



Guida per un Mastermind di successo

“Mastermind” e’ nata con Napoleon Hill e “Think & Grow Rich”.

Ogni persona di successo ne fa almeno 2 all’anno, confrontandosi con persone che hanno una stessa o simile mentalita’ e valori.

Diventa praticamente una sessione brainstorming, “think tank” super focalizzata e concentrata.

Idee molto redditizie emergono proprio dalle mastermind.

Adesso formiamo il gruppo...nel vostro gruppo avrete l’opportunità di accedere a delle idee, a degli approfondimenti, e a dei contatti completamente nuovi.

Istruzioni ai Presentatori:

1. Tutti avranno un turno di 2-3 minuti. Ecco come funzionerà:

- a. Presentazione: chi sei, cosa fai, compreso una vittoria o successo recente (2-3 minuti)
- b. Spiega il problema/argomento/sfida sul quale vuoi aiuto.
- c. Dialogo: domande di chiarimenti e risposte.
- d. Fai una dichiarazione di azione e di responsabilità/impegno (“commitment”) per questo.
- e. Condividi note, osservazioni e contatti (email/cellulare) per questo partecipante, e dai 2-3 minuti per ognuno per scrivere delle note a se stesso.

2. Consiglio numero uno: sii breve e conciso. Il tempo che si perde nella spiegazione è tempo perso per domande e approfondimenti. Lascia che la chiarezza venga dalle domande e dall’approfondimento degli altri.

3. Consiglio numero due: Ci sono due risposte alle reazioni degli altri: “GRAZIE” e “DIMMI DI PIU’”. Il tempo passato in un dibattito è tempo perso per altri approfondimenti. Non condividere le proprie ragioni sul perchè qualcosa non funzionerà, o delle spiegazioni che già avete provato questo. Basta dire: “OK! Procediamo!”

4. CONSIGLIO NUMERO TRE: Chiedi a qualcuno di prendere delle note per te e di registrare la tua sessione (c’è un’app per questo!), così puoi essere veramente presente nella conversazione col tuo gruppo.



Scegliere il problema sul quale chiedere approfondimento dal gruppo:

Cosa sarebbe un momento ECLATANTE per te? Dove ti sei soffermato? Quale meta o intenzione è più importante per te e qual'è la prossima tappa verso il successo in questo. Non troppo grande (salvare il mondo, fame globale, pace mondiale...) MA una cosa significativa per te. Abbi fiducia del tuo istinto. Va benissimo spiegare la tua situazione attuale ed ammettere che non sei sicuro di che cosa chiedere. Gli approfondimenti sorgeranno nelle domande chiarificanti del gruppo.

Istruzioni per coloro che danno gli approfondimenti:

1. Date ad ognuno l'opportunità di contribuire. Se ci sono ulteriori approfondimenti, organizza un momento con il presentatore.
2. Tutti partecipano. La tua idea/domanda/approfondimento è di gran valore!
3. Prendi delle note, e/o nomi di contatto da dare al presentatore (in seguito come ricordo che dovrà agire, per mettersi in contatto con qualcuno, o se ci sono ulteriori approfondimenti da fare in un secondo momento)

Non dovete capire tutto precisamente. Bisogna avere fiducia nel processo e che le persone perfette sono davanti a te.

Procedura di gruppo:

Facilitatore: Dai un benvenuto al gruppo e presentati. Chi sei.

Chiedi al gruppo di presentarsi velocemente (massimo un minuto ognuno): NOME, DI DOVE SONO, COSA FACCIO, e la risposta ad una domanda generale uguale per tutti (es.: Cos'è che fai molto molto bene?). La domanda dovrebbe essere una che aumenta la consapevolezza di qualche dote speciale, esperienza particolare, e risorse di tutto il gruppo.

Spiega come sarà l'ordine delle presentazioni. Scrivi il tuo nome nella virtual screen box delle domande. E poi segui l'ordine deciso.

Guida per il facilitatore (coach)

Fà in modo che la conversazione sia fluida, senza dibattito, ne' scuse dai presentatori, non soffermarti su un solo punto di vista.



Tieni la conversazione puntata sulla soluzione, non sul problema.
Tieni il gruppo puntuale, ricorda il tempo rimasto.
Finisci il turno di ognuno domandando: "qual'è la prossima azione?"

Fai delle pause energetiche tra le varie presentazioni.....stretching, balli, salti,, ecc.,
perchè il gruppo possa mantenere l'attenzione.

Se hai individui quieti o persone che non partecipano, ricorda che le sue opinioni e
le sue idee sono di valore, ed incoraggiali a parlare di più. Non è necessario che tutti
contribuiscano ad ogni conversazione, ma tutti devono contribuire di tanto in tanto.

Se ci sono individui che dominano la conversazione, ringraziali del contributo,
incoraggiandoli a lasciare spazio anche agli altri di contribuire.