

EMANUELE CASTELLANI

GOLF EXPERIENCE

**Il manager e la persona:
i 7 passi verso una
#ConsapevoleEvoluzione**

FRANCOANGELI/TREND

Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

EMANUELE CASTELLANI

GOLF EXPERIENCE

**Il manager e la persona:
i 7 passi verso una
#ConsapevoleEvoluzione**

FRANCOANGELI/TREND

Progetto grafico di copertina di Elena Pellegrini

Copyright © 2015 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it

Indice

Prefazione di <i>Nicola Ciniro</i>	pag.	7
Prefazione di <i>Pietro Redaelli</i>	»	9
Introduzione	»	13
Prima parte “Noi” e il “nostro” mondo		
1. In che mondo viviamo?	»	19
1. Il modello teorico di riferimento <i>The 7 Habits of Highly Effective People</i>	»	20
2. Scenario	»	25
2. Come viviamo nel nostro mondo?	»	37
3. Il golf per non specialisti, ma non solo...	»	49
4. Il golf è lo specchio della vita?	»	58
Intervista ad <i>Arthur Sackrule</i> , coach PNL	»	64
Intervista a <i>Tiziano Botteri</i> , Direttore Competence & Development Cegos Italia	»	70
Intervista ad Alberto Binaghi	»	75

Seconda parte
Immersi nella propria sfera privata,
prima di decidere di entrare in campo

5. Il primo passo: affina la tecnica	pag. 83
6. Il secondo passo: scegli il tuo golf	» 96
7. Il terzo passo: impara a vivere qui e ora	» 107
Intervista ad Alberto Binaghi	» 118

Terza parte
Fuori dalla sfera privata per interagire con il campo

8. Il quarto passo: bilancia rischi e opportunità	» 127
9. Il quinto passo: comprendi e gioca il tuo potenziale	» 138
10. Il sesto passo: gioca insieme a tutto ciò che ti circonda	» 150
11. Il settimo passo: occhio alla linea	» 162
Conclusioni	» 169
Bibliografia	» 175

Prefazione

La premessa doverosa, che tutti devono conoscere, è che non sono un giocatore di golf.

Abito da dieci anni al Golf di Monticello e, pur essendo stato uno sportivo in passato (tennis e ciclismo) e tutt'oggi (praticando quel meraviglioso sport che è l'automobilismo da competizione in circuito), non ho mai avuto l'interesse verso il golf al punto di iniziare a giocare.

Verrà spontaneo pertanto domandarsi perché chiedermi questa prefazione e soprattutto perché ho accettato di scriverla.

Il motivo è semplice: da un lato osservo molto i giocatori in campo, dall'altro li sento spesso parlare in sauna, dall'altro ancora la mia esperienza professionale mi ha consentito, e continua a consentirmi, la visione di scenari decisamente variegati.

Qualsiasi disciplina sportiva è basata su una serie di denominatori comuni: la passione, il piacere di raggiungere risultati, il desiderio di migliorarsi costantemente, la voglia di confrontarsi con altri, il sacrificio di allenarsi, la sfida con se stessi, l'agognata coppa!

Anche se non più giovanissimo, ho ancora lo spirito di competizione di quando avevo 18 anni e ritrovo nel golf parecchie similitudini con l'automobilismo.

Alla base c'è una passione folle che spinge la persona a quella che viene definita la legge del *continuous improvement*. Grinta, determinazione, allenamento, magari per effettuare un tiro migliore; come il "cuore" del pilota che impone al cervello e al sistema nervoso di alzare il piede dal pedale il più tardi possibile, passando alla staccata della vita nella "curva tal dei tali" in quel circuito.

Giusto, ma la gara consiste in *tot giri* o *tot tempo* da percorrere

nel modo più costante possibile. Quindi ecco il pilota e il golfista consapevoli che “non basta un exploit” ma è necessario “arrivare alla fine” con la stessa determinazione di quella curva fatta da manuale o di quel tiro perfetto.

Ecco allora il desiderio del pilota di seguire quello più bravo di lui, per vedere che gomme utilizza, che traiettoria esegue, dove mette le ruote, dove inizia a frenare, dove va a provare e a chi chiede consigli.

Il golfista fa lo stesso: si affida a un maestro per affinare la postura o per sentire il vento, osserva il Manassero di turno, come e quando colpisce, che mazze usa e così via.

Alla base, comunque, c'è sempre il desiderio da un lato di essere un po' “guasconi”, di trovare giustificazioni di “perché lui sì e io no” o viceversa.

Quello che è sicuro è che determinazione, passione e ferrea disciplina non possono mai mancare, convinti che “la prossima gara sarà quella del riscatto definitivo”. Talvolta accade, talvolta la delusione è cocente.

Spesso capita la partita o la gara eccezionale, quella che definisco “il giorno della vita”, in cui tutto riesce con naturalezza e spontaneità insperata, salvo poi realizzare una cocente delusione nella partita o nella gara successiva per capire che il *carpe diem* deve esistere davvero.

Questo è il vero sale della competizione! Il desiderio di confrontarsi con se stessi e con gli altri, che non si appaga mai, ci induce a pensare che la Piramide di Maslow funzioni solo per gli altri.

Un desiderio di confrontarsi con se stessi e con gli altri che alla fine è la vera essenza della nostra vita.

Nicola Ciniero
Presidente e Amministratore Delegato di IBM Italia
Non golfista

Prefazione

Se vuoi conoscere veramente una persona devi giocarci assieme a golf: più o meno così viene tradotto uno dei più famosi detti golfistici che associano questo gioco agli aspetti psicologici della persona.

Chiunque di noi abbia calcato i *fairways* per tanti anni sa bene quanto sia veritiero questo motto. Ognuno di noi sa quanto il gioco – e il risultato – possa cambiare improvvisamente a seconda della psicologia del giocatore. Nel golf come nella vita il talento, la fantasia, il coraggio sono fondamentali nella costruzione del risultato: il buon giocatore è colui che ha creato, anche grazie all’esperienza, un circolo virtuoso che gli permette di mantenere stabilità nei suoi risultati, ovvero la chimera di tutti i golfisti: la continuità.

Con mia grande sorpresa Emanuele mi ha chiesto un punto di vista da giocatore *mid amateur*, ovvero da giocatore che, abbandonate le velleità agonistiche di alto livello, mantiene un livello di gioco accettabilmente alto in rapporto all’età, permettendosi ancora degli score di alto livello. Se istinto, talento ed esperienza sono il mix indispensabile per la riuscita nella vita e in campo, i *mid amateur* di sicuro hanno l’esperienza.

La caratteristica che accomuna i *mid amateur* ai giocatori con hcp anche un po’ più alto, perché magari hanno cominciato da meno tempo, è fondamentalmente una: la passione immutata per il gioco che si trasforma in tenacia per l’ottenimento del risultato agonistico. La spinta per noi “vecchietti” è sempre la stessa: sfidiamo il campo con un piglio e una grinta ai limiti dell’immaginabile per riuscire a guadagnare quel maledetto punto di hcp in meno. È la nostra battaglia personale. Di fronte al tee della 1, quando mettiamo giù la palla

e le pulsazioni aumentano siamo soli: dipende da noi, solo da noi, il resto sono chiacchiere. Questo è il bello del golf, non c'è un avversario più bravo di noi al di là della rete, non ci sono compagni di squadra con cui condividere; c'è l'handicap che ci rende tutti uguali, dipende solo da noi. Forse per questo lo adoriamo, forse per questo il golf si gioca prima e soprattutto con la testa.

Come ha ben detto l'amico di vecchia data Alberto Binaghi, anche per il *mid amateur*, è bene applicare correttamente i principi della proattività (affinare la tecnica), dell'iniziare con la fine in testa (scegli il tuo golf) e del definire le priorità: *be focused* (vivere qui e ora).

Il focus del golf è "essere qui e ora", sviluppando la capacità di rimediare gli aspetti negativi del proprio gioco "adesso e in questo momento", riuscendo a riportarci sulla rotta giusta.

Be focused significa coprire la distanza che c'è tra quanto sappiamo fare in campo pratica e quanto riusciamo poi a ripetere in campo. Per un giocatore con un discreto livello di gioco, la difficoltà nel mantenere il focus consiste nella difficoltà ad ascoltare e ordinare messaggi e segnali che la mente, il corpo e il campo ci mandano durante il singolo giro di gioco.

È da qui che deve partire il circolo virtuoso: focus su "che cosa non funziona qui e adesso", scelta dell'obiettivo da mantenere fisso nella testa per i prossimi colpi, scelta delle possibili soluzioni vincenti grazie alla tecnica che ho affinato. Mettere efficacemente in pratica quei rimedi dello *swing* che mi permettono di riportarmi sulla rotta giusta. Questa è la differenza tra chi fa sempre 78 e chi un fa una volta 78, e quattro volte 85.

Emanuele in questo libro ci parlerà di evoluzione consapevole; io credo che l'evoluzione consapevole di un golfista debba portare a saper pensare efficacemente: la chiave sta nella capacità di fare una sintesi dei vari input tramutandoli in un chiaro pensiero positivo, che facendosi largo tra le insicurezze del colpo successivo ci permetta di raggiungere la "vera" concentrazione. Non a caso Bobby Jones, colui che ha trasformato il nostro gioco in ciò che è diventato oggi, era solito precisare:

Nel golfista medio una difficoltà ricorrente sta nel significato che egli attribuisce al concetto di concentrazione: gli capita spesso di credere di essere massimamente concentrato mentre invece... si sta solo preoccupando.

Il golf è fisico e mentale, ma più si avanza con l'età, più la tecnica deve essere "aiutata" da un ottimo approccio mentale: il corpo fatica un poco di più a eseguire uno *swing* tecnicamente accettabile, quindi il giocatore deve "ascoltare" di più il campo, non può più pretendere di batterlo, di sovrastarlo, deve scendere a patti con lui accettando i propri punti deboli. La ricerca di questa consapevolezza passa attraverso la capacità di raccogliere (o meglio "accogliere") i messaggi che ci arrivano continuamente dal campo, dal fisico e dal nostro umore ballerino, riuscendo a ottenere da questo "blend" il miglior giro possibile.

L'autore traccia un ponte tra l'esperienza golfistica e la vita quotidiana: nulla di più azzeccato! Quale vero giocatore non considera il golf una vera scuola di vita? Le pagine che leggerete faranno emergere tutta la psicologia presente nel golf, sottolineando come l'insuccesso sia prevalentemente attribuibile all'approccio che utilizziamo nell'affrontare le diverse situazioni che ci capitano durante un giro, così come nella vita.

Golfisti o non golfisti accettiamo un altro grande consiglio di Bobby Jones che ci invita a trovare i difetti dei colpi migliori e ad accettare tutto il buono dei colpi peggiori, poiché sempre e comunque dovremo continuare a colpire la prossima palla... esattamente come la troveremo.

Pietro Redaelli
Responsabile attività giovanile
Commissione sportiva
Golf Club Monticello
Giocatore mid amateur

Introduzione

Questo libro si rivolge a tutti coloro che amano il golf, indipendentemente dal livello di gioco che sono capaci di esprimere.

L'idea di scriverlo mi è venuta al termine di una cena con amici al Club che frequento abitualmente. Il tema ricorrente era la difficoltà di giocare il proprio handicap con le conseguenti considerazioni relative al fatto che tutti noi, più o meno indistintamente, non capiamo come mai continuiamo a giocare a golf: deve essere proprio *amore vero!*

Un'intera partita ad arrabbiarsi, colpi a destra e a sinistra e poi, quel colpo da campione, che abbiamo visto fare a Tiger o a Rory per dimenticare tutto ciò che è accaduto prima.

Così rimane quella voglia di giocare ancora, unita alla trepidante attesa della successiva discesa in campo con aspettative forse impossibili da soddisfare. Nel migliore dei casi, un'intera partita ad altissimo livello che ci fa dire: "Stavolta ho capito" e poi decine di altre partite a cercare di ripetersi.

Il bello di tutto ciò, però, è l'ironia con cui tra noi golfisti si scherza, incassando affronti con invidiabile *nonchalance* e aspettando il nostro turno per restituire la presa in giro con gli interessi.

Esistono tanti libri sul golf, anche se molti solo in lingua inglese, e basta affacciarsi alle librerie online per trovare migliaia di testi, dai romanzi, ai libri sulla tecnica, dai saggi che abbinano il gioco ad aspetti di carattere mentale, a testi che raccontano le gesta di grandi campioni. Alcuni di essi sono divenuti molto famosi, anche in Italia.

Credo che quasi tutti i golfisti abbiano letto il famoso libro di Ben Hogan *Five Lessons. The Modern Fundamentals of Golf* oppu-

re quello di Jack Nicklaus, *Golf My Way*, oppure quello di Harvey Penick, *Harvey Penick's Little Red Book*.

Ci sono poi numerosi libri fotografici con paesaggi golfistici scattati da professionisti. Scatti stupendi capaci di mettere in risalto la bellezza del contesto, far comprendere la difficoltà del percorso e suscitare il desiderio di prendere un aereo e recarsi sul posto.

Questo libro non è niente di tutto ciò.

Io sono un golfista del fine settimana e della vacanza; ciò significa che durante la settimana il lavoro mi porta lontano dai campi e durante il fine settimana, o in vacanza, riesco a giocare qualche gara, oltre che divertirmi con moglie e figli anche loro molto appassionati.

Gioco da qualche anno, ho raggiunto un livello di gioco dignitoso, con un handicap che si aggira intorno al 17 e frequento il Golf di Monticello, dalle parti di Como.

Questo libro nasce con l'obiettivo di unire le mie due passioni: appunto, il golf e il mio lavoro.

Nella mia vita professionale ricopro il ruolo di Amministratore Delegato per un'azienda che si occupa di formazione manageriale: Cegos Italia. Il **Gruppo Cegos** è presente in oltre 50 Paesi del mondo, tra cui l'Italia, si occupa di risorse umane e in particolare di formazione manageriale e di consulenza.

L'abbinamento tra il lavoro e la passione per il golf sorge attraverso FranklinCovey, azienda americana, anch'essa specializzata nella formazione manageriale, per la quale Cegos è distributore esclusivo in Italia e altri Paesi europei.

FranklinCovey è nota a molti per il famoso *The 7 Habits of Highly Effective People*, libro best-seller a livello mondiale. Da noi è stato tradotto in *Le sette regole per avere successo* (2003, FrancoAngeli) che nel mondo ha venduto oltre 20 milioni di copie dal 1989 a oggi.

Da quel libro è stato sviluppato il percorso formativo al quale ho avuto la possibilità di partecipare nel 2010, quando mi trovavo in ADP (Automatic Data Processing); dunque ho conosciuto le *7 regole* ben prima del mio inserimento in Cegos e ne ho scoperto il significato, l'importanza e l'utilità in tempi non sospetti.

Non potete immaginare quante volte mi sono trovato a pensare se le *7 regole* potessero essere calzanti anche nell'ambito golfistico e

per questo mi sono detto: “Perché non scrivere un libro con una doppia valenza: aiutare ogni ‘giocatore-persona’ a conoscere le *7 regole* attraverso la metafora golfistica per trasferirne il contenuto nella sfera personale-lavorativa e aiutare ogni ‘persona-giocatore’ (nella sfera professionale siano essi manager, executives, imprenditori o impiegati) a conoscere le *7 regole* attraverso la metafora lavorativa per trasferirne l’utilità nel golf?”.

La cosa certa è che al termine di questa lettura sia il golfista sia la persona avranno tratto qualche beneficio e, spero, letto un libro gradevole.

Non prometto che leggendo questo libro l’handicap di gioco magicamente si abbasserà, e ricordo con piacevole simpatia un celebre spot pubblicitario televisivo di una caramella balsamica che diceva: “Se hai male a un piede, mangia la nostra caramella, il piede continuerà a fare male, ma la gola starà molto meglio”.

La vision di FranklinCovey è “*We enable greatness in people and organization everywhere*”, così, in ultima analisi, spero di fornire anch’io un buon contributo in tal senso.

Questo libro è dunque profondamente ispirato a *Le sette regole per avere successo* e ne propone una trasposizione in ambito golfistico traducendo le *7 regole* di Stephen R. Covey nei **sette passi verso una consapevole evoluzione**.

Ho iniziato a parlare e scrivere di *evoluzione consapevole* all’inizio del 2014, quando ho iniziato a mettere insieme la visione del mercato del lavoro e dello sviluppo delle risorse umane con l’osservazione delle tendenze formative.

Ho avvertito il bisogno di invitare tutti coloro a cui potevo rivolgermi a prendersi cura della propria evoluzione professionale; non solo aspettando indirizzo, idee e proposte dal Responsabile delle Risorse Umane, ma proponendosi in maniera proattiva e quindi ricavandosi un ruolo da vero protagonista nella cura della propria evoluzione.

Tutto ciò, in modo più che mai consapevole!

Da tali riflessioni ne è scaturito un primo libro dal titolo *Specchio, specchio delle mie brame, qual è il lavoro più bello del reame?* che ha avuto un buon riscontro da parte del mondo aziendale e non solo. Caposaldo di quel libro è la visione dell’*uomo a tutto tondo*, della persona che si trova dentro ogni professionista.

Da quel libro è nato un magazine *Beyond Knowledge* il cui editoriale, nel primo numero, riportava il titolo “La vera evoluzione è solo quella consapevole”.

Ed eccoci qua!

Un passo più distante rispetto al mercato del lavoro e un passo in avanti verso la riscoperta di quelle 7 abitudini che rendono efficaci (nel senso più ampio del termine) le persone e le aiutano a evolvere, magari anche attraverso la metafora golfistica.

Mi hanno accompagnato in questa avventura gli amici Pietro Redaelli (golfista molto più bravo ed esperto di me), Alberto Bina-ghi (oltre al suo ruolo istituzionale nell’ambito golfistico italiano, un amico da qualche anno e papà del Giovy... così lo chiama mio figlio Francesco), Giovanni Magni (mio maestro ormai da qualche anno), Alexander Sackrule (mental coach, conosciuto durante una gara di golf, con cui sono in contatto da diversi anni), Tiziano Botteri (con lui ho ideato e sviluppato la traccia del libro), Chiara Barbieri (la più grande esperta italiana di FranklinCovey), Davide Visentin e Licia Lanza (il lancio del libro e gli aspetti di marketing sono nelle loro mani). Il paragrafo iniziale del capitolo 1, relativo al modello teorico di FranklinCovey, è stato scritto da Mario De Luca, Direttore della Business Unit dedicata in Cegos Italia.

A tutti un sincero ringraziamento.

Prima parte

“Noi” e il “nostro” mondo

“It is not the love of something easy which has drawn men like a magnet for hundreds of years of this royal and ancient pastime; on the contrary it is the maddening difficulty of it”.

Robert Hunter (1926)

1

In che mondo viviamo?

