privata o professionale, a migliorare i rapporti con gli altri, a conoscere e riconoscere le proprie emozioni, far emergere i propri talenti scoprendo le strategie più adeguate per raggiungere i propri obiettivi.

Corso di negoziazione guidati dalla saggezza del cavallo

Al galoppo verso il risultato

Creare un rapporto di **fiducia e rispetto** è ciò che ogni azienda desidera che ogni venditore riesca a raggiungere/realizzare nella relazione con ogni singolo cliente oltre che con i colleghi e i manager. Vendere non significa, solamente, fornire al cliente ciò che al cliente serve e che avrebbe, comunque comprato da un altro; significa, soprattutto, indurre il cliente ad un acquisto che, probabilmente, non avrebbe effettuato senza l’**approccio emotivo**, il rapporto di fiducia, la presentazione entusiasta del venditore.

Il venditore diventa un partner, un confidente, un amico, qualcuno con cui condividere entusiasmo, emozione, comunione intellettuale, **successo**. Spesso però questo viene ostacolato dall’incapacità di gestire le proprie emozioni che per eccesso o per difetto inevitabilmente portano al fallimento. Il fattore più discriminante è quello di non averne la consapevolezza. Lo sperimentare la relazione con i cavalli, tenendo conto delle proprie emozioni e rivolgendo particolare attenzione a vedere dentro se stessi evi propri limiti espressi in paure e insicurezze, senza vergogna, al fine di superarle con volontà, determinazione ed entusiasmo ma soprattutto **umiltà**.

Quando ci relazioniamo con un cavallo quest'ultimo rimanda indietro il nostro atteggiamento con la sua re-azione, permettendoci di acquisire la consapevolezza dell'effetto dei nostri comportamenti e dei pensieri che trasmettiamo attraverso il linguaggio del corpo. Lavorando sulla **chiarezza** e **consapevolezza** del nostro messaggio corporeo, sulla **stima** e il **rispetto** verso se stessi e gli altri si raggiunge finalmente il successo.

Per capire meglio come i cavalli siano così importanti ed eccellenti venditori/negoziatori possiamo fare un parallelo, relazione con il cavallo e relazione con il cliente, utilizzando i tre pilastri del management (gestione) di cui i cavalli sono maestri indiscussi:

COMUNICAZIONE, AUTORITA', COLLABORAZIONE.

E' di fondamentale importanza essere **chiari** e diretti nel **comunicare** la propria **intenzione**, sia di ottenere il **rispetto** dal proprio interlocutore in una modalità **assertiva** e non **aggressiva**. E' altresì importante non essere insistenti nella richiesta in quanto diventa essenziale riconoscere all'altro la propria **autonomia** affinché possa sentirsi libero di esprimersi a tutto tondo. L'obiettivo è creare con il cavallo, così come con il cliente una relazione di **fiducia** e **rispetto**. Una gerarchia orizzontale e non verticale, motivandolo perchè possa scegliere di collaborare sentendosi un partner importante sulla base del principio della **reciprocità**.

Milena Starita

Art-Counselor

Raidho Healing Horses Trainer

Mobile 3935759732

naturalmentecounseling@gmail.com