



LE APPLICAZIONI DELLA NEUROAGILITÀ™

Tradurre le moderne scoperte delle neuroscienze in risultati concreti per i tuoi clienti.



Fabio Franchi
CORPORATE
COACH

SOMMARIO

SOMMARIO	2
1. PREMESSA (E PROMESSA)	3
2. COSA È LA NEUROAGILITÀ™ E COME SI COLLOCA NELL'AMBITO DELLE NEUROSCIENZE	4
3. COME SI VALUTA E SI MISURA	6
4. QUALI SONO I COMPONENTI DELLA NEUROAGILITÀ - COSA CI DICONO I SINGOLI COMPONENTI?	8
4.1 LA DOMINANZA LATERALE RELATIVA	9
4.2 LA PREFERENZA ESPRESSIVA-RICETTIVA	10
4.3 LE PREFERENZE RISPETTO AI QUADRANTI NEOCORTICALI	11
4.4 LA PREFERENZA RAZIONALE-EMOZIONALE	12
4.5 L'ELABORAZIONE DELLE INFORMAZIONI E LE DOMINANZE SENSORIALI ..	13
4.6 IL FENOMENO DELLO "SPEGNIMENTO"	15
4.7 LE PREFERENZE SENSORIALI	17
4.8 LE 11 PREFERENZE DI INTELLIGENZA	18
4.9 LA NEURO-FLESSIBILITÀ	20
4.10 IL NAP™ E L'OTTIMIZZAZIONE DEL BRAIN FITNESS	21
5. CHI SONO	23



Fabio Franchi

C O R P O R A T E
C O A C H



1 PREMESSA (E PROMESSA)

Questo ebook ha lo scopo di svelare il valore trasformativo della NeuroAgilità™, sia sul piano personale – in quanto permette alle persone di crescere individualmente in ogni ambito della propria vita, dal proprio benessere, alle relazioni, alla realizzazione professionale – sia come elemento di svolta nell'attività di coaching, che possono davvero fare la differenza per i propri clienti ottenendo al tempo stesso risultati di business mai raggiunti prima, in modo etico e sostenibile.

Grazie a Elena Re e Andrea Olivero (fondatori di AGILE GROUP) per avermi permesso di utilizzare questo estratto tratto da un loro e-book.

2. COSA È LA NEUROAGILITÀ™ E COME SI COLLOCA NELL'AMBITO DELLE NEUROSCIENZE



LA NEUROAGILITÀ™ È LA CAPACITÀ DI PENSARE,
APPRENDERE ED ELABORARE INFORMAZIONI CON
FACILITÀ, VELOCITÀ E FLESSIBILITÀ.

Il termine “agilità” si riferisce, per quanto riguarda le persone, al “potere di muoversi rapidamente e facilmente” e “alla capacità di pensare e trarre conclusioni rapidamente”.

COS'È LA NEUROAGILITÀ™, E COSA SIGNIFICA?

NEURO = nervi, cervello e sistema nervoso.

AGILITÀ = veloce, flessibile e focalizzata.

NEUROAGILITÀ = una mente veloce, flessibile e focalizzata.

Quindi una persona si definisce “NeuroAgile” quando riesce a utilizzare la sua mente e il suo sistema nervoso in modo veloce, flessibile e focalizzato, dove essere focalizzato significa essere totalmente consapevole e allineato con i propri talenti e le proprie predisposizioni naturali.



LA NEUROAGILITÀ™, INFATTI, HA LE SUE BASI NELLE RICERCHE NEUROSCIENTIFICHE E IN PARTICOLARE NELL'APPROFONDIMENTO DEGLI ASPETTI NEUROFISIOLOGICI CHE SOTTENDO ALLE TEMATICHE DELL'APPRENDIMENTO E DELLO SVILUPPO DEI TALENTI.

Lo sviluppo della NeuroAgilità™ è un prerequisito affinché il cervello funzioni al livello ottimale, come un sistema integrato.

L'indice di NeuroAgilità™ di una persona si ricava integrando:



il livello di flessibilità con cui essa utilizza ogni singolo attributo neurofisiologico del proprio cervello



lo stato dei fattori che ottimizzano le prestazioni cerebrali.

La NeuroAgilità™ permette alle persone di:

- ▮ adattarsi e adeguarsi ai cambiamenti,
- ▮ apprendere rapidamente nuove abilità,
- ▮ disimparare rapidamente comportamenti indesiderati,
- ▮ essere flessibili nel muoversi attraverso idee e nuove competenze,
- ▮ comprendere il modo per massimizzare l'accesso al proprio potenziale.

3. COME SI VALUTA E SI MISURA



La NeuroAgilità™ è un costrutto che deriva dal saper riconoscere le caratteristiche uniche del neuro-design delle persone, del come sanno muoversi in modo flessibile all'interno delle loro preferenze di neuro-design, e di come sanno gestire in modo efficace il loro potenziale attraverso l'analisi dei fattori che lo influenzano.

Il neuro-design dell'individuo riguarda il modo in cui le sue reti neurali influenzano la sua preferenza verso le regioni cerebrali, i sensi e le intelligenze cerebrali, che domineranno durante l'apprendimento, il pensiero e i processi cognitivi.

.....

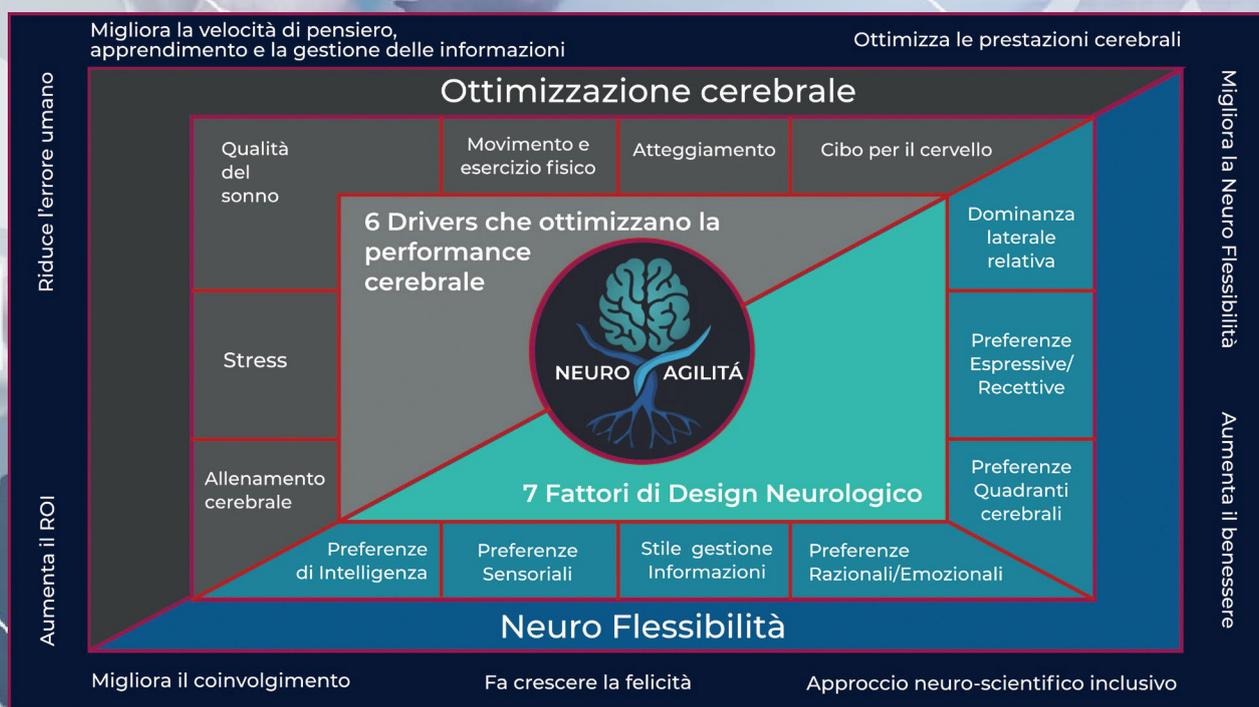
In base al loro design neurologico, le persone imparano e pensano in modi diversi, hanno talenti e potenziali differenti, si relazionano e comunicano con l'ambiente e con le altre persone in modo diverso, affrontano i cambiamenti e prendono decisioni con modalità uniche e speciali.

Per comprendere il neuro-design individuale è quindi essenziale affidarsi alle neuroscienze, nello specifico alle ricerche sui processi e i meccanismi cerebrali, i quali incidono sugli aspetti neuro-fisiologici attraverso i quali le persone esperiscono la realtà.

Lo strumento ideale per ottenere queste essenziali informazioni è il **Neuro-Agility Profile® o NAP™**, elaborato dal *Dr. André Vermeulen* nel corso degli oltre 27 anni di collaborazione con il Dipartimento di Neuroscienze dell'Università di Pretoria.

IL NAP™ è una valutazione neuro-scientifica e multidimensionale che identifica:

- » le sette componenti del design neurologico di una persona, che incidono sulla sua esclusiva capacità e agilità di apprendimento, su come processa le informazioni e sul potenziale di rischio di errore umano,
- » il livello di flessibilità con cui essa utilizza il proprio neuro-design,
- » i sei fattori che ne ottimizzano le prestazioni.



Grazie al NAP™, è possibile quindi valutare:

- * il neuro-design unico e specifico di ogni persona usando criteri neuroscientifici all'avanguardia e il livello di flessibilità con cui essa lo utilizza;
- * il livello di ottimizzazione dei driver che influenzano l'accesso allo specifico potenziale di tale neuro-design.

Quest'analisi va ben oltre e più in profondità dell'analisi della personalità o dell'intelligenza emotiva, arrivando a comprendere in dettaglio le caratteristiche uniche del neuro-design dell'individuo usando criteri neuroscientifici all'avanguardia.

4. QUALI SONO I COMPONENTI
DELLA NEUROAGILITÀ:
COSA CI DICONO I SINGOLI
COMPONENTI?

4. QUALI SONO I COMPONENTI DELLA NEUROAGILITÀ - COSA CI DICONO I SINGOLI COMPONENTI?

La dimensione del neuro-design, nel più ampio quadro della NeuroAgilità, consiste in un insieme di **7 attributi neurofisiologici** che incidono sull'esclusiva capacità e agilità di apprendimento delle persone, su come processano le informazioni e sul rischio di errore umano.

Queste componenti sono:

1. **la dominanza laterale relativa,**
2. **la preferenza espressiva-ricettiva,**
3. **le preferenze rispetto ai quadranti neocorticali,**
4. **la preferenza razionale-emotiva,**
5. **il profilo di dominanza sensoriale e cerebrale e il relativo stile di elaborazione delle informazioni,**
6. **lo stile di apprendimento attraverso le preferenze sensoriali**
7. **le 11 preferenze di intelligenza.**

È importante sapere che il nostro sistema nervoso centrale e periferico funziona su base elettrochimica, e che ogni singola persona manifesta una specifica tendenza naturale a concentrare la propria attività elettrochimica in alcune aree piuttosto che in altre.

Tali specifiche tendenze naturali sono quelle che definiscono le componenti del neuro-design, che il Neuro-Agility Profile® ha la capacità di mappare attraverso il suo importante corpus di domande sviluppate in anni di ricerche e sperimentazioni in ambito neuroscientifico.

Analizziamo ora le diverse componenti e il loro impatto applicativo per il professionista che lavora con le persone nei diversi ambiti di specializzazione.

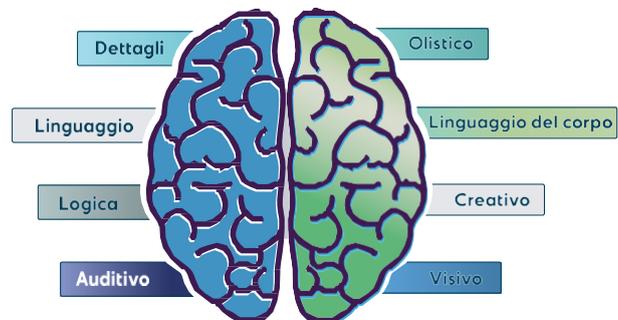
4.1 LA DOMINANZA LATERALE RELATIVA

La prima componente che il NAP™ valuta è la dominanza emisferica, vale a dire la preferenza naturale dell'individuo nel concentrare l'attività elettrochimica cerebrale in uno dei due emisferi.

L'analisi si basa sul concetto di specializzazione emisferica che arriva dal lavoro del neuroscienziato statunitense Roger Sperry, partendo dal quale si può ancora tranquillamente affermare che l'emisfero sinistro elabora le informazioni in modo analitico e sequenziale, mentre l'emisfero destro elabora le informazioni in modo olistico casuale.

L'identificazione della dominanza laterale relativa permette di comprendere le preferenze di pensiero e di apprendimento, vale a dire le modalità con cui la persona preferisce acquisire, elaborare e gestire le informazioni che riceve dall'ambiente esterno, individuando per esempio la predisposizione ad affrontare la vita in maniera più analitica o

più creativa, più oggettiva o più soggettiva, prestando maggiore attenzione al risultato piuttosto che alle persone coinvolte.



Le persone con l'emisfero sinistro dominante preferiranno iniziare a risolvere i problemi analizzando i fatti e raccogliendo prima i dettagli e poi passeranno a concettualizzare i dati in un quadro significativo.



Le persone con l'emisfero destro dominante preferiranno prima concettualizzare un'immagine del problema e poi tornare indietro nei dettagli e nei fatti.

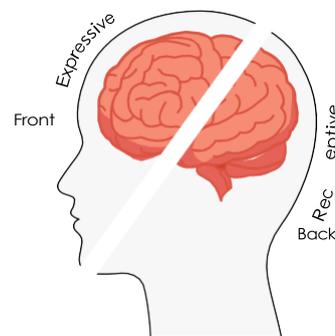
Inoltre, la prevalenza di emisfero sinistro implica una maggiore sensibilità alla comunicazione verbale e alla precisione linguistica e semantica, mentre la prevalenza di emisfero destro implica una maggiore attenzione alle informazioni veicolate visivamente, il che include anche una specifica sensibilità al linguaggio para verbale e non verbale. Queste caratteristiche, già interessanti ma non esaustive, mettono in luce quanto possa andare in profondità un'analisi di neuro-design, considerando che questa è solo una sintesi della prima di sette componenti.

4.2 LA PREFERENZA ESPRESSIVA-RICETTIVA

La seconda componente che il **NAP™** evidenzia è la preferenza espressiva-ricettiva, vale a dire la preferenza naturale dell'individuo nel concentrare l'attività elettrochimica cerebrale nei lobi frontali oppure nei lobi sensoriali (posteriori).

Le persone che concentrano l'attività elettrochimica nei lobi frontali, per completare un ragionamento hanno necessità di elaborarlo verbalmente, ad alta voce oppure interiormente. Per questo motivo tendono a essere le prime a prendere la parola, fare domande e dare risposte velocemente, interrompere, esprimere opinioni e sentimenti.

Le persone che concentrano l'attività elettrochimica nei lobi sensoriali hanno necessità di assorbire tutte le informazioni prima di elaborare il ragionamento, e riflettono sulle informazioni in modo astratto e tranquillo. Per questo motivo tendono a essere più riservate, a esprimere le proprie opinioni solo se sollecitate o se lo ritengono strettamente necessario, spesso illustrano solo il risultato finale del ragionamento e non i diversi passaggi, tendono a non esprimere i propri sentimenti.



La preferenza espressiva-ricettiva permette di comprendere il processo di apprendimento e restituzione delle informazioni verso l'ambiente esterno, individuando per esempio la loro predisposizione a interagire attivamente, esprimere le proprie opinioni e sentimenti, riflettere con più o meno attenzione prima di agire.

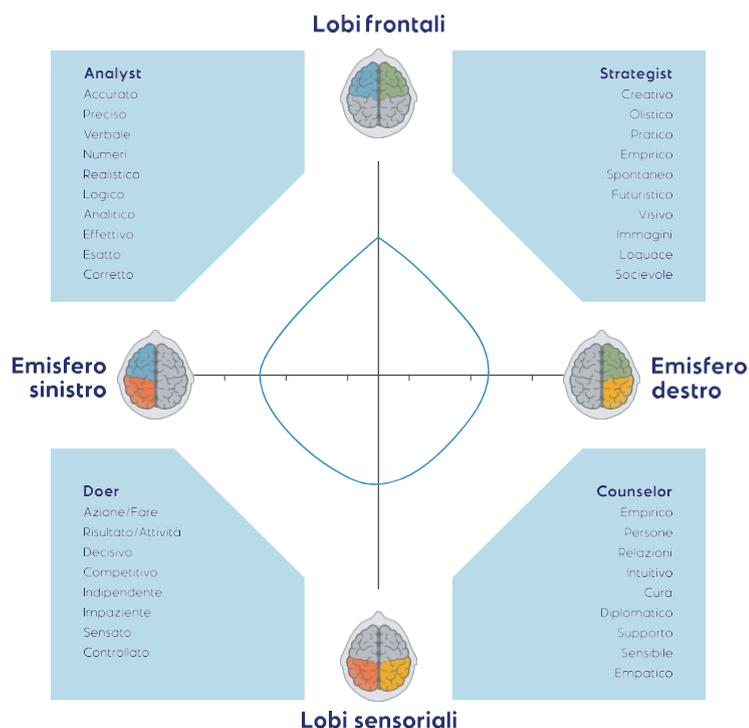
Quindi, come anticipato, le persone che si caratterizzano per una maggiore attività nei lobi frontali tendono ad essere più espressive e più orientate verbalmente. Le persone che si caratterizzano per una maggiore attività a livello della parte posteriore del cervello tendono ad essere più ricettive e riservate, e assorbono le informazioni, pensando prima di dire qualsiasi cosa.

Queste due modalità di gestione della comunicazione vanno comprese, consapevolizzate e flessibilizzate (anche con l'aiuto del professionista) in modo da permettere la costruzione di relazioni sane ed equilibrate, sia in ambito personale che professionale, e una soddisfacente espressione del Sè.

4.3 LE PREFERENZE RISPETTO AI QUADRANTI NEOCORTICALI

Insieme, queste due componenti neurofisiologiche offrono l'opportunità di comprendere come le diverse persone interagiscono, come comunicano, come affrontano i diversi tipi di situazioni e in quali si sentono a proprio agio, quali attività svolgono con maggiore naturalezza e facilità.

L'incrocio delle caratteristiche di questi due componenti evidenzia stili di pensiero figurativo molto diversi, che predispongono l'individuo a percorsi e a modalità di interazione e di reazione all'ambiente radicalmente differenti.



Infatti, la collocazione sui quadranti neocorticali di una persona consiste nella singolare interrelazione tra dominanza laterale relativa (emisfero destro/sinistro) e preferenza espressiva-ricettiva (lobi frontali e sensoriali).

L'interazione tra queste regioni cerebrali crea percorsi rafforzati che portano a 4 diverse modalità (4 quadranti) riguardo a come le persone preferiscono pensare, apprendere e comunicare.

Da questa componente possono essere elaborate diverse valutazioni, in particolare quelle relative alle predisposizioni professionali, allo stile di leadership, al ruolo nei gruppi di lavoro o nelle squadre, anche sportive.

4.4 LA PREFERENZA RAZIONALE-EMOZIONALE

Esiste un'altra dimensione cerebrale che completa l'analisi delle preferenze e va così a creare una prospettiva tridimensionale di come la persona utilizza il suo cervello: la dimensione "cervello superiore esterno (neocorteccia)/ cervello inferiore interno (sistema limbico)".

Questa prospettiva tridimensionale rappresenta uno dei punti di forza dell'assessment NAP™.

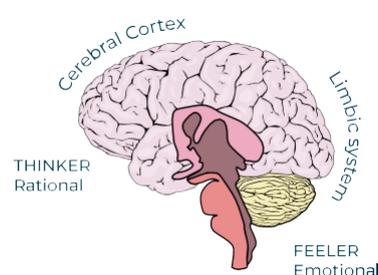
Alcune persone preferiscono focalizzare più attività elettrochimica sulla corteccia cerebrale (strato esterno) del cervello, mentre altre preferiscono focalizzare più attività elettrochimica sul sistema limbico (area più profonda) del cervello.

La corteccia cerebrale è caratterizzata da modi di pensare cognitivi, intellettuali, razionali e creativi. Le persone che hanno questa preferenza di solito hanno un approccio più accademico e razionale verso l'apprendimento e il pensiero. La modalità limbica rappresenta modi di apprendimento emozionali e "viscerali". Queste persone di solito hanno un approccio più esperienziale verso l'apprendimento e il pensiero.

La preferenza razionale-emozionale permette di comprendere le modalità con cui l'individuo vive gli eventi e percepisce l'ambiente in cui si trova: a livello razionale e cognitivo oppure a livello emozionale, viscerale e intuitivo. In tal modo individuiamo due modalità molto diverse di "vivere la vita", entrambe portatrici di conoscenze e messaggi di valore che difficilmente vengono compresi da chi appartiene alla modalità opposta. Persone che si trovano ai due estremi di questa componente del neuro-design, e non hanno acquisito flessibilità su di essa, vengono addirittura definite "di ghiaccio, senza cuore", oppure "isteriche, fuori di testa".

Così come sottolineato nell'analisi della preferenza espressiva-ricettiva, anche in questo caso queste due modalità di vivere gli eventi e percepire la realtà, vanno comprese, consapevolizzate e flessibilizzate (anche con l'aiuto del professionista) in modo da permettere la costruzione di relazioni sane ed equilibrate, con se stessi e con gli altri, sia in ambito personale che professionale, e una soddisfacente espressione del Sè.

In particolare, l'interrelazione tra questa componente e quella relativa alla preferenza espressiva-ricettiva, può generare situazioni delicate, che richiedono particolari attenzioni. L'intervento di un professionista che sa leggere correttamente il report NAP™ può aiutare la persona in modo da evitare la problematica o permettere la gestione consapevole della stessa.



4.5 L'ELABORAZIONE DELLE INFORMAZIONI E LE DOMINANZE SENSORIALI

Una delle principali caratteristiche del NAP™ è quella di integrare l'analisi del profilo di dominanza cerebrale con le dominanze sensoriali, arrivando a definire lo stile di apprendimento, e precisando ulteriormente le caratteristiche con le quali la persona si relaziona con la realtà esterna e con le altre persone.

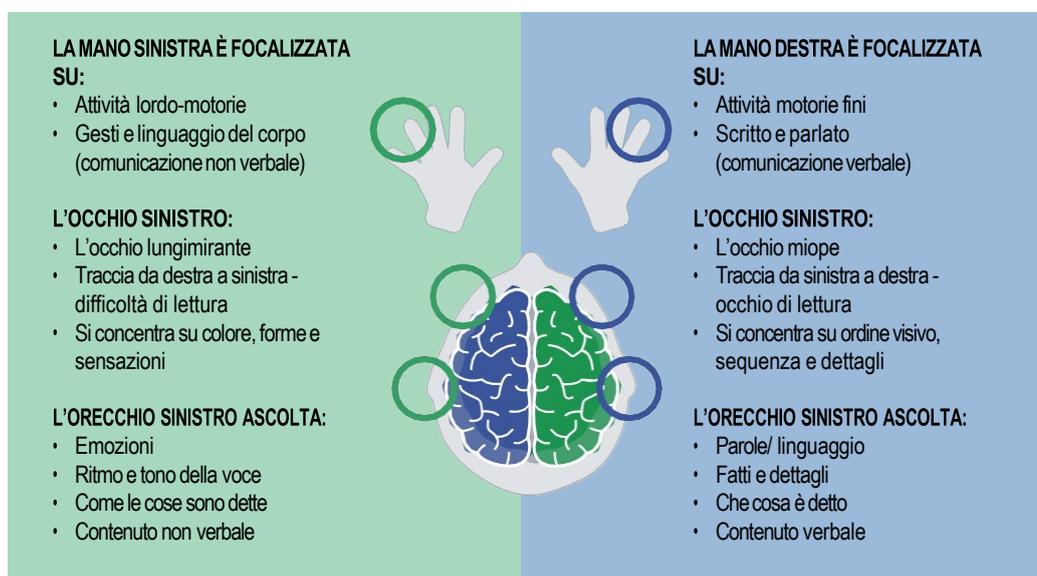
Così come ci sono le dominanze cerebrali relative, tutti gli esseri umani hanno dominanze sensoriali, queste si intrecciano con le dominanze cerebrali evanno a costituire gli specifici neuro-design.

Le persone elaborano le informazioni in base a ciò che vedono, ascoltano, annusano, assaggiano e toccano. Abbiamo due emisferi cerebrali, due occhi, due orecchie e due mani, ma avremo sempre un emisfero cerebrale dominante, un occhio, un orecchio e una mano dominanti.

Il dominio indica quale emisfero cerebrale, occhio, orecchio o mano assume il ruolo principale per elaborare attivamente le informazioni. L'altro emisfero cerebrale, occhio, orecchio o mano segue più passivamente.

Ciò implica che persone diverse hanno diverse combinazioni dell'emisfero cerebrale dominante, dell'occhio, dell'orecchio e della mano e quindi apprenderanno ed elaboreranno le informazioni in modo diverso.

Ogni emisfero cerebrale e i sensi hanno funzioni di elaborazione specifiche. La seguente illustrazione semplifica le specializzazioni dei sensi sui due lati del corpo

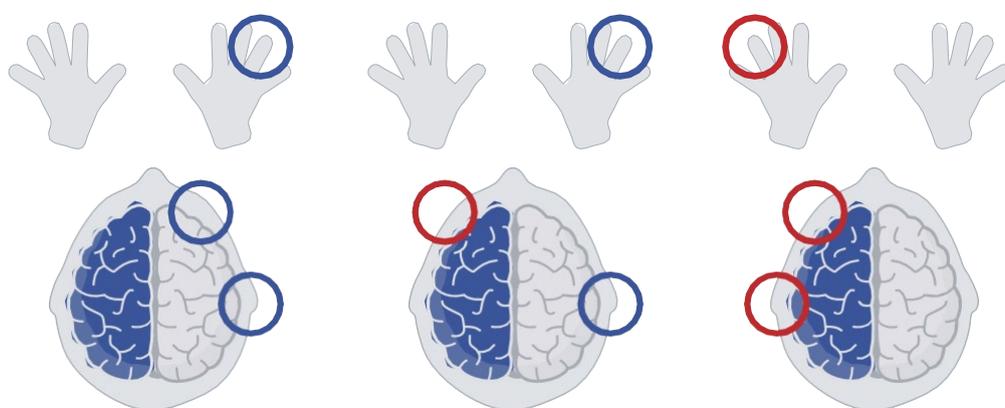


4.5 L'ELABORAZIONE DELLE INFORMAZIONI E LE DOMINANZE SENSORIALI

In questo modo ogni emisfero e i sensi evitano la duplicazione delle funzioni e si completano a vicenda. In uno stato naturale e rilassato di solito la persona sperimenta un equilibrio tra tutte le funzioni. Vi è tuttavia una tendenza naturale per cui uno dei due emisferi, occhi, orecchie e mani, conduce, invece l'altro/a segue.

Risulta così chiaro che le diverse integrazioni delle dominanze vanno a costituire diversi stili di raffigurazione della realtà e di gestione delle informazioni.

Si configurano 16 differenti strutture di dominanza (4 x 4) che presentano differenti modalità di apprendimento e differenti accessi alle potenzialità cerebrali, quindi differenti talenti.



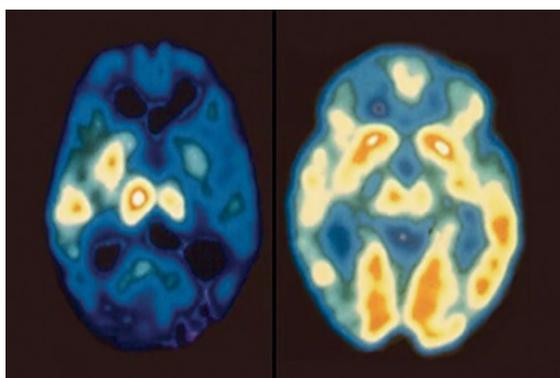
4.6 IL FENOMENO DELLO “SPEGNIMENTO”

Mentre è generalmente riconosciuto che lo stress influenza profondamente il modo in cui pensiamo e ci comportiamo, poche persone capiscono perché sia così.

Ricerche recenti mostrano che la ragione dei nostri cambiamenti nel modo di pensare e nel comportamento sotto stress è che lo stress provoca lo “spegnimento” di parti del cervello.

Gli esseri umani sono progettati per essere bilateralmente integrati, cioè in grado di operare con tutto il sistema nervoso centrale e periferico attivo, pur presentando specifiche caratteristiche di dominanza, più o meno accentuate.

Ma durante lo stress o i periodi di apprendimento di cose nuove, l'emisfero non dominante tende a ridurre radicalmente la sua funzione, lasciando che la parte dominante continui a portare avanti le sue funzioni primarie. Quando le condizioni stressanti sono ripetute ed enfatizzate, oppure il livello di stanchezza è molto elevato, la condizione dell'emisfero non dominante si può considerare “spenta”. La seguente illustrazione evidenzia le immagini di un cervello in condizioni di flusso e dello stesso cervello in condizioni di “spegnimento”.



Il fenomeno dello “spegnimento” accentua le caratteristiche tipiche del profilo di dominanza della persona, producendo di fatto una polarizzazione netta delle componenti di neuro-design cerebrale. La persona diventa nettamente logica o creativa, espressiva o ricettiva, emozionale o razionale.

Sotto stress, le persone con l'emisfero sinistro dominante si concentrano

maggiormente sui dettagli, analizzano le situazioni e hanno un forte bisogno di comprendere ogni piccolo dettaglio o aspetto della situazione. Devono anche verbalizzare e formulare pensieri attraverso la parola o la scrittura. Le persone stressate e orientate alla logica non sono gioiose, appaiono tese e insensibili verso le persone. I loro movimenti tendono ad essere meccanici.

Viceversa, le persone con l'emisfero destro dominante si concentrano maggiormente sul quadro generale e vivono le emozioni di una situazione. Non utilizzano il linguaggio come risposta iniziale. Queste persone potrebbero sentire un forte bisogno di muoversi fisicamente o esprimere le emozioni. Le persone stressate e orientate alla gestalt agiscono senza pensare, appaiono troppo emotive e hanno difficoltà a esprimersi e a ricordare i dettagli.

Risulta evidente come lo stato di “spegnimento” vada a influenzare in modo drastico la relazione tra persone con profili di dominanza opposti, rendendo la comprensione e quindi la comunicazione estremamente difficoltosa.

Inoltre, esiste un aspetto molto rilevante che è quello del "potenziale di errore umano", insito nei differenti tipi di integrazione del profilo di dominanza cerebrale con le dominanze sensoriali.

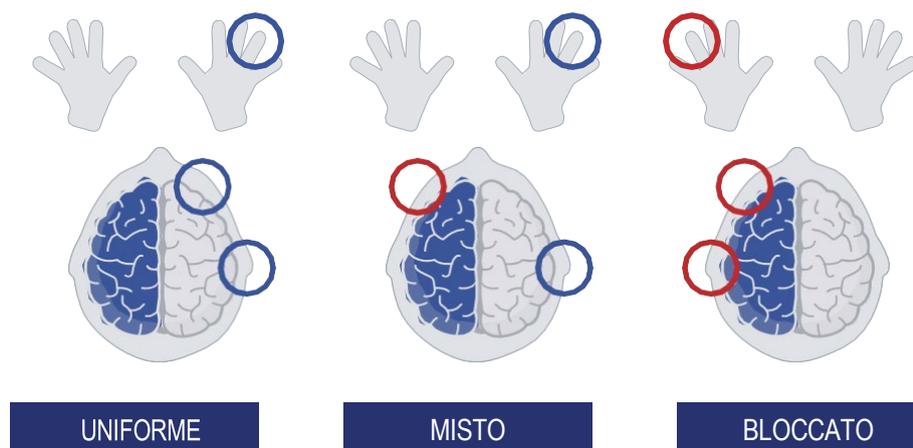
Ricordando che l'emisfero cerebrale destro controlla il lato sinistro del corpo, tra cui l'occhio sinistro e l'orecchio, e che allo stesso modo, l'emisfero cerebrale sinistro controlla il lato destro del corpo. Infatti, i nervi che arrivano ai muscoli e agli organi sensoriali si incrociano portandosi dalla parte opposta rispetto all'emisfero cerebrale di controllo. Nelle situazioni di "spegnimento" di uno dei due emisferi si configurano così i potenziali ostacoli sensoriali, cioè quei sensi dominanti che afferendo all'emisfero "spento", di fatto, non trasmettono più le informazioni al cervello della persona.

Questo significa che in condizioni di stress ed elevata stanchezza la persona possa "non vedere", "non sentire" e/o "non percepire".

I diversi profili di integrazione possono quindi presentare un potenziale rischio di errore sensoriale più o meno elevato a secondo del numero di ostacoli sensoriali.

Il NAP™ classifica 4 livelli di potenziale di rischio di errore umano:

- ⇒ **Nessuno, nel caso di profilo di integrazione uniforme (tutti i sensi dominanti dal lato opposto dell'emisfero dominante),**
- ⇒ **basso o medio nel caso di profili misti (uno o due sensi dominanti dallo stesso lato dell'emisfero dominante),**
- ⇒ **Elevato, nel caso di profili bloccati (tutti i sensi dominanti dallo stesso lato dell'emisfero dominante).**

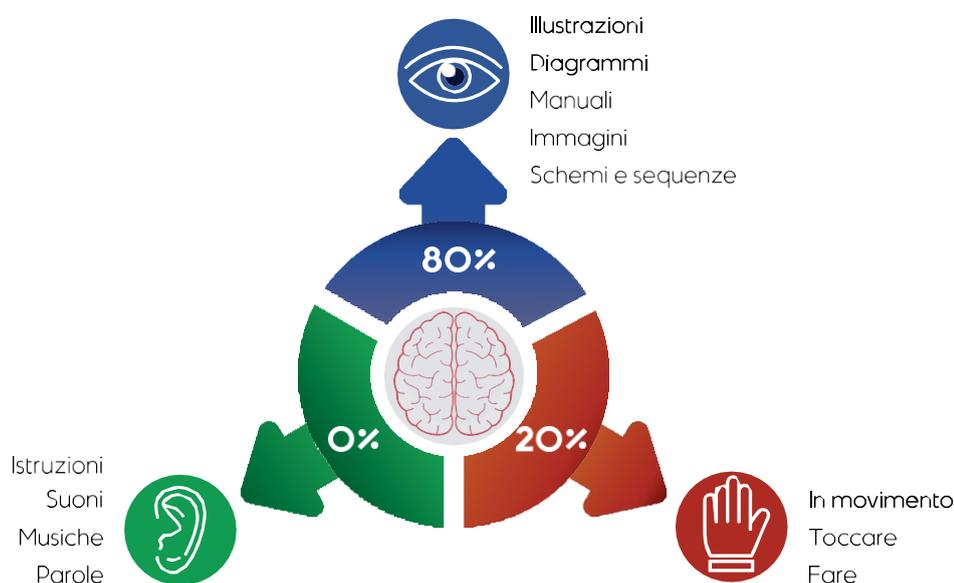


Ogni profilo di dominanza racchiude informazioni molto importanti per comprendere come la persona processa le informazioni e quale sia il potenziale di errore umano sotto stress.

4.7 LE PREFERENZE SENSORIALI

Il NAP™ valuta anche quali sono i canali sensoriali preferiti dalla persona.

Viene proposto un diagramma di preferenza sensoriale che rappresenta una ulteriore informazione che permette di approfondire le modalità di relazione con la realtà e con le altre persone.



La dominanza sensoriale e le preferenze sensoriali rivelano informazioni essenziali sulle modalità di apprendimento dell'individuo, sugli aspetti della realtà cui presta attenzione e su quelli che invece gli sfuggono, sulle tipologie di dati che rischia di non recepire in determinate situazioni.

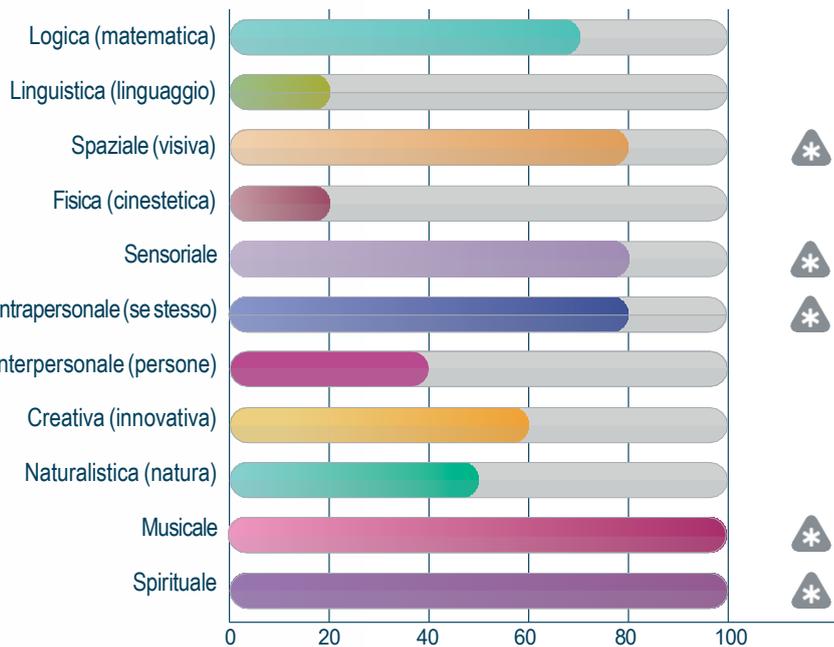
Queste informazioni, essenziali per ragazzi e studenti, potrebbero apparire meno importanti negli adulti, mentre risultano essenziali per un rapporto equilibrato e proattivo con l'ambiente in cui si è immersi, per ottimizzare la comunicazione e le relazioni e prevenire difficoltà nell'acquisire informazioni essenziali nei diversi contesti.

4.8 LE 11 PREFERENZE DI INTELLIGENZA

Il grado di completezza che il **NAP™** può offrire è dato non solo dall'analisi delle varie dominanze e preferenze neurofisiologiche della persona, ma da un'ulteriore analisi che valuta le sue preferenze di intelligenza.

Partendo dal lavoro dello psicologo R. Gardner che ipotizzò inizialmente sette tipologie di intelligenze, aggiungendone successivamente altre due, all'interno del **Neuro-Agility Profile™** sono valutate 11 preferenze di intelligenza che si possono racchiudere in 4 categorie di intelligenza:

- ≡ **Intelligenza tradizionale (IQ)**
- ≡ **Intelligenza corporea (BI)**
- ≡ **Intelligenza emozionale (EQ)**
- ≡ **Intelligenza spirituale (SI)**



È essenziale puntualizzare che il punto in questione non è quanto una persona sia intelligente, bensì quanto sia naturalmente predisposta a utilizzare quel tipo di intelligenza rispetto agli altri.

Inoltre, è importante sottolineare come “preferenza di intelligenza” e “competenza” non siano sinonimi: è possibile presentare una preferenza di intelligenza alta ma non aver mai particolarmente sviluppato quell’area o, viceversa, presentare una preferenza di intelligenza meno importante ma aver acquisito competenze di eccellenza per desiderio personale, passione, perché l’ambiente ce lo ha richiesto, etc.

È senz’altro vero, comunque, che in presenza di una preferenza di intelligenza particolarmente significativa la persona manifesta:

1.

Maggiore facilità nell’apprendimento delle competenze relative alle aree afferenti alla specifica tipologia di intelligenza, fino a ottenere un livello di maestria difficilmente raggiungibile in altri ambiti

2.

Un significativo livello di soddisfazione personale nel nutrire aspetti inerenti alla tipologia di intelligenza, nello svolgere attività che implicino un suo utilizzo, anche non a fini utilitaristici.

L’analisi delle preferenze di intelligenza permette, quindi, di mettere in luce diversi aspetti fondamentali per il percorso di crescita personale e professionale della persona. Ne evidenzia talenti espressi e potenzialità inespresse, aree di interesse e di soddisfazione personale, aspetti da integrare nella vita quotidiana per una maggiore realizzazione e felicità, oltre a permettere una lettura più ricca e approfondita di quanto evidenziato dalle dominanze e preferenze cerebrali.

Con i dati di questa analisi abbiamo l’opportunità di individuare le infinite sfumature dell’essere umano che si rivolge a noi in quanto professionisti, e possiamo offrire un quadro estremamente ricco delle risorse e delle opportunità cui la persona può attingere.

4.9 LA NEURO-FLESSIBILITÀ

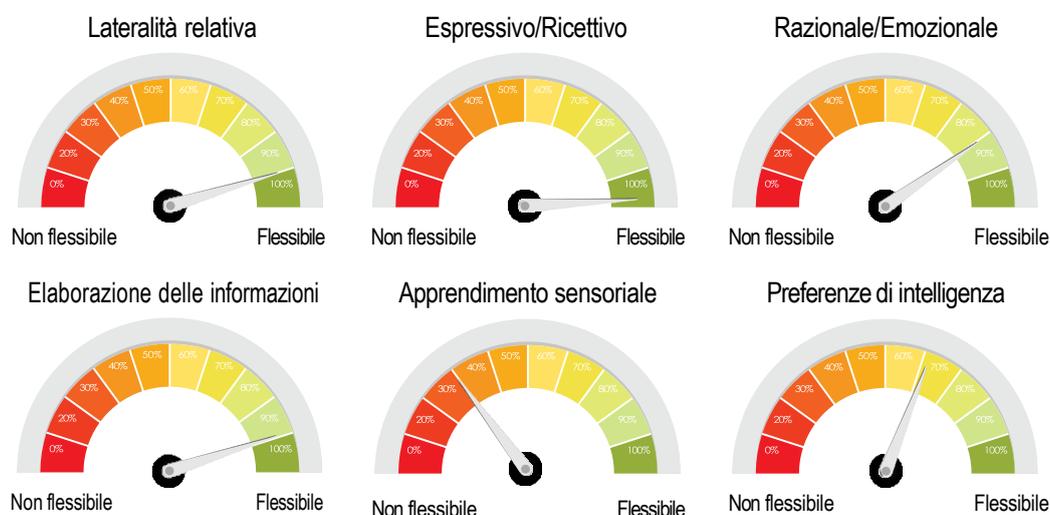
Sin qui abbiamo presentato le caratteristiche dell'assessment **NAP™** che si collegano alla sua naturale conformazione neurofisiologica, e quindi alle risorse che le sono innate.

Tuttavia, tali risorse possono essere utilizzate con maggiore o minore flessibilità, e in realtà è questa l'area all'interno della quale è essenziale lavorare per uno sviluppo armonico del percorso di crescita personale e professionale

Infatti, ogni persona è perfetta e unica nel suo neuro-design.

Al tempo stesso, ogni persona dovrebbe conoscere e migliorare il suo grado di flessibilità per meglio accedere al suo potenziale e valorizzare i suoi talenti, arrivando a esprimere pienamente l'eccellenza per la quale è naturalmente portata.

Il **NAP™** presenta la valutazione della flessibilità con cui la persona utilizza le 6 componenti neurofisiologiche:



In questo caso, si tratta di una valutazione quantitativa, e non più qualitativa, in modo che la persona possa rendersi conto oggettivamente del proprio livello attuale di flessibilità e, soprattutto, misurare i miglioramenti che otterrà grazie al percorso che intraprende con il professionista.

Per questo motivo, l'acquisto del **NAP™** prevede sempre una seconda analisi, a distanza di qualche mese sulla base della valutazione del professionista, per permettere un confronto e mettere in risalto i risultati ottenuti.

4.10 IL NAP™ E L'OTTIMIZZAZIONE DEL BRAIN FITNESS

Il **Neuro-Agility Profile®** analizza infine lo stato dei fattori che ottimizzano il livello di forma generale del cervello delle persone.

Infatti, il cervello ha un potenziale illimitato in termini di ciò che si può imparare, pensare e creare. Tuttavia, per manifestarlo, è importante consentire a tutti gli emisferi, lobi e regioni del cervello di funzionare al meglio, e simultaneamente.

In particolare, bisogna concentrarsi sui 6 fattori che possono influenzare negativamente o positivamente le prestazioni del cervello:

- o il **brain fitness**, ossia il livello di **bilateralità del cervello**,
- o il **sonno**,
- o la **gestione dello stress**,
- o l'**alimentazione**,
- o l'**atteggiamento mentale**,
- o il **movimento**.

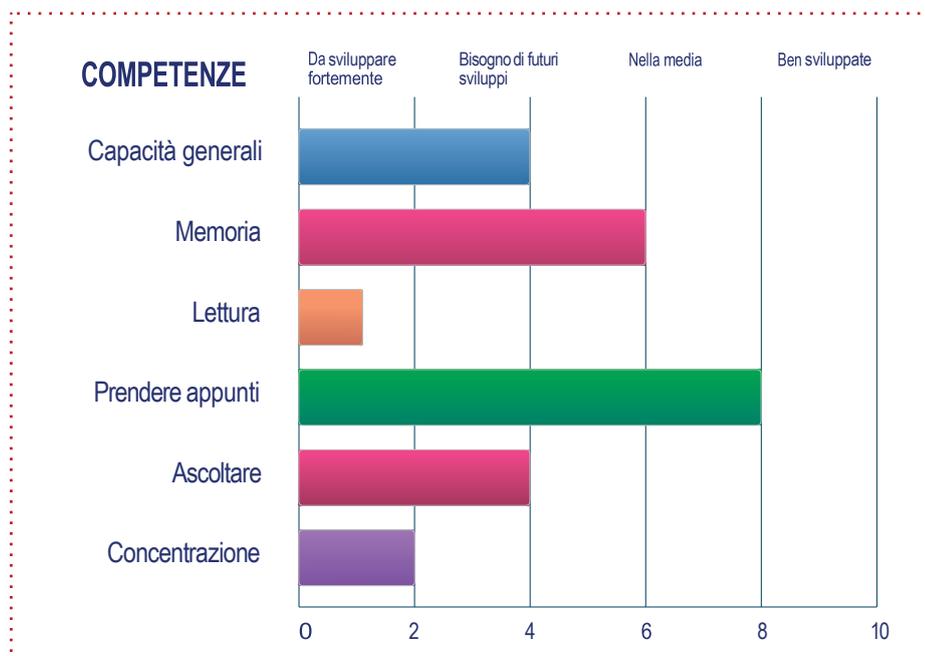


Per ottenere il massimo da tutto il cervello, è necessario conoscere come questi driver influenzano il design neurologico e apprendere le competenze appropriate per ottimizzarli.

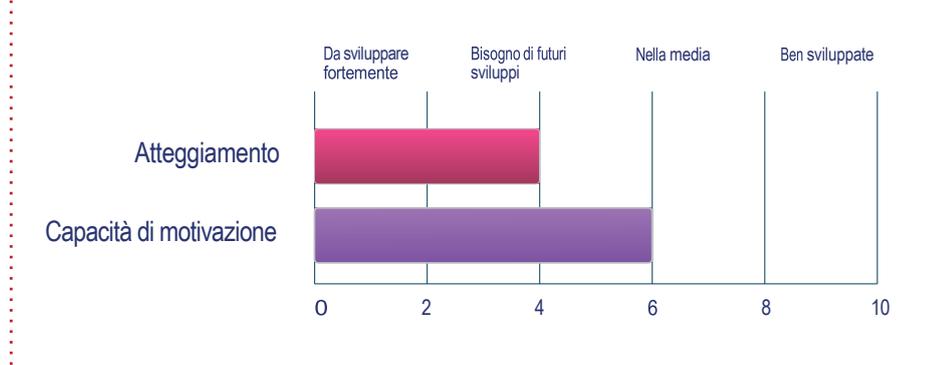
Ognuno di questi fattori viene approfondito con analisi ed esempi, nonché con suggerimenti di miglioramento: infatti, alcuni di essi possono apparire quasi banali, se non fosse che, dal punto di vista neurologico, hanno un impatto specifico sulle prestazioni cerebrali che normalmente non è conosciuto.

Per esempio, la gestione dello stress è un driver di estrema importanza nel meccanismo dello spegnimento, di cui abbiamo parlato in precedenza, e nella gestione del rischio dell'errore umano. L'atteggiamento, il movimento e il cibo per il cervello hanno impatti importanti a livello neurochimico, in quanto le sostanze rilasciate durante la trasmissione delle informazioni possono favorire o inibire quantitativamente e/o qualitativamente il passaggio delle stesse, influenzando in modo significativo le prestazioni dell'individuo. Segnaliamo, inoltre, che la valutazione dei driver è in parte diversa quando l'assessment è diretto a ragazzi o studenti.

Per esempio, vengono valutate le Competenze di Apprendimento:



Anche l'atteggiamento è analizzato sotto punti di vista diversi:



5. MI PRESENTO: SONO UN CORPORATE COACH.

Perché uso questa definizione? Semplice, perché da oltre un quarto di secolo, mi occupo delle aziende e delle persone che ne fanno parte; prima come **manager** e poi come **imprenditore** nel mondo turistico alberghiero, presso player di rilevanza nazionale. Quindi ho vissuto sulla mia pelle le dinamiche aziendali, a volte subendole altre influenzandole: per questo so di cosa parlo.

È questo il percorso, che nel lontano 2005, anno in cui mi sono avvicinato al modo della crescita personale, mi ha portato a essere un **Corporate Coach**. Nasce prima di tutto dalla mia esperienza sul campo e dalla consapevolezza: solo vivendo sulla propria pelle le situazioni, si apprende veramente e si è in grado - se ti sei formato adeguatamente per farlo e hai gli strumenti giusti - di trasmettere qualcosa d'importante agli altri.

Passione e consapevolezza dei propri talenti sono garanzia di **performance eccellenti** e durature nel tempo, sia in ambito professionale sia in quello personale.

Se non sai dove sei, non puoi andare dove vuoi.

Per questo ho sviluppato **modelli e strumenti personalizzati** per “allenare” individui, imprenditori, manager e aziende nello sviluppo del capitale umano. Come Corporate Coach, ogni percorso che propongo è **sinonimo di qualità**, perché è misurabile ed è unico.

Il tempo giusto per evolvere è adesso.

[CLICCA QUI PER APPROFITTARE DELLA TUA SESSIONE GRATUITA COME ME E PER FARE IL TUO NEURO AGILITY PROFILE.](#)



Fabio Franchi
CORPORATE
COACH

