



LIBRI IN AUTO



*Claudio Belotti*  
**SELF HELP**

*Allenamenti mentali in 60 minuti.*

**Impara a decidere  
bene evitando le  
trappole mentali**

# IMPARARE A DECIDERE BENE EVITANDO LE TRAPPOLE MENTALI

di Claudio Belotti

---

*Self Help. Allenamenti mentali da leggere in 60 minuti*

*Copyright © 2012 Good Mood*

*ISBN 978-88-6277-428-4*

Introduzione .....	4
BIAS .....	6
PNL E ABITUDINI DI PENSIERO .....	8
TIPI DI BIASES .....	16
CANCELLAZIONE DISTORSIONE GENERALIZZAZIONE.....	21
DECIDERE AL MEGLIO - DOMANDA A TE STESSO .....	23
DOMANDE PER IL TUO TEAM .....	28
DOMANDE DI VALUTAZIONE.....	39
RIVEDIAMO VELOCEMENTE LE DODICI DOMANDE. .....	47
UN BUON PROCESSO DECISIONALE.....	54
Biografia di Claudio Belotti.....	12

# Introduzione

**S**ono Claudio Belotti. Come sicuramente saprai, sono un Coach e un Trainer e da più di vent'anni mi occupo di Programmazione Neuro-Linguistica, Dinamiche a Spirale e altre metodiche che studiano come le persone pensano e agiscono.

In questo ebook parleremo di decisioni e di come puoi prenderle in modo efficace, assicurandoti di usare al meglio le informazioni, le risorse e le tue capacità mentali. Ti spiegherò come la mente distorce i dati che raccogli e ti può portare a prendere decisioni in modo errato. Ti parlerò anche di un metodo sviluppato da alcuni esperti che è utilissimo nelle aziende ma che puoi usare per qualsiasi decisione, piccola o grande che prendi nella tua vita.

Il mio lavoro negli anni è stato, ed è tuttora, quello di aiutare i singoli, le aziende o gli atleti, a dare il meglio per avere risultati più soddisfacenti. L'idea si basa sul concetto espresso anni fa da

un professore di Harvard: Tim Gallewey. Egli affermò che la nostra performance è inferiore al nostro potenziale, perché ci sono delle interferenze che ci limitano.

La sua formula è: Potenziale meno interferenze uguale performance.

Quando la scrisse la prima volta, scrisse la P di potenziale in maiuscolo e la p di performance in minuscolo, proprio per puntualizzare il concetto che noi non sfruttiamo al massimo le nostre risorse.

Come lui, anch'io mi occupo di minimizzare l'impatto di queste interferenze che, spesso, sono interiori. Possono essere dei limiti che ci imponiamo per paura, per convinzioni, per vecchie esperienze, per abitudine. Le cause sono molteplici e portano tutte a limitarci.

Succede nella vita privata, nello sport e nel business.

Ultimamente la famosissima azienda di consulenza Mc Kinsey ha pubblicato uno studio che dimostra un fatto ormai noto. Più di mille aziende leader a livello mondiale, le quali hanno investito per ridurre l'effetto dei Bias nel processo decisionale al loro interno, hanno avuto un ritorno d'investimento straordinario.

Ma che cos'è esattamente un bias?

## BIAS

Un bias in psicologia cognitiva è un giudizio o pre-giudizio, non necessariamente vero o comprovato nella realtà. Cioè è un giudizio sviluppato sulla base dell'interpretazione personale, spesso in modo non logico.

Se hai fatto corsi, letto o ascoltato libri penserai alle credenze o convinzioni.

Se cerchi su Wikipedia troverai che un bias è una forma di distorsione della valutazione, causata dal pregiudizio.

La mappa mentale di una persona, cioè il suo modo di pensare e valutare le cose, ha dei bias quando il modo di pensare è condizionato da concetti precedenti.

Di fatto in tutte le menti ci sono queste distorsioni. Se pensi che oggi fa caldo o freddo, lo fai con uno standard che hai sviluppato nel tempo, quindi con un giudizio precedente, o pregiudizio.

Il bias, contribuendo alla formazione del giudizio, può anche influenzare un'ideologia, un'opinione, un comportamento e ovviamente una decisione.

Questi bias possono essere utili o meno. Servono, perché in ogni momento della vita tutti dobbiamo valutare la situazione che viviamo e decidere cosa fare.

Il cervello per risparmiare tempo ed energie, e per evitare di fare un processo lungo e dispendioso, usa delle specie di scorciatoie, si affida a concetti che ha associato nel tempo e che lo aiutano a valutare le situazioni velocemente. Per fare questo, il cervello si affida a diversi fattori. All'esperienza individuale innanzitutto, cioè a cosa è accaduto nel corso della nostra vita. Si rivolge all'insieme di conoscenze che costituiscono il nostro bagaglio culturale, formato dagli insegnamenti scolastici o religiosi. Si domanda cosa penserebbero o come agirebbero le persone per

noi importanti. Si basa quindi, su una serie di schemi mentali che gli permettono, o lo costringono, a prendere decisioni immediate.

## PNL E ABITUDINI DI PENSIERO

La PNL in questo caso è di grande aiuto, perché ti può aiutare a cambiare le tue abitudini di pensiero e quindi a evitare di fare errori di valutazione causati dall'abitudine.

Per fare un esempio semplice, se provi una pietanza che conosci, ma che è preparata in modo diverso dal solito, userai le tue esperienze passate per valutarla, per decidere se è buona o no, se ti piace o no. L'ideale sarebbe invece provarla come se fosse totalmente nuova.

Un processo determinante nelle decisioni è la paura di sbagliare.



Il cervello, per proteggerti dal dolore, anticipa le conseguenze negative di una decisione sbagliata. Quest'anticipazione, in aggiunta con gli altri processi, a volte, influenza le tue scelte in modo sbagliato, limitandoti o mettendo dei freni a quello che potresti decidere o fare.

Nel mio libro "La vita come tu la vuoi", accenno il processo che mettiamo in atto per paura di sbagliare, e do qualche consiglio su come superare questo freno.

Il vantaggio di usare questi fattori è l'efficienza e a volte l'efficacia; lo svantaggio? Potremmo limitarci senza saperlo, usando un vecchio modo di decidere, in una situazione totalmente nuova.

Questi non sono concetti sconosciuti, nel mondo della psicologia è ormai assodato che il cervello usa delle scorciatoie nei suoi processi, ma per molto tempo sono stati un po' snobbati dal mondo del business; oggi, grazie a diverse ricerche, libri e allo studio di Mc Kinsey, anche le grandi aziende stanno dando la giusta attenzione all'argomento.

Pensa per un attimo alla tua vita. Ci sono decisioni sbagliate che hai preso a causa di un pregiudizio? Cioè di un giudizio che

avevi prima di raccogliere le informazioni per poi decidere. È una domanda retorica, sono sicuro che la risposta è sì.

Conosco persone che non comprano mai un prodotto elettronico appena uscito sul mercato, come un telefonino o un computer, ma aspettano che sia stato in circolazione per un po', perché sono convinti che la prima generazione di prodotti abbia sempre dei problemi. Siamo esseri umani e quindi facciamo questi processi che ci portano a giudicare in modo non sempre corretto e a fare errori; il segreto è imparare dagli errori, così invece di fare sempre gli stessi, ne farai di nuovi. Un altro modo per evitare decisioni frettolose è conoscere i biases che ci condizionano e limitarli, per poterli superare o almeno usare a nostro vantaggio.

Veniamo a te. Quando decidi come lo fai? Hai un'idea della tua strategia?

La maggior parte delle persone nel mondo del lavoro, quando decidono, lo fanno in tre passi.

Il primo passo è la raccolta informazioni. Raccolgono dati, solitamente da persone che ritengono preparate, o da fonti di cui hanno fiducia.

Il secondo è determinare se la fonte delle informazioni è affidabile e onesta o se manipola le stesse per i propri fini.

Il Terzo ed ultimo passo consiste nell'applicare le proprie esperienze, conoscenze e ragioni, per decidere se le indicazioni sono corrette o meno.

Ad ogni passo e per ogni decisione, la possibilità che ci siano delle distorsioni causate dai biases è altissima. Quasi una garanzia.

La brutta notizia è che puoi fare poco contro i tuoi biases. Probabilmente non li riconosci, quindi non sai nemmeno di averli. Puoi riconoscere quelli degli altri e aiutarli a superarli. Per i tuoi, hai bisogno di un aiuto esterno. È la ragione per la quale il Coaching funziona. Un buon coach ti aiuta anche a riconoscere e capire i tuoi biases.

Dopo averci lavorato e una volta individuati, li puoi eliminare. Ecco perché ti sarà utile sapere cosa sono, come sono e come aggirarli.

## Biografia di Claudio Belotti



È uno dei pionieri del Coaching. Negli ultimi 20 anni ha lavorato come Coach e Trainer con migliaia di persone in 4 continenti utilizzando le sue capacità di comprensione della natura umana aiutando managers, imprenditori, dirigenti, atleti professionisti, uomini e donne in tutto il mondo a migliorare la loro vita. È l'unico europeo dei 4 "Senior Trainers" al mondo scelti personalmente da Anthony Robbins come docente alla "Anthony Robbins Leadership Academy" al "Leadership Programme" e alla "Mastery University".

Ha il massimo livello di specializzazione in PNL che la “Society of NLP” (fondata dai creatori della PNL, Richard Bandler e John Grinder) riconosce a pochissime persone al mondo ed è l’unico italiano ad avere il titolo di “Master Trainer in NLP for Business”. Si è formato in PNL con Richard Bandler (con il quale collabora come assistente nei corsi americani), si è specializzato in Linguistica con John Grinder (co-creatore PNL), in Time Line Therapy con Tad James e in Coaching e Leadership con Robert Dilts.

È il maggior esperto italiano in Dinamiche a Spirale e collabora direttamente con Chris Cowan e Natasha Todorovic.

Tra le aziende sue clienti ci sono alcune realtà importanti come: Gruppo Armani, Gruppo Angelini, Bulgari, BMW, Credit Suisse, Google, ING Direct, IBM, l’Oreal, NH Hoteles, Procter & Gamble, Riva Yacht, Zurich. Fra le associazioni ed enti Pubblici con cui ha collaborato ci sono: Amministrazione Giudiziaria Italiana, Centro Nazionale Trapianti, Confindustria, Consiglio Nazionale del Notariato, Cassa Forense di Roma

È docente di Allenamento Mentale per la Federazione Italiana Pallavolo e ha affiancato professionisti e squadre di vari sport nel raggiungimento di risultati importanti, attualmente collabora

con Pallacanestro Olimpia EA7 Emporio Armani Milano e con il settore giovanile dell'Inter FC.