

# COACH DI TE STESSO

CORSO COMPLETO DI SELF-COACHING A CURA DI **ROBERTO RE**

**IL PRIMO CORSO PER MIGLIORARE  
LA TUA VITA PERSONALE E PROFESSIONALE**



**1**

**LEADERSHIP E MOTIVAZIONE**

## **COSA VUOI D'AVVERO?**

**COME DEFINIRE I TUOI OBIETTIVI  
E RAGGIUNGERE I RISULTATI CHE DESIDERI**

Coaching

Anno 1 – Numero 1

Registrazione presso il Tribunale di Monza, iscrizione n.3417/16

Realizzazione editoriale: *What Idea*

Finito di stampare nel mese di dicembre 2016  
presso Grafica Veneta S.p.A., Trebaseleghe, Padova

Leadership e motivazione

*Roberto Re*

# Cosa vuoi davvero?

Come definire i tuoi obiettivi  
e raggiungere i risultati che desideri

*Tema*  
Promotional

Usa il codice che trovi qui sotto  
per guardare il video di Roberto Re.

Vai sul sito **[www.coachditestesso.it](http://www.coachditestesso.it)**,  
clicca sul bottone VIDEO TUTORIAL  
che trovi sulla barra del menu,  
inserisci username, password e digita il codice.

CODICE 1<sup>a</sup> USCITA  
**"Cosa vuoi davvero?"**  
47945

# Indice

## Capitolo ①

<b>Capire cosa voglio</b>	11
<i>Le abitudini negative</i>	19
<i>Primo passo: abituati a non abituarti</i>	22
<i>Liberarsi dalle zavorre</i>	23
<i>La nostra zona di comfort</i>	27
<i>Il potere delle decisioni</i>	31
<i>Perché le persone non decidono?</i>	38

## Capitolo ②

<b>Quali sono i tuoi obiettivi e cosa devi fare per raggiungerli?</b>	49
<i>Impara a OSARE!</i>	51
<i>Il decalogo del buon obiettivo</i>	60
<i>Obiettivo rigido, ma approccio flessibile!</i>	68
<i>La lista per il Genio della lampada!</i>	68
<i>E anche questo l'ho fatto!</i>	72
<i>Ora tocca a te!</i>	83
<i>La Mission Personale: il "perché" più alto</i>	83
<i>Trova la tua mission</i>	87
<i>Crea la tua "Top Ten"</i>	89
<i>Crea il tuo piano d'azione</i>	93

## Capitolo ③

<b>Cosa devo cambiare per ottenere ciò che voglio?</b>	95
<i>Radici</i>	96
<i>Dalla PNL al NAC</i>	99

## Capitolo ④

<b>Passa all'azione in sei giorni!</b>	121
--	-----

<b>Conclusioni</b>	129
--------------------	-----



## Introduzione

Per aprire una collana dal titolo COACH DI TE STESSO, non potevamo scegliere un modo migliore!

Questo libro infatti parla di cambiamento, di come effettuarne di positivi e produttivi nella nostra vita e di come raggiungere i propri obiettivi più efficacemente, sviluppando una mentalità che supporti non tanto il cambiamento fine a se stesso, ma il miglioramento, il progresso, l'evoluzione.

E se il lavoro di un Coach è proprio quello di aiutare il proprio cliente a raggiungere i risultati desiderati sfruttando al meglio le proprie risorse e il proprio potenziale, se vuoi davvero essere "Coach di te stesso" il tuo primo obiettivo deve necessariamente essere quello di imparare a fare lo stesso, ma da solo, in autonomia.

Leggere queste pagine ti aiuterà a identificare quello che vuoi davvero, secondo un metodo di grande successo, che ha avuto un grande riscontro positivo su migliaia di persone in ormai quasi 20 anni di divulgazione attraverso i miei seminari e percorsi formativi.

Se hai già avuto modo di conoscermi attraverso i miei libri e in particolare *Leader di te stesso*, *Cosa vuoi veramente* sarà per te un manuale pratico estremamente utile per rinforzare alcuni dei concetti che caratterizzano i miei insegnamenti e ritornare all'azione con rinnovata energia.

Se invece è la prima volta che entri in contatto con i miei contenuti, credo che potrà darti delle nuove e più solide motivazioni e, in alcuni casi, aprire uno spiraglio di luce dal quale le tue ambizioni potranno venir fuori, per fare in modo che i tuoi sogni di felicità e i tuoi obiettivi si realizzino con maggiore facilità.

Leggendo questo manuale ti renderai conto che il primo passo da compiere per raggiungere quello che vuoi veramente è la consapevolezza di ciò che sei oggi e di cosa vuoi cambiare della tua vita per poi arrivare a definire con chiarezza desideri e aspirazioni. Un percorso che parte da te stesso, ma che sa cogliere spunto e ispirazione da

chi prima di te ha raggiunto obiettivi importanti avendo il coraggio di cambiare e di essere felice.

Il segreto è in due parole: cambiamento e azione.

E lo faremo insieme passando attraverso una serie di azioni “pratiche”, di esercizi, di piccole sfide che ti aiuteranno a non restare sulla riva del fiume bensì a tuffarti, passando da un atteggiamento passivo a uno attivo.

Ovviamente non posso prometterti che al termine della lettura avrai cambiato totalmente la tua vita, posso però dirti che questo manuale sarà per te un punto di partenza per raggiungere quello che hai sempre desiderato e che, forse, non hai mai osato chiedere.

Risponderai a domande che, con tutta probabilità, ti sei sempre posto: sul perché non riusciamo a raggiungere certi risultati, e sul perché, alcuni risultati che raggiungiamo, non ci rendono così felici come dovrebbero.

Non ti chiedo di leggerlo tutto d’un fiato, ma di considerarlo un vero e proprio percorso formativo e introspettivo.

Quindi cerca di disconnettere i dispositivi elettronici e i rumori nella tua testa ogni volta che vorrai leggerlo. Dimentica per un attimo il resto del mondo e concentrati su di te.

Il libro ha un approccio evolutivo, che parte da una base di profonda introspezione, attraverso esempi, storie vere e domande strategiche che dovrai porti per capire e comprendere cosa vuoi veramente.

Subito dopo ti guiderà in modo pratico a individuare eventuali blocchi mentali che ti impediscono di raggiungere i risultati che vuoi.

Tutti noi abbiamo dei pesi emotivi che ci portiamo dietro e che ci limitano nelle nostre scelte, nella serenità delle nostre giornate e che ci offuscano la vista quando si tratta di capire cosa vogliamo veramente, antepoendo gli interessi della società, dei genitori, degli amici, ai nostri.

Grazie a questo libro potrai dare una spolverata a tutti quei condizionamenti mentali che ti impediscono di vedere qual è la vera fonte delle tue ambizioni più autentiche e profonde.

Dopo aver capito cosa vuoi davvero, sarai guidato nel raggiungimento degli obiettivi prefissati, attraverso esercitazioni pratiche e stimolanti, che, se svolte correttamente, ti sveglieranno dal torpore della routine e ti condurranno tra le avventure della vita che vuoi e che meriti.

Insomma, inizia un viaggio interessantissimo ed estremamente ambizioso: partiamo insieme!

*Roberto Re*

---

*NB: prima di leggere il libro ti consigliamo vivamente di guardare il video tutorial dove Roberto Re ti introduce queste pagine e ti dà alcuni consigli pratici per assimilarne al meglio i contenuti!*

*Tutti i tutorial puoi trovarli nella sessione "tutorial" del sito:  
[www.coachditestesso.it](http://www.coachditestesso.it).*



## 1.

# Capire cosa voglio

---

*«Non sempre cambiare equivale a migliorare,  
ma per migliorare bisogna cambiare»*

(Sir Winston Churchill)

Lunedì mattina, ore 7:30

Il suono della sveglia riempie la stanza. Roz apre gli occhi e si gode quel brevissimo istante di felicità che va dal suono della sveglia fino al sopraggiungere del primo pensiero cosciente.

L'immagine di quello che la aspetta le piomba addosso all'improvviso, cogliendola allo sprovvista, come ogni mattina, e serrandole una morsa attorno allo stomaco che non si allenterà fino a sera.

Non si è nemmeno ancora alzata dal letto e l'unico momento felice della sua giornata se n'è già andato.

La giovane donna, contro voglia, si abbandona alla sua routine.

Prepara il caffè per il marito Tom e il tè per se stessa, poi si ferma a fissare un punto vuoto nello spazio mentre si prepara mentalmente ad affrontare la giornata che l'aspetta.

Solitamente la sua preparazione non consiste tanto nel pianificare una serie di azioni quanto nell'accettare di dover inesorabilmente ripetere quelle del giorno precedente.

Sono ormai quasi dieci anni che la sua vita si è trasformata in una noiosa, insopportabile routine lavorativa, familiare e personale.

Quello che non sopporta più è l'idea di rimanere inerte sulla riva del mondo "civilizzato", un mondo in cui un miliardo di persone muore di fame mentre un altro miliardo è sovrappeso.

Un mondo in cui gli oggetti monouso sono fatti di plastica indistruttibile, un mondo in cui spruzziamo erbicidi, pesticidi e altri veleni sul nostro cibo prima di mangiarlo, un mondo in cui le multinazionali

prendono la nostra acqua, la mettono in piccole bottigliette e ce la rivendono a un prezzo mille volte maggiore.

«Se questa è la normalità, allora il mondo ha bisogno che le persone diventino un pochino più folli» è un pensiero ormai ricorrente nella mente della giovane donna.

Per questo motivo oggi la aspetta qualcosa di diverso dal solito.

Roz ha capito cosa vuole veramente ed è pronta a cambiare.

La donna guarda suo marito che beve il caffè, seduto al tavolo davanti a lei, e viene pervasa da un profondo senso di tristezza al pensiero di quello che sta per fare.

Ma ormai non può più tirarsi indietro.

Ha pianificato tutto, ha maturato la scelta dentro di sé.

Ormai è pronta.

Fa un respiro profondo e:

*«Amore... lo non ce la faccio più, sono troppo infelice qui. Io me ne devo andare».*

Prima o poi doveva accadere.

La tazza di caffè, ancora fumante, cade a terra e va in frantumi con un rumore stridente, macchiando le scarpe di Tom, mentre la sua mano inerte resta sospesa a mezz'aria, immobile come i suoi pensieri.

Qualche settimana prima Roz ha realizzato che il suo lavoro come responsabile commerciale, anche se ben retribuito, la sta rendendo infelice.

Anzi, semmai la priva totalmente di ogni speranza di realizzare i suoi sogni, trascinandola in una vita di tedio e obblighi ripetuti giorno dopo giorno, dopo settimana, dopo mese, dopo anno.

La giovane donna ha solo 35 anni, ma la luce nel suo sguardo si è spenta come se sulle sue spalle di anni ne pesassero molti di più.

Ha iniziato a odiare le piccole cose: il doversi alzare a un'ora che non è la sua, il dover lavorare per un'azienda che non è la sua, fingendo di sposare una causa che non la tocca minimamente, il traffico per tornare a casa nell'ora di punta...

Ha iniziato anche a odiare persino l'atteggiamento di suo marito.

Possibile che Tom non si accorga di quanto è infelice?

Quando si sorprende a pensare certe cose Roz si sente terribilmente in colpa. In fondo ha un posto fisso, un marito amorevole, una casa ed è in salute.

Dovrebbe essere grata di tutto questo.

Se lo ripete tutti i giorni, per cercare di confortarsi in queste banali verità, sperando che la ripetizione plachi infine il suo senso di insoddisfazione, ma questa pratica non ha mai ottenuto l'effetto desiderato.

Continua a sentire dentro di sé che la direzione che ha preso la sua vita è diventata insostenibile.

Un giorno si era seduta di fronte a un foglio bianco e aveva scritto due versioni del suo necrologio: quella che avrebbe voluto per sé e quella a cui sarebbe stata inesorabilmente destinata, se avesse continuato a percorrere la strada attuale. Erano totalmente diversi.

Da quel momento ha iniziato a sentirsi male.

Fisicamente male.

La presa di coscienza della sua stessa infelicità le pesa sulle spalle, donandole quella postura curva e sgraziata, tipica delle persone sconfitte dalla vita.

«*Che cosa stai dicendo?*», le chiede, incredulo, suo marito, ignorando i pezzi di ceramica ormai scomposta sul pavimento e la macchia scura di caffè che si allarga.

«*Cerca di capirmi, io non posso restare qui. Ti amo e tornerò da te, ma adesso me ne devo andare*» risponde Roz.

Poi fa un respiro profondo, mentre cerca le parole giuste per spiegarsi.

Negli ultimi mesi ha sviluppato il desiderio di spronare le persone attorno a lei a pensare al modo in cui stiamo trattando il nostro pianeta. Prima di allora aveva sempre considerato "l'ambiente" come una causa giusta, ma un problema non suo, qualcosa con cui poteva decidere di avere a che fare oppure no.

Ma ultimamente il desiderio si è fatto sempre più bruciante, insopprimibile, fino a che improvvisamente Roz non ha capito che l'ambiente è inseparabile dalla vita stessa, qualcosa da cui dipende la nostra esistenza futura.

Non c'è voluto un giorno solo ma, nell'arco di nemmeno un anno, ha maturato dentro di sé una convinzione fortissima: se vuole prendersi cura della sua salute, della sua felicità e del suo benessere, per non parlare della sopravvivenza del genere umano, non ha altra scelta se non impegnarsi nella causa.

Sarebbe diventata un'attivista e avrebbe contribuito a diffondere il messaggio a quante più persone possibile.

Solo che, in quel momento, lei non è nessuno e una carriera come responsabile commerciale non è il trampolino di lancio ideale per una campagna di sensibilizzazione ecologica.

Ed è proprio mentre riflette su questo fatto che a Roz è venuto in mente che può mettere a frutto i suoi cinque anni di allenamento ai canottieri in quest'avventura.

«*Ho deciso che voglio remare attraverso l'oceano Atlantico*», dice finalmente a suo marito.

«*Ma sei completamente impazzita?!?*», esclama lui.

Ma Roz non è affatto impazzita.

Ha semplicemente trovato dentro di sé, per la prima volta, il coraggio di parlare. Con una forza che non credeva di possedere, Roz ha affrontato suo marito e segnato la prima, importantissima tappa nel suo nuovo percorso di vita.

Il proseguimento di quella conversazione è privato e non può trovare spazio in questo racconto, ma quello che è successo dopo si.

Roz ha veramente trovato un modo per usare la sua avventura sulla barca a remi per attirare l'attenzione sul messaggio che voleva dare al mondo.

Ha attraversato così l'oceano Atlantico, da sola, su una barca a remi e questo è il classico tipo di notizia che riempie le testate giornalistiche! Cosa che, ovviamente, è servita grandemente allo scopo.

Quindi, non contenta, ha attraversato anche l'oceano Pacifico e l'oceano Indiano, divenendo la prima donna al mondo a remare attraverso tutti e tre gli oceani.

In tre anni, Roz ha remato per più di 24.000 km, dato circa 5 milioni di colpi di remi, passato 520 giorni da sola in mezzo al mare in una barca di sette metri, con nient'altro che provviste alimentari e un'enorme scorta di audiolibri per tenerle compagnia.

La vita in mezzo all'oceano è difficile, sicuramente più difficile della vita d'ufficio in una metropoli moderna. Il disagio perpetuo e i lunghi periodi di noia intervallati da episodi brevi di paura abietta hanno rappresentato sfide enormi per la sua serenità fisica e psicologica.

Ma durante il tempo trascorso in mare le ragioni della sua scelta sono divenute via via più chiare.

Per tutta la vita aveva investito nella sua sicurezza economica e nella relazione con suo marito, cose che una crisi economica o un divorzio potevano portarle via dall'oggi al domani.

Era rimasta legata a tutte quelle cose per paura di perderle.

Restando aggrappata, immobile, a ciò che le dava sicurezza. Mentre remava, invece, il suo senso di sicurezza doveva venire esclusivamente da dentro di lei, assieme alla consapevolezza di poter gestire qualsiasi cosa la vita potesse lanciarle contro, incluse le onde dell'oceano. Alla fine Roz ha capito che la paura può essere vinta da una paura più grande, quella stessa paura che l'aiutava a trovare la motivazione e il coraggio per continuare a remare giorno dopo giorno nonostante il dolore, la frustrazione e le onde di sei metri.

Per quanto possa aver avuto timore della tempesta, ha molta più paura di quello che succederà a tutti noi se lei, e quelli come lei, si fermassero e smettersero di diffondere il loro messaggio.

Oggi Roz Savage è rematrice oceanica, autrice e speaker.

Detiene quattro record mondiali per le sue traversate oceaniche.

È una *United Nations Climate Hero* (Eroina del Clima delle Nazioni Unite), è stata nominata Avventuriera dell'anno dal "National Geographic" e, cosa più importante, è molto, molto più felice di prima.

Se vogliamo migliorare i nostri risultati in un qualsiasi ambito dobbiamo inevitabilmente cambiare qualcosa in ciò che facciamo e in come lo facciamo.

Il problema di fondo è che le persone cercano di cambiare le cose sbagliate, delle azioni, o delle abitudini, che credono siano all'origine del loro insuccesso, ma che in realtà c'entrano ben poco.

Tipicamente vengono scelte tutte quelle piccole cose, pensieri o atteggiamenti marginali, che possono essere cambiati con relativamente poco sforzo e che, di conseguenza, hanno un impatto trascurabile. Siamo portati spesso a credere che la causa di un nostro comportamento improduttivo risieda in una convinzione facile da "modificare" per il semplice fatto che andare a vedere qual è la vera causa, quella profonda, che ci spinge a compiere certe azioni, ci spaventa.

E l'idea di doverci lavorare su ci spaventa ancora di più.

Allora facciamo finta di non sapere, di non vedere, di essere inconsapevoli di ciò che avviene dentro noi stessi, smettiamo di ascoltarci e iniziamo a sperare di poter raggiungere risultati diversi senza dover mai cambiare nulla. A volte tutto questo processo è istintivo e inconsapevole, e continuiamo a usare sempre i medesimi schemi di pensiero, a comportarci negli stessi modi di sempre, a vedere le cose da un unico punto di vista, ovviamente ricavando da tutto questo situazioni che sono la fotocopia di altre vissute in passato.

Cambiare fa paura, la maggior parte delle volte, e per questo ci opponiamo a esso, nonostante sia parte integrante della nostra esperienza di esseri umani.

Nessuno di noi è uguale a com'era dieci anni fa e a come sarà fra dieci anni. I pensieri, le convinzioni, la somma delle esperienze cambiano come l'acqua di un fiume che scorre, che rimane identico solo in apparenza. Il nostro corpo cambia a livello cellulare, tanto che, in un periodo massimo di sette anni, ogni singola cellula del nostro organismo si è rinnovata. Nulla in noi rimane immutabile, e vani sono i nostri sforzi di opporci al cambiamento, magari con dispendiosi investimenti in chirurgia plastica!

Uno dei principali motivi per cui il cambiamento spaventa è l'idea che per «cambiare» dobbiamo eliminare completamente ciò che esiste e ripartire da zero. Annullarci, ferirci. Un po' come se dovessimo ammettere di aver sbagliato tutto, di aver fallito e di avere buttato via tantissimo tempo.

Ovviamente se dentro di noi vediamo il cambiamento in questo Modo sarà molto difficile resistere alla tentazione di combatterlo con tutte le nostre forze, anziché accoglierlo con gioia... Ma fortunatamente cambiare non vuol dire questo! Non dobbiamo azzerarci per poi ripartire dalle fondamenta di noi stessi. Possiamo buttare via un abito vecchio e sostituirlo con uno nuovo, ma non potremo mai fare lo stesso con i nostri pensieri, i nostri modi di fare, le nostre memorie e il nostro modo di vedere il mondo, maturato con l'esperienza fino a fare di noi ciò che siamo diventati oggi.

Al contrario, siamo progettati per partire da dove siamo ed espanderci, evolverci, progredire. Aggiungere qualcosa di nuovo a quello che già c'è, ma senza buttarlo, anzi, facendone tesoro.

Per cambiare non è necessario sforzarsi: come abbiamo detto, i cambiamenti avverranno comunque, che lo vogliamo oppure no.

Sicuramente prima o poi succederanno cose che non vorremmo mai accadessero: diventeremo più vecchi, delle persone care attorno a noi verranno a mancare, lasciandoci un vuoto dentro, la situazione lavorativa muterà, gli amici cambieranno e i conoscenti non saranno più quelli di adesso... tutto questo è inevitabile.

Il cambiamento ci sarà comunque anche se cercheremo di opporci.

Il cambiamento è automatico. Il miglioramento no.

Se vogliamo prepararci al cambiamento e, anzi, anticiparlo per progredire ed ottenere risultati sempre migliori dobbiamo impegnarci e indirizzare la nostra trasformazione verso un obiettivo preciso.

Hai mai conosciuto qualcuno che, lamentando eterna insoddisfazione, continua a cambiare lavoro oppure partner, ritrovandosi poi immancabilmente, dopo qualche tempo, nella stessa identica situazione negativa di partenza che sembra ripetersi all'infinito?

Come in un circolo vizioso che si autoalimenta senza mostrare alcuna via di fuga alla persona intrappolata al suo interno?

Queste persone pensano che cambiare lavoro o partner sia la soluzione più adeguata solo perché è la più semplice.

Certo, lasciare una persona o cambiare lavoro sono situazioni stressanti e che causano sofferenza, ma spesso, come ho detto all'inizio del capitolo, sono quelle cause superficiali che sono più facili da cambiare rispetto al cercare di guardarsi dentro per capire qual è veramente l'origine di questi continui fallimenti.

Fa meno paura lasciare il proprio partner, scaricando su di lui la responsabilità della propria infelicità, piuttosto che mettersi in gioco e addossarsi le colpe.

Queste persone non capiscono, nonostante sia abbastanza evidente, che se il problema permane non sono le situazioni esterne a generarlo, ma loro stesse. Quindi l'unica vera via d'uscita è evolversi, modificare quella parte di sé che procura difficoltà, quegli schemi di pensiero o di comportamento che creano, in situazioni diverse, risultati sempre identici.

Mettendo a fuoco tutto ciò potrai eliminare gli schemi limitanti e sostituirli con nuove abitudini mentali e comportamentali più produttive. Il primo passo verso il cambiamento consiste nell'individuare con precisione quali sono gli aspetti profondi che vuoi cambiare, quelli che veramente ti porteranno a un'evoluzione straordinaria e duratura, con effetti rilevanti in tutte le aree della tua vita.

Se la parola cambiamento diventa sinonimo di progresso, evoluzione, miglioramento, crescita, allora improvvisamente smette di fare paura e diventa incredibilmente stimolante. Quasi eccitante!

È nella natura umana tendere all'evoluzione, alla crescita, allo sviluppo.

Pensa, infatti, a come ti senti quando impari qualcosa che prima non conoscevi, anche solo una piccola abilità o una semplice informazione. Ti senti migliore e provi un piacevole senso di soddisfazione: questo è ciò che accade quando sviluppiamo nuove capacità o quando fac-

ciamo nostre conoscenze che non ci appartenevano.

Crescere, imparare e migliorarci ci fa stare bene!

D'altra parte non è questo il motivo per il quale hai scelto di leggere queste pagine?

Il cambiamento, se incanalato correttamente, porta sempre a un livello di felicità superiore.

*«Tutti possono migliorare e raggiungere il successo  
a dispetto delle circostanze se si dedicano  
con passione a ciò che fanno»*

(Nelson Mandela)

Vediamo insieme quali sono i quattro elementi profondi su cui, molto probabilmente, dovrai concentrare i tuoi sforzi per ottenere un cambiamento importante.

In ordine di importanza crescente sono: le abitudini negative, le zavorre emotive che ti porti dietro, le limitazioni imposte dalla tua zona di comfort e l'incapacità di prendere decisioni efficaci.

## ***Le abitudini negative***

---

Le abitudini sono tra i principali nemici per la tua evoluzione personale. Se la tua vita venisse ripresa con una cinepresa e tu potessi rivedere ogni giornata scorrere avanti veloce scopriresti che tendi a ripetere gli stessi gesti, giorno dopo giorno, e che la maggior parte di essi passa come se fossero l'uno la copia dell'altro.

Tutti i giorni vengono fatte più o meno le stesse cose, più o meno negli stessi orari, più o meno con le stesse persone, più o meno negli stessi luoghi...

Il mercoledì sera quell'impegno, il venerdì mattina quell'altro...

Ogni giorno prendiamo la macchina alla stessa ora, ci blocchiamo negli stessi imbuto, salutiamo gli stessi colleghi allo stesso modo, pranziamo nello stesso posto dove più o meno conosciamo tutti di vista,

mangiando più o meno le stesse cose e alla sera andiamo a bere "il solito" nel nostro locale preferito con le persone che abitualmente frequentiamo...

Se osserviamo la vita in questo modo sembriamo un po' tutti degli automi ed è certo una visione abbastanza triste.

Ma è oggettivamente vero che le nostre routine e le piccole abitudini sono necessarie a portare avanti parte delle nostre giornate.

È normale e, per certi versi, inevitabile.

Quello che è importante è evitare di cadere in quelle piccole abitudini che invece sarebbero evitabilissime e che, se ripetute, tendono a ridurre enormemente la nostra elasticità e flessibilità mentale.

Quando applichiamo costantemente e in maniera inconscia degli schemi inutili diventiamo mentalmente rigidi e questo tipo di *forma mentis* ha tutta una serie di conseguenze negative su altri ambiti della nostra vita.

*«Cambiamento significa movimento. Movimento significa frizione.*

*Il movimento o il cambiamento senza frizioni o conflitti appartiene solamente al vuoto di un mondo astratto che non esiste»*

(Saul Alinsky)

Per fare un esempio banale, ti sei mai iscritto a una palestra?

Se la risposta è affermativa, la prima volta che sei entrato nello spogliatoio hai sicuramente scelto a caso un armadietto da utilizzare per riporre le tue cose. Con tutta probabilità, la volta successiva, fra tanti armadietti a disposizione, nuovamente hai occupato quello.

E hai fatto lo stesso finché in breve tempo, nella tua mente, è diventato il "tuo" armadietto!

E, da lì in poi, ogni qual volta ti è capitato di arrivare in palestra e di scoprire che qualcuno te l'aveva "rubato" mettendoci la sua roba la cosa ti ha procurato probabilmente un po' di fastidio, costringendoti a ripiegare sul tuo armadietto di "riserva", che sicuramente nel frattempo ti eri già creato!

O, magari, ti è capitato di entrare nel ristorante che sei solito frequentare e chiedere il "tuo tavolo" o di andare a seguire un ciclo di conferenze o lezioni e sederti sempre e assolutamente nello stesso posto, nonostante le decine di sedie libere...

Se è vero che molti di noi sono obbligati a entrare in ufficio tutte le mattine alla stessa ora o a fare alcune cose necessariamente sempre allo stesso modo non siamo di certo costretti da qualcuno a replicare automaticamente lo stesso schema in situazioni come quelle appena descritte, eppure lo facciamo ugualmente.

Perché?

La risposta è molto semplice: perché le nostre abitudini ci danno sicurezza. *«Se ieri mi sono seduto lì ed è andato tutto bene, mi siederò lì anche oggi... Chissà cosa potrebbe succedere se mi sedessi altrove!»*. È un pensiero tanto illogico quanto umano. E più cerchiamo sicurezza al di fuori di noi, nelle cose che ci circondano, più saremo dipendenti dall'esterno per sentirci sicuri.

Nel film *Qualcosa è cambiato* Jack Nicholson, che con la sua interpretazione ha vinto il premio Oscar come miglior attore protagonista, recita magistralmente il ruolo di un uomo ossessivamente legato ai medesimi rituali: ripete instancabilmente le stesse identiche azioni, come camminare evitando di calpestare la linea di separazione fra le mattonelle o passare sempre dallo stesso lato della strada.

Il personaggio viene ovviamente esasperato nella finzione cinematografica, ma, in alcuni aspetti, non si allontana di molto da tante persone che conosciamo e vediamo intorno a noi, inclusi a volte noi stessi. Questo processo di pensiero è assolutamente irrazionale, è emotività pura, e questo deve farti riflettere.

Pensa a questo: se il solo fatto di non poterti sedere al tuo "solito posto" ti provoca disagio, anche se sai di non avere alcun motivo razionale per provare una reazione del genere, pensa a quanto può essere forte la reazione emotiva che si genera quando cerchi di cambiare un'abitudine più profonda, radicata e rilevante per il tuo stile di vita! Non c'è da stupirsi se molte persone non vogliono prendersi la briga

Cosa vuoi davvero?

di affrontare questo tipo di lavoro su di sé. In assenza di una guida è molto difficile perseverare quanto è necessario per ottenere un cambiamento duraturo.

Questo libro nasce per insegnarti come farlo.

### ***Primo passo: abituati a non abituarti***

---

Cambia lato del marciapiede. Lavati i denti con la mano sinistra (possibilmente senza sfasciarti le gengive).

Cambia armadietto, cambia strada per andare al lavoro, assaggia un piatto diverso, approfitta di tutte le banalità che la vita ti mette davanti per vedere le stesse cose da punti di vista sempre differenti. Parla di argomenti diversi con i soliti amici, stimolati incessantemente e continua giorno dopo giorno a liberarti da tutte quelle piccole dipendenze psicologiche che ti sei creato negli anni.

Non commettere l'errore di pensare che questo sia un'attività mediocre o evitabile.

Renderti conto di quando sei dipendente dalle piccole cose ti darà una nuova consapevolezza di te stesso e ti insegnerà a iniziare ad ascoltarti.

È incredibile come alcune persone trovino così difficile andare a prendere il caffè in un bar diverso dal solito.

Questo tipo di rigidità potrebbe essere un grande nemico verso il cambiamento che desideri.

È molto arduo fare una valutazione oggettiva della propria elasticità mentale. Una *forma mentis* troppo rigida potrebbe precludere il lavoro che andremo a fare più avanti nel libro. Il cambiamento va facilitato in tutti i modi possibili, e questo è il primo.

L'unica soluzione per scoprire se hai bisogno di acquisire un po' di elasticità mentale è quella di metterti alla prova.

Quindi accogli il mio invito e sperimenta su te stesso quanto ho scritto. Se dovessi notare delle resistenze interne allora saprai di aver trovato qualcosa su cui lavorare intensamente per le prossime settimane.

Piccoli gesti, nuovi gesti ripetuti tutti i giorni per allenare e predisporre la tua mente a un'evoluzione di una portata molto più ampia. Questo è il primo passo verso il cambiamento.

*«Le abitudini sono come una fune.  
Ne intrecciamo un trefolo ogni giorno  
e ben presto non riusciamo più a spezzarla»*  
(Horace Mann)

### ***Liberarsi dalle zavorre***

---

Lo scopo di questo capitolo è quello di permetterti di capire nello specifico cosa vorresti migliorare, cambiare o modificare nella tua vita. Probabilmente, a grandi linee o magari con un certo livello di precisione, un'idea al riguardo te la sei già fatta.

Forse vorresti imparare a comunicare in maniera più efficace in famiglia, nel tuo circolo sociale o al lavoro.

Magari vorresti riuscire finalmente a vincere la tua timidezza e a superare i momenti di stress con meno sforzo.

Raggiungere un livello di disciplina e determinazione superiore che sicuramente ti aiuterebbe a raggiungere più velocemente i tuoi obiettivi.

O magari, al contrario, vorresti riuscire a essere meno irruento, più pacato e riflessivo, specialmente in certe situazioni delicate.

L'elenco potrebbe continuare ancora per molto, ma la domanda rimane sempre e solo una: cosa vuoi migliorare di te?

Qualsiasi aspetto di te stesso tu voglia migliorare, puoi farlo.

Ognuno di noi, in quanto essere umano, ha un potenziale straordinario e potremmo fare, ottenere, essere molto più di quanto osiamo minimamente immaginare.

Perché questo accada, però, c'è un passaggio preliminare da compiere. Devi liberarti di tutte quelle zavorre che ti tengono ancorato al suolo, immobilizzandoti e impedendoti di fare quei primi passi neces-

sari per superare la forza di inerzia che ti sta impedendo di ottenere il cambiamento che desideri.

Queste zavorre sono rappresentate da:

i condizionamenti ricevuti,

le tue credenze limitanti,

i messaggi negativi che ripeti a te stesso.

È fondamentale capire come si possono sganciare queste zavorre, per lasciarle affondare mentre tu spicchi finalmente il volo.

Di certo uno dei motivi principali che ti ha impedito finora di attuare quel cambiamento, nonostante fosse alla tua portata, è stato proprio la resistenza a uscire dalla tua zona di comfort, ad andare al di là degli schemi di pensiero e delle abitudini comportamentali che hai fin qui creato.

Senza accorgersene, ognuno di noi è ingabbiato all'interno di questa prigione che ha costruito con le sue stesse mani e che purtroppo, come abbiamo già detto in precedenza, ci dà sicurezza, rendendo quindi ancora più difficile uscirne.

Spesso ci viene comodo dire: «*Sono fatto così*», oppure: «*Certe cose non fanno per me*»,

perché altrimenti, se così non fosse, non avremmo più scuse per non fare ciò che sappiamo sarebbe meglio per noi e dovremmo allora metterci in gioco.

Per riuscire ad abbattere queste credenze limitanti e per riuscirci facilmente e senza particolari sforzi hai necessità di sviluppare un nuovo atteggiamento nei confronti del cambiamento e del superamento delle limitazioni che fin'ora ti hanno rallentato.

Sicuramente ci hai già provato in passato, a fronte di grande fatica e fastidio. In questo libro ti spiegherò come trasformare questo processo tedioso in un'attività piacevole e stimolante.

Anthony Robbins ha detto: «*If you can't, then you must!*», che significa:

«*Se non puoi, allora devi!*», esprimendo in maniera molto semplice e sintetica ciò di cui stiamo parlando: ogni volta che non puoi fare

qualcosa, non perché sia oggettivamente impossibile ma semplicemente perché tu stesso stai diventando un ostacolo insuperabile, allora quello è il momento esatto in cui fare quella cosa è diventato un *must*, in cui devi assolutamente farla.

E non perché obbligato da qualcuno, ma perché, se sposi questa filosofia, diventa un obbligo morale con te stesso, un impegno che hai preso nei tuoi confronti di cogliere ogni occasione per migliorare, per sfruttare ogni opportunità di crescita, senza farti fermare dalle tue paure e dai tuoi stessi limiti.

Allora diventa importante farlo, indipendentemente da cosa sia e indipendentemente dal risultato che ottieni.

La principale conseguenza, comunque, sarà di abituarti poco per volta a non fermarti di fronte agli ostacoli, a non rendere impossibile ciò che è fattibile, a comunicare alla tua mente che non hai paura di cambiare, di sperimentare, di agire.

E sviluppare questa mentalità non potrà che garantirti risultati certi in futuro!

Il motivo per cui tutto questo risulta così fondamentale è che noi tutti apprendiamo per ripetizione.

Impariamo rapidamente a prendere decisioni automatiche e a schematizzare i nostri comportamenti.

Però questo non significa che il nostro cervello schematizzi solo comportamenti che ci fanno stare bene e ottenere risultati straordinari, anzi, talvolta succede proprio l'esatto contrario.

Quindi è importantissimo sposare la filosofia "se non puoi allora devi" per continuare, in maniera disciplinata e costante, a sfidare i nostri schemi, a spingerci contro quelle automazioni inefficaci che precludono un'evoluzione intelligente dei nostri schemi nel corso della vita.

Virginia Satir, famosissima terapeuta familiare e mentore di Richard Bandler, fondatore della Programmazione Neuro Linguistica, una volta gli disse: «*Sai, Richard, la maggior parte delle persone crede che l'istinto più forte sia quello di sopravvivenza, ma non è così.*

*L'istinto più forte è quello di aggrapparsi a ciò che è familiare».*

Questa citazione non ha un'accezione negativa.

In realtà il talento dell'essere umano di abituarsi alle cose è uno dei fattori che gli ha permesso di prosperare.

Ma è un talento che bisogna imparare a controllare.

Per lasciare andare le zavorre bisogna rompere lo schema di comportamento automatico che si genera quando queste entrano in azione sotto forma di pensieri o di frasi che ti ripeti abitualmente.

Nella tua mente le credenze limitanti e i comportamenti automatici, per quanto negativi, ti sono familiari.

Lasciarli andare potrebbe sembrare difficile, ma non lo è se sai cosa devi fare.

Innanzitutto devi arrivare a considerare questi limiti come importanti e gravi, altrimenti non avrai mai la spinta interna necessaria al cambiamento, ma già il fatto che tu abbia acquistato questo libro e lo stia leggendo, vuol dire che dentro di te hai deciso di voler cambiare veramente.

Poi devi riuscire a vedere questi limiti sotto un nuovo punto di vista. Capire che non sei tu a essere "difettoso" e che il motivo per cui ti senti fermo consiste semplicemente nel fatto che stai ripetendo gli stessi automatismi che avevi imparato anni fa, senza aggiornarli.

Infine, dopo aver acquisito questa nuova consapevolezza di come funziona la tua mente, è importante che tu riesca a elaborare nuove possibilità di scelta che siano piacevoli e che ti stimolino realmente a voler uscire dalla tua zona di comfort.

Se, come me, pensi che questa possa essere una caratteristica importante da acquisire puoi farlo da subito: basta deciderlo...

*«Sarei curioso di sapere che cosa  
gli uomini temono più di tutto.*

*Fare un passo nuovo, dire una parola propria,  
li spaventa al massimo grado»*

*(Fëdor Michajlovič Dostoevskij)*

## ***La nostra zona di comfort***

---

Per spiegare ancora meglio questo concetto possiamo ricorrere alla metafora di quella che gli anglosassoni chiamano “*comfort zone*” o “*comfort bubble*”.

La zona di comfort è l’ambito in cui ognuno di noi si sente a proprio agio.

Nell’arco degli anni sviluppiamo infatti una sorta di zona di comfort, un insieme di modi di pensare, di comportamenti, luoghi, attività, persone che sono in qualche modo abituali, conosciuti e che per questo motivo ci danno sicurezza.

Quando siamo all’interno della nostra zona di comfort ci sentiamo al sicuro, come se fossimo in una specie di area protetta, mentre quando ne usciamo proviamo una sensazione di disagio, di incertezza.

Immagina di trovarti in un posto in cui non sei mai stato, lontano da casa, in un paese con una cultura completamente diversa dalla tua, in mezzo a dei veri estranei che non hai idea di come potrebbero reagire a un tuo gesto.

Come minimo staresti in guardia per tutto il tempo, incerto sull’esito delle tue azioni.

Questa sgradevole sensazione di mancanza di controllo si manifesta ogni volta che fai qualcosa di totalmente nuovo o che è molto distante da quelle che sono le tue abitudini.

Quando non sai come comportarti durante la tua prima cena in un ristorante davvero elegante.

Quando devi parlare in pubblico per la prima volta.

Quando vai a una festa e non conosci nessuno.

Il disagio provato in questi casi, che può essere anche molto forte, ci spinge istintivamente ad abbandonare quella situazione spiacevole e ritornare alle nostre abitudini, alle nostre vecchie conoscenze e alle nostre sicurezze, fuggendo il più velocemente possibile da un contesto che ci metteva in difficoltà. Ritorniamo un attimo a Roz, la protagonista della storia che ha aperto questo libro.

Roz è rimasta bloccata a terra per anni dalle sue zavorre.

Anni di comportamenti ripetuti, di credenze limitanti continuamente rafforzate da schemi di pensiero che sembravano scolpiti nella roccia.

Ogni giorno metteva a tacere quella parte di sé che la spingeva al cambiamento aggrappandosi a ciò che le era familiare.

Un lavoro monotono, un marito che non la capiva, un senso di insoddisfazione diffuso ma comunque prevedibile e sempre uguale erano preferibili al fare quel salto nel vuoto così spaventoso e terribile.

Nonostante fosse infelice Roz non riusciva a lasciare andare tutte queste cose, finché il tempo non ha fatto il suo corso.

Mano a mano che continuava a fare sempre la stessa vita, anche la voce nella sua mente che la incitava al cambiamento continuava a ripetersi, giorno dopo giorno, e a rafforzarsi lentamente, come una goccia d'acqua che scava la roccia.

Alla fine questa spinta ha raggiunto una massa critica tale da far capire a Roz che così davvero non poteva andare avanti.

Il suo problema era diventato importante, grave e pressante.

Adesso aveva la spinta interna necessaria al cambiamento.

Adesso era pronta a lasciar andare le sue zavorre.

Questa nuova volontà le ha permesso di iniziare a guardarsi dentro, di ascoltarsi veramente e di analizzare la propria situazione in maniera cosciente.

Roz ha capito che il motivo della sua infelicità non risiedeva in alcuni suoi limiti personali ma nel fatto che si stava lasciando limitare dall'ambiente circostante, dalle sue abitudini e dalle sue convinzioni.

Si è resa conto che ogni volta che fantasticava di cambiare vita e di dedicarsi a ciò che l'avrebbe realmente resa felice si zittiva da sola con pensieri assolutamente sconfortanti senza nemmeno darsi il tempo di analizzare in modo razionale se un tale cambiamento sarebbe stato possibile, in che tempi e in che modi.

Si impediva da sola di elaborare un piano, di valutare delle alternative e di aprirsi nuove prospettive di vita.

La sua stessa mente stava lottando contro di lei nel tentativo di pro-

teggerla, cercando di impedirle di affrontare l'ignoto. Meglio infelice ma al sicuro.

Questo era il messaggio del suo inconscio.

Questa importantissima presa di coscienza l'ha portata alla consapevolezza che doveva assolutamente fare qualcosa di completamente nuovo per spezzare la routine in cui si era intrappolata da sola.

Che era giunta in quel momento della vita in cui l'unico limite a quello che poteva realizzare non dipendeva tanto dal resto del mondo quanto dalla sua capacità di iniziare ad affrontare se stessa e di iniziare a mettere in discussione il tipo di vita a cui si era abituata.

Più lasciava maturare dentro di sé questa nuova prospettiva più Roz iniziava a sentirsi forte e in grado di affrontare qualunque cambiamento sarebbe stato necessario, anche se ciò avrebbe comportato necessariamente qualche momento sgradevole.

Tante volte, in passato, si era avvicinata a un momento simile per poi rinunciare.

Era sempre tornata ai vecchi schemi, era bastato distrarsi con un po' di tv fino a sera, mettere la sveglia alla stessa ora del giorno precedente, alzarsi al mattino e andare al lavoro facendo finta di essersi dimenticata di aver anche solo pensato per un attimo di poter cambiare vita.

Questa volta no.

Adesso era finalmente pronta a uscire dalla sua zona di comfort.

Dieci anni.

Ci sono voluti dieci anni perché Roz riuscisse finalmente ad abbandonarsi all'idea del cambiamento.

Questo libro serve a portarti allo stesso risultato molto più velocemente e con meno sforzi.

Se vogliamo crescere e imparare non possiamo farlo rimanendo all'interno della nostra zona di comfort ma dobbiamo necessariamente uscirne, esplorando nuove possibilità, accedendo a nuove informazioni e sviluppando nuovi schemi di pensiero.

Nel disagio c'è crescita e l'unico modo per superare questa sensazio-

ne di fastidio dovuta all'insicurezza è convivere per il tempo necessario a farla sparire o, quanto meno, a renderla più accettabile!

Se infatti riusciamo a continuare a fare ciò che ci viene difficile per un po' di tempo, in breve inizieremo a familiarizzare con questa nostra debolezza, che poco per volta entrerà a fare parte della nostra zona di comfort.

Troppe persone rinunciano pochi attimi prima che le cose diventino alla loro portata.

Nell'esempio di Roz, lei aveva le possibilità e le capacità di riuscire nel suo intento anni prima, ma l'incapacità di convivere con il disagio l'ha portata a rinunciare e a rientrare velocemente nella sua zona di comfort più e più volte.

*«Se continui a fare quello che hai sempre fatto,  
continuerai ad ottenere  
ciò che hai sempre avuto»*

(Warren G. Bennis)

Durante il mio corso Emotional Fitness® insegno alle persone come essere più "in forma" mentalmente ed emozionalmente: se infatti l'obiettivo del fitness è il benessere fisico, l'obiettivo dell'emotional fitness è quello di aiutare le persone a raggiungere il benessere emozionale attraverso tecniche e strategie che ci insegnino a gestire meglio noi stessi e che in parte ritroverai all'interno di questo libro.

Penso che l'abbinamento al fitness sia calzante, perché le stesse regole che valgono per i muscoli fisici valgano anche per i "muscoli morali ed emozionali"!

Infatti, cosa dobbiamo fare per sviluppare un muscolo?

Un esperto di *body building* ci spiegherebbe che il muscolo cresce quando viene stressato, ossia quando gli chiediamo di alzare un peso maggiore rispetto a quello che confortevolmente riesce a sopportare. Se ci alleniamo sempre con lo stesso bilanciere manteniamo il muscolo "in forma" ma non aumenteremo le sue dimensioni: per ottenere

questo risultato dobbiamo uscire dalla nostra zona di comfort e fare uno sforzo maggiore di quello al quale siamo abituati.

Questo sforzo farà sì che il cervello dia il via al processo fisiologico che porterà alla creazione di nuove fibre muscolari nelle ventiquattro/quarantotto ore successive all'esercizio.

Quindi, se faremo dieci ripetizioni di sollevamento di un peso quella che ci darà il maggior risultato di tutte sarà proprio l'ultima, quella che ci avrà messo più in difficoltà e ci avrà fatto fare più fatica chiedendo al muscolo, già stanco, una prestazione ulteriore. Se poi riusciamo a spingerci a farne anche un'undicesima... meglio ancora! Non è questo forse lo stesso modo in cui cresciamo caratterialmente? Le difficoltà, i problemi sono i pesi che la vita ci mette a disposizione per forgiare i nostri muscoli morali ed emozionali: se abbiamo la forza e il coraggio di affrontarli e superarli ne usciamo più forti e robusti di prima. Ed ecco che ciò che ci metteva in difficoltà in precedenza ora non è più in grado di farlo: è ormai conosciuto, non fa più paura.

È diventato parte della nostra zona di comfort, che si è ampliata fino ad abbracciarlo. Siamo cresciuti, più forti e più completi.

Questa è la caratteristica più importante della nostra zona di comfort: la possiamo espandere.

Quanto vogliamo, non c'è un limite relativo a quante situazioni possa abbracciare. Crescere significa quindi uscire dalla propria zona di comfort e la leadership personale è la capacità di espanderla diventando più elastici mentalmente, più flessibili, in grado di adattarsi più facilmente alle diverse circostanze, senza perdersi nel momento in cui le cose dovessero uscire dai soliti schemi ma, anzi, prendendo il controllo di noi stessi all'interno di quelle situazioni.

### ***Il potere delle decisioni***

---

Prova a fare un confronto temporale fra la persona che sei oggi e quella che eri dieci anni fa. Frequentavi forse le stesse persone, avevi gli stessi sogni e speravi di essere proprio dove sei adesso?

Ci sarebbero state scelte e momenti che, riguardandoli adesso, avresti preferito vivere diversamente?

La risposta a questa domanda è, per la maggior parte di noi, un sì. In dieci anni di vita attraversiamo momenti di disagio, frustrazione, dolore e sensazione di essere profondamente inadeguati.

Tu come ti sei comportato in quei momenti, hai forse deciso di agire, spingendoti contro e oltre le difficoltà che ti si paravano davanti oppure hai preferito lasciarti trasportare dagli eventi?

Se hai scelto di percorrere la seconda via è fondamentale capire se si è trattato di una scelta consapevole oppure se è stato un ripiego dettato da frustrazione e sensi di colpa.

*«Se non assumi il controllo della tua vita,  
qualcun altro lo farà per te»*

(Paul McKenna)

Tutti nella vita attraversiamo momenti difficili. La differenza tra gli individui sta in ciò che questi decidono di fare di quei momenti.

I momenti di crisi possono decidere di usarli come stimolo per cambiare, come avventura verso l'ignoto, come opportunità di crescita, o possono, al contrario, essere una scusa perfetta e inappellabile per decidere di immobilizzarsi e autocommiserarsi.

Sono proprio i momenti di difficoltà, nei quali siamo costretti a prendere una decisione, che possono dare una svolta alla nostra esistenza, ma solo se siamo in grado di sfruttarli anziché subirli.

E questo è indipendente da ciò che ci succede.

Certo, nella vita a volte capitano eventi davvero gravosi da superare e possiamo avere mille validi motivi per giustificare il fatto che non siamo arrivati dove volevamo, trovandoci tutte le scuse possibili per non fare e non realizzare.

Ma la realtà è che ci sono persone intorno a noi che, nonostante tutto, anche nelle più grosse difficoltà, producono risultati importanti, senza essere particolarmente avvantaggiati per ambiente, soldi,

background, e riescono comunque a diventare un modello per gli altri.

Pensa per esempio a Frida Kahlo.

La pittrice si ammalò a soli sei anni di poliomielite. La gamba e il piede destro divennero molto fini, come l'artista ricorda con le sue parole: «A sei anni», scrive, «ebbi la poliomielite. A partire da allora ricordo tutto molto chiaramente. Passai nove mesi a letto. Tutto cominció con un dolore terribile alla gamba destra, dalla coscia in giù.

*Mi lavavano la gambina in una bacinella con acqua di noce e panni caldi. La gambina rimase molto magra.*

*A sette anni portavo degli stivaletti. All'inizio pensai che le burle non mi avrebbero toccata, ma poi mi fecero male, e sempre più intensamente».*

Si sa quanto i bambini possano essere talvolta crudeli, da piccoli, anche senza farlo apposta, e questa fu la prima situazione di crisi che Frida dovette affrontare.

Chi avrebbe potuto biasimarla se avesse deciso di passare il resto della sua infanzia a piangere e a commiserarsi perché aveva un'andatura claudicante e perché gli amici la deridevano chiamandola "gamba di legno"?

Nessuno, sarebbe stato assolutamente comprensibile, eppure lei ha reagito con una forza sorprendente, diventando assolutamente spericolata e imparando arrampicarsi sugli alberi esattamente come tutti gli altri e, anzi, a fare delle acrobazie sui pattini a rotelle molto più complesse di quelle che riuscivano a compiere i suoi coetanei.

Questa forza di reazione, sviluppata già in tenera età, le è stata sicuramente fondamentale per riuscire ad affrontare quello che le è successo dopo.

Nel settembre del 1925, all'età di diciotto anni, Frida rimase vittima di un gravissimo incidente, che ha più tardi descritto con queste parole: «Eravamo saliti da poco sull'autobus quando ci fu lo scontro.

*Prima avevamo preso un altro autobus, solo che io avevo perso un ombrellino.*

Cosa vuoi davvero?

*Scendemmo a cercarlo e fu così che salimmo su quell'autobus che mi rovinò. L'incidente avvenne su un angolo, di fronte al mercato di San Juan, esattamente di fronte. Il tram procedeva con lentezza, ma il nostro autista era un ragazzo giovane, molto nervoso. Il tram, nella curva, trascinò l'autobus contro il muro.*

*Io ero una ragazzina intelligente ma poco pratica, malgrado la libertà che avevo conquistato.*

*Forse per questo non valutai bene la situazione né intuì il genere di ferite che avevo.*

*Non è vero che ci si rende conto dell'urto, non è vero che si piange. Io non versai una lacrima.*

*L'urto ci spinse in avanti e il corrimano mi trafisse come la spada trafigge un toro. Un uomo si accorse che avevo una tremenda emorragia, mi sollevò e mi depose su un tavolo da biliardo finché la Croce Rossa non venne a prendermi. Persi la verginità, avevo un rene lesa, non riuscivo a fare la pipì e la cosa che più mi faceva male era la colonna vertebrale. Le conseguenze dell'incidente furono gravissime per Frida: la colonna vertebrale le si spezzò in tre punti nella regione lombare; si frantumò il collo del femore e le costole; la gamba sinistra riportò 11 fratture; il piede destro rimase slogato e schiacciato; la spalla sinistra restò lussata e l'osso pelvico spezzato in tre punti.*

*Inoltre, un corrimano dell'autobus le entrò nel fianco e le uscì dalla vagina, compromettendole la possibilità di maternità.*

*Nel corso della sua vita dovette subire ben 32 operazioni chirurgiche. Dimessa dall'ospedale, fu costretta ad anni di riposo nel letto di casa, col busto ingessato.*

*Fu proprio in seguito a questo incidente terribile, la seconda situazione di crisi gravissima in pochi anni di vita, che Frida sviluppò il suo amore per l'arte.*

*Dato che doveva rimanere sdraiata a letto, su sua richiesta il padre le costruì un letto a baldacchino munito di uno specchio e le regalò una scatola di colori a olio, dei pennelli e una tavolozza.*

*Frida iniziò a dipingere ciò che vedeva: se stessa.*

I suoi famosi autoritratti nascono dalla sua impressione di essere il soggetto che conosceva meglio, dovendo passare giornate interminabili sola con se stessa.

Anche in questo caso, Frida avrebbe avuto il diritto di abbandonarsi a sentimenti di disperazione e decidere che non avrebbe mai fatto nulla della propria vita.

Invece scelse con coraggio di confrontarsi con la propria immagine nello specchio, con il dolore e la sofferenza che provava per la sua condizione e di usare quel momento terribile per imporsi di rinascere, lei che era sfuggita per un soffio alla morte.

I suoi quadri di quel periodo riflettono il suo stato mentale, che non era affatto cupo o angosciato ma, anzi, animato da un fortissimo sentimento positivo e dalla ricerca della bellezza in tutto quello che vedeva.

Dopo due anni di allettamento Frida riprese una vita quasi normale, ritrovo i suoi amici d'infanzia che nel frattempo si erano già iscritti all'università e conobbe Diego Rivera, l'uomo che le cambiò la vita.

Appena la conobbe, lui la spronò a continuare a dipingere.

Aveva visto il suo talento e credeva in lei.

Questa nuova infusione di fiducia in se stessa fece nascere in Frida Kahlo un nuovo sentimento di orgoglio e di gioia di esistere, come testimoniano gli splendidi dipinti di quegli anni.

I due si sposarono e la giovane pittrice, dal letto di morte, si ritrovò a 22 anni a un punto della sua vita a cui non aveva mai sognato di arrivare.

Purtroppo però, le sofferenze non erano finite per lei.

La coppia cercò, invano, di avere un figlio, ma Frida perse il feto per tre volte.

Come se ciò non bastasse, Diego iniziò a tradirla con diverse altre donne, fra cui la cognata Cristina Kahlo, che aveva un trascorso da modella. Distrutta dall'ennesima sciagura della sua sfortunata vita Frida abbandonò Allora Diego e la sua casa e partì con delle amiche per New York.

Senza lasciarsi sconfiggere dalle avversità, ma anzi concentrandosi sempre di più sulla sua arte, nel 1938 la pittrice allestì la sua prima mostra presso la Galleria di Julien Levy a New York.

Fu un successo enorme, quasi tutti i quadri vennero venduti e i giornali ne parlarono per giorni.

L'anno dopo fu la volta di Parigi, dove Frida organizzò una mostra e conobbe e frequentò artisti del calibro di Kandinskij, Duchamp, Picasso e molti altri.

Ormai Frida, contro ogni probabilità e nonostante avesse affrontato in una sola vita le difficoltà di tre vite normali messe assieme, era diventata ricca, famosa e libera.

Ancora oggi Frida Kahlo è, senza ombra di dubbio, la pittrice messicana più famosa e acclamata di tutti i tempi.

E tutto questo è stato dovuto alla sua straordinaria capacità di affrontare le situazioni dolorose e di sfruttarle per continuare a muoversi in avanti, come scrive lei stessa:

*«La mia pittura porta dentro il messaggio del dolore.*

*La pittura mi riempì la vita. Persi tre figli e un'altra serie di cose che avrebbero dato un senso alla mia vita orribile. Tutto questo fu sostituito dalla pittura».*

Ricordiamoci che tutto questo è nato da una sola decisione, quella di cambiare la situazione e tornare a sorridere.

*«È nel momento delle decisioni  
che si plasma il nostro destino»*

(Anthony Robbins)

Niente determina il nostro destino più delle decisioni che noi stessi prendiamo.

Chi siamo oggi non è altro che la somma totale delle decisioni che consciamente o inconsciamente abbiamo preso in passato e, per lo stesso motivo, tra dieci anni saremo lo specchio delle decisioni che avremo preso da adesso in poi.

Il tuo e il mio futuro, come quello di chiunque altro, inizia esattamente in questo istante e, se desideri che sia un futuro dove crescerai e saprai creare una qualità di vita ancora migliore, ricorda che qualsiasi cammino di crescita inizia con la decisione su chi si vuole essere, su cosa si vuol fare, su come ci si vuole trasformare nei prossimi dieci anni. Decidere consciamente è il primo passo verso la realizzazione dei propri obiettivi.

Nel momento in cui decidiamo veramente di agire scateniamo il nostro potere e la nostra forza per intero, e solo quando mettiamo in atto tutta la determinazione di cui siamo capaci rendiamo la vita coerente con il nostro spirito e le nostre potenzialità.

Se non prenderemo questa decisione (decidendo quindi di non decidere!) saremo trascinati dagli eventi, dall'ambiente, da tutto ciò che ci sta attorno e avremo stabilito automaticamente di non essere gli autori e i protagonisti del nostro destino.

Di sicuro tra dieci anni saremo da qualche parte, il problema è "dove?". Se non decidiamo cosa vogliamo per la nostra vita, se non lo pianifichiamo, finiremo nel piano che qualcun altro ha pensato per noi e potrebbe anche non piacerci affatto...

Quello che serve è semplicemente la capacità di prendere una decisione consapevole e definitiva.

Una decisione alla quale tu tenga abbastanza da rimanerci aggrappato anche quando si presenterà la prima difficoltà.

Una decisione che tu possa prendere d'impegno. L'impegno fa sì che tu dica: «*Voglio ottenere il tale obiettivo entro la tale data!*».

Chi decide veramente qualcosa decide che sarà così e basta, e sarà talmente impegnato e focalizzato sul risultato da eliminare mentalmente ogni possibilità che le cose vadano diversamente da come le ha programmate.

*«Quando si effettua una scelta,  
si cambia il futuro»*  
(Deepak Chopra)

Come ci suggerisce l'etimologia il verbo decidere deriva dal latino *de-caedere*, ossia "distaccare", "tagliare via", "recidere".

Quindi decidere ha il significato di "eliminare l'alternativa".

L'atteggiamento mentale di una vera decisione è che non si torna più indietro, è rimasta solo questa strada, è stata tagliata via la possibilità di percorrere altre direzioni. A questo riguardo c'è una vecchia storia che racconta di un antico condottiero il quale attaccò con la sua flotta un'isola nemica, con l'obiettivo di espugnare una grande fortezza posizionata su una rocca molto minacciosa.

Dopo essere sceso a terra, durante i preparativi per l'attacco, egli si accorse che i suoi uomini avevano posizionato le navi con grande cura, così da poter salpare facilmente in caso di disfatta.

Improvvisamente, tra lo stupore generale, diede ordine di dare fuoco alle navi, eliminando così la possibilità di fuggire.

O si vinceva o si moriva su quell'isola.

La storia racconta che quella battaglia fu vinta...

Così, quando noi bruciamo le nostre navi e decidiamo che non vogliamo più tornare indietro, allora scateniamo il nostro potere personale, che risiede in ognuno di noi e aspetta solo di essere liberato.

Ogni persona che ha ottenuto grossi risultati, un giorno si è svegliata e ha deciso chi era e cosa voleva dalla vita.

Ha capito che le sue potenzialità erano superiori rispetto a quello che stava ottenendo in quel momento dalla sua vita, che aveva energie inutilizzate da mettere all'opera e ha deciso di dare di più per ottenere di più. Ha alzato i propri standard, ha detto a se stessa: «Questo è ciò che voglio per la mia vita da adesso in poi, questo è ciò che voglio essere». Ha capito che poteva farlo, che lo meritava e ha iniziato a muoversi in quella direzione.

### ***Perché le persone non decidono?***

---

Perché non facciamo tutti così? Perché le persone non decidono?

Se le decisioni rivestono un ruolo così importante nella vita di un

individuo perché la maggior parte delle persone incontra così grandi difficoltà a decidere?

Perché spesso si cerca di evitare di farlo, magari rimandando o perché, addirittura, molti tendono a delegare le proprie decisioni a qualcun altro?

Principalmente i motivi che spingono le persone a non decidere sono quattro:

### **Motivo n. 1:**

#### **Paura**

*«L'uomo crede di volere la libertà.*

*In realtà ne ha una grande paura.*

*Perché? Perché la libertà lo obbliga a prendere delle decisioni e le decisioni comportano rischi»*

(Erich Fromm)

Tra le cause che portano l'essere umano a non decidere la principale è forse la paura. Paura delle conseguenze.

Paura di ritrovarsi davanti ad uno specchio, un giorno, e di non riuscire a guardarsi negli occhi per la vergogna.

Paura di fallire e dover tornare a chiedere aiuto ai propri genitori perché da solo non riesci più ad andare avanti.

Paura di non avere più il coraggio di incontrarsi con i propri amici per non dover giustificare le motivazioni per cui quel progetto, di cui hai parlato con tanta determinazione, esponendoti alle critiche e difendendo le tue idee, si è rivelato alla fine un buco nell'acqua.

Paura di sentirti dire «*Te l'avevo detto*».

Paura di perdere soldi e di non poterti più permettere lo stile di vita che hai oggi.

Paura di perdere la stima o la compagnia del tuo partner.

Queste e mille altre paure, grandi o piccole, ci privano del nostro potere personale, paralizzandoci e rendendoci incapaci di muoverci o di reagire.

Cosa vuoi davvero?

Pensa a una decisione che dovevi prendere e non hai più preso.  
Oppure a qualcosa che avevi magari già deciso di fare ma, all'ultimo momento, non hai fatto perché qualcosa dentro di te ti ha bloccato.

Perché è successo?

Di cosa hai avuto paura?

Di quello che sarebbe potuto accadere?

Di non essere all'altezza?

Di ottenere un risultato che avrebbe comportato responsabilità?

Pensaci davvero, e vai avanti nella lettura solo quando ti sei dato una risposta sincera.

Perché, vedi, in realtà non c'è assolutamente niente di male nell'aver paura, anzi, la paura è un meccanismo assolutamente naturale di funzionamento del nostro cervello, un fenomeno biochimico programmato appositamente per inviarci un segnale di allerta, una sensazione di disagio ogni volta che affrontiamo una situazione che non conosciamo e che può quindi rappresentare un potenziale pericolo.

Il problema non sta tanto nell'aver paura, quanto nel saper controllare la paura stessa, che, se ben gestita, si può trasformare da nostro peggior nemico in un nostro alleato, perché mette in moto una grande energia, adrenalina che può diventare determinazione, grinta, focalizzazione e incisività.

Se non gestita, la paura uccide i nostri sogni, la creatività, la voglia di fare, l'iniziativa, l'azione, la determinazione, la fiducia, l'amore e la passione, incoraggiando allo stesso tempo l'insicurezza, la titubanza, il dubbio, la chiusura mentale, la rabbia e la frustrazione.

La paura è soltanto uno stato mentale, è solo una creazione della nostra mente.

La nostra immaginazione è così potente che a volte dipinge ostacoli così sproporzionatamente grandi da rendere davvero difficile la possibilità di superarli.

Se dovessi combattere con un mostro gigantesco, un bestione delle

dimensioni di King Kong o Godzilla, non avresti paura?

Certo che sì, ci mancherebbe altro.

Ma sarebbe stato molto facile uccidere quel mostro se non avessi aspettato che crescesse: appena nato, una bella botta in testa e via!

La morale qual è?

Se devi uccidere un mostro, fallo finché è piccolo!

Non procrastinare!

Più rimandiamo e aspettiamo ad affrontare le situazioni che ci spaventano più permettiamo alla paura di crescere nella nostra mente, fino a diventare un mostro gigantesco.

Non ti è mai capitato di rimandare a lungo qualcosa e poi, quando obbligato dalle circostanze lo hai fatto, ti sei accorto che era molto più semplice di quanto immaginassi, e magari ti sei sentito un po' sciocco per tutto il tempo e le energie che avevi perduto?

Il modo più semplice per superare la paura è affrontarla.

Nel momento in cui lo facciamo la priviamo del potere che noi stessi le abbiamo conferito.

Il coraggio non è l'assenza di paura ma la capacità di non farsi fermare da essa e affrontarla.

*«Credo che ognuno di noi  
possa vincere la paura facendo  
le cose che ha paura di fare»*

(Eleanor Anna Roosevelt)

Per affrontare la paura spesso una buona strategia è semplicemente ragionarci su usando un po' di buon senso.

Cerca di capire se la situazione è veramente così drammatica e spaventosa come ti sembra o se sei tu che la stai ingigantendo, continuando a focalizzarti su quello che forse potrebbe succedere.

La paura annebbia la nostra razionalità e cercare quindi di riflettere con un po' di saggezza aiuta a riprendere il controllo e a spingerci ulteriormente ad agire.

## **Motivo n. 2:**

### **Incertezza**

*«Aspettare è doloroso. Dimenticare è doloroso.*

*Ma non sapere quale decisione prendere*

*è la peggiore delle sofferenze»*

(Paulo Coelho)

Tantissime persone nel mondo ogni giorno rimandano una decisione importante perché non hanno ancora la certezza matematica che il loro piano andrà a buon fine.

Quando una persona vuole avere un numero eccessivamente elevato di garanzie e di conferme inizia un processo di procrastinazione che alla fine può portarla all'arresto completo.

E le persone che aspettano che tutto sia sicuro per poter progredire passano la vita ferme o muovendosi molto più lentamente di coloro che le circondano. In realtà non possiamo mai avere la certezza che tutto vada secondo i nostri piani.

Quando si tratta di prendere una decisione di vita certezza e incertezza sono solo degli stati mentali presenti dentro di noi e non corrispondono affatto a una realtà oggettiva esterna.

Quante volte la vita ci sorprende con situazioni e imprevisti che non ci saremmo mai aspettati? Succede continuamente.

Se cerchiamo sicurezza nelle conferme che ci arrivano dall'esterno spesso non l'avremo mai, soprattutto quando la nostra scelta rappresenta un passo importante che molti al nostro posto non avrebbero avuto il coraggio di fare.

Ti è mai capitato di prendere una decisione difficile che si è rivelata poi azzeccata, nonostante tutti fossero contro di te e ti consigliassero di non farlo?

Magari si trattava di cambiare lavoro o città o di chiudere un rapporto. Lo hai fatto comunque, nonostante non avessi certezze al riguardo se non una: la sicurezza in te stesso e nelle tue possibilità, la sensazione che, in un modo o nell'altro, ce l'avresti fatta.

Raccogli saggiamente opinioni dall'ambiente che ti circonda, ma non cercare sicurezze all'esterno di te.

L'unica vera certezza sei tu, ed è l'unico tipo di sicurezza da cercare e coltivare e sulla quale potrai sempre fare affidamento. Inoltre c'è una cosa da notare sulle decisioni prese in condizioni di incertezza.

È vero che in certi casi non sappiamo quanto duramente potremmo fallire, ma è anche vero che non abbiamo la minima idea del successo straordinario che potremmo raggiungere. L'incertezza si applica in entrambe le direzioni. Pensa a Roz, la rematrice oceanica. Quando ha lasciato il lavoro non aveva la minima idea di come sarebbe andata a finire la sua avventura. Poteva rivelarsi tutto un gigantesco fallimento. Non aveva la benché minima garanzia di poter ottenere successo. Nessuno le ha dato conferme o l'ha incoraggiata, anzi, ha dovuto pure affrontare le resistenze delle persone a lei care che cercavano di distoglierla dalla sua folle idea. Se Roz avesse aspettato di essere sicura di avere successo (come, poi, con un'idea così folle?) non avrebbe mai lasciato la costa e sarebbe ancora nella stessa situazione di partenza che la rendeva tanto infelice.

Sicuramente non si sarebbe mai aspettata di vincere quattro Guinness Records mondiali e di diventare famosa, ma la società tende a ricompensare il coraggio di persone che prendono decisioni spinte solo da una ferma convinzione nelle proprie capacità.

### **Motivo n. 3:**

#### **Mancanza di abitudine a decidere**

*«Per l'uomo arriva un momento in cui non ha più  
la libertà della scelta, non perché ha scelto  
ma perché non l'ha fatto, il che si può anche esprimere così:  
perché gli altri hanno scelto per lui, perché ha perso se stesso»*

(Søren Kierkegaard)

Il terzo motivo che blocca le persone e le rende inattive è il non essere abituate a prendere decisioni.

Queste sono le tipiche persone che non riescono nemmeno a decidersi quando sono davanti al menù di un ristorante.

Eppure noi non possiamo fare a meno di decidere. Ogni giorno prendiamo migliaia di decisioni.

Ogni cosa che facciamo, ogni nostro gesto è frutto di una decisione che abbiamo preso adesso, o in passato, e che poi abbiamo iniziato a ripetere.

Quali vestiti metterci, che strada seguire per andare al lavoro, che mezzo usare, cosa mangiare per pranzo, cosa dire a un cliente. Sono tutte decisioni.

Qualcuno potrebbe obiettare che quelle non siano "vere" decisioni, perché il loro impatto è talvolta minimo o trascurabile, ma si tratta di un errore di pensiero. La distinzione fra decisioni grandi e piccole è una nostra costruzione immaginaria.

Nella realtà ogni decisione si equivale e potrebbe essere presa allo stesso modo e nello stesso lasso di tempo.

Siamo noi che attribuiamo un valore più alto a certi tipi di decisione e quindi le riserviamo più tempo e più energie mentali, ma per il nostro cervello ogni decisione ha la stessa capacità di allenare il "muscolo mentale" che ti permette di abituarti a gestire questi momenti, anche quelle piccole.

Questa è la differenza che c'è fra l'essere una persona decisa e una persona indecisa, in generale, nella vita.

Anche decisioni all'apparenza insignificanti hanno il potere di influire grandemente sul tuo futuro, Magari la sera in cui hai conosciuto la donna o l'uomo della tua vita eri indeciso/a se uscire o rimanere a casa; apparentemente si trattava di una decisione ben poco importante, che poi, però, ha determinato il tuo destino.

Oppure pensa a quella volta che decidendo di uscire di casa un minuto Dopo hai evitato di essere investito da un'auto che era sbandata proprio davanti al tuo portone.

In realtà prendiamo decisioni sempre e continuamente, solo che non ce ne rendiamo conto e non diamo peso alla cosa.

Così quando ce ne troviamo di fronte una che consideriamo importante ci sentiamo spesso inadeguati, come davanti a qualcosa che non abbiamo fatto mai o solo molto raramente.

Un pugile combatte una o due volte all'anno per difendere il titolo, ma si allena ogni giorno, costantemente.

Sarebbe ridicolo se salisse sul ring il giorno dell'incontro ufficiale e si ritirasse perché non è abituato a combattere!

Allo stesso modo, se vogliamo sentirci sicuri di fronte alle decisioni difficili dobbiamo allenare i nostri "muscoli decisionali" ogni giorno e notare quanto decidere sia in realtà facile e sia un processo che svolgiamo naturalmente, senza sforzo.

È importante comprendere che il "muscolo delle decisioni", come qualsiasi altro muscolo, più viene esercitato più è in grado di essere utilizzato ogni giorno e di garantire prestazioni importanti.

Nel caso tu sia una persona che non si ritiene in grado di decidere comincia a notare quante volte prendi piccole decisioni in un giorno, riconoscendo il più possibile ogni volta che lo fai e usando il verbo decidere o scegliere il più spesso possibile: «*Decido di vestirmi così oggi!*», «*Scelgo di fare questa strada invece che quest'altra!*».

Divenire consapevole delle tue decisioni comincerà a cambiare il tuo atteggiamento e, focalizzandoti maggiormente su questo, la tua immagine inizierà a non essere più quella di una persona che non decide mai ma quella di chi prende decine di decisioni al giorno.

Sembra banale ma non lo è affatto e potrai notare che, modificando la tua autoimmagine, quando ti troverai di fronte a una decisione veramente importante avrai molta meno ansia nel prenderla, perché sarai diventata una persona "abituata" a decidere.

E allenati a decidere il più velocemente possibile.

Questo non significa che devi farlo affrettatamente, senza avere tutti gli elementi di valutazione. Ma quando hai considerato ogni aspetto decidi senza rimuginarci troppo sopra.

È un dato di fatto che le persone di successo decidono molto velocemente e poi di rado tornano sui loro passi.

Al contrario di chi fallisce abitualmente, che in genere decide con grande lentezza e, alle prime difficoltà, fa rapidamente marcia indietro cambiando idea.

#### **Motivo n. 4:**

##### **Mancanza di utilizzo delle proprie risorse positive**

*«...l'autostima e le buoni convinzioni su noi stessi sono fiori  
che vanno innaffiati ogni giorno.*

*Il potere è dentro di noi, nella capacità di volerci bene».*

(Willy Pasini)

Al momento di prendere una decisione la maggior parte della gente comincia a concentrarsi su ciò che di spiacevole potrebbe accadere, stimolando automaticamente sensazioni negative e paralizzanti.

Quando ci troviamo di fronte a una decisione difficile e impegnativa, infatti, spesso diamo spazio a stati d'animo distruttivi, come la preoccupazione, la paura, la confusione, la frustrazione, l'ansia, il timore di fare la scelta sbagliata.

E anziché utilizzare le nostre risorse positive, come certezza, sicurezza, determinazione e lucidità mentale, ci lasciamo andare a pensieri disfattisti o pessimisti circa ciò che ci succederà.

Lo sviluppo dell'ansia è un processo lento, che consiste in un aumento progressivo e inesorabile della paura perché continui a visualizzare immagini di tutto ciò che potrebbe andarti male e a ripeterti cose terribili mentre cerchi di fare qualcosa.

Ti focalizzi solo su una parte dello spettro di ciò che è possibile e riduci la percezione della tua esperienza.

È questo che provoca l'ansia.

In realtà prendere decisioni quando si è ansiosi, o frustrati, non è una buona idea.

È molto meglio prendere decisioni quando si sta bene.

Per fare questo è necessario ampliare la consapevolezza della propria esperienza.

Quando ti senti ansioso renditi conto che ti stai fissando su un qualcosa che esiste solo nella tua mente e diventa cosciente della realtà che ti circonda. L'ambiente in cui ti trovi, il tuo respiro, l'espressione delle persone che hai di fronte.

Molto spesso noterai che, a quel punto, non c'è niente di davvero spaventoso intorno a te e che non ti può accadere nulla di male.

Questa prima presa di consapevolezza ti sblocca una nuova possibilità di pensare a ciò che ti sta succedendo e iniziare ad accedere alle tue risorse interne, alla consapevolezza delle tue capacità e alla fiducia in te stesso. È in questo stato che devi prendere una decisione, e ti accorgerai che diventa anche piuttosto semplice farlo.

Ora in questo capitolo abbiamo affrontato la prima, grande domanda del cambiamento: cosa vuoi veramente?

Spero di essere riuscito a farti comprendere che, prima di poter capire cosa vuoi veramente, devi imparare ad ascoltarti.

Ad ascoltare quella voce dentro di te che magari ti spinge già da mesi, o da anni, al cambiamento e che hai soffocato per non doverti allontanare dal percorso di vita a cui ormai ti sei abituato.

Sei a un passo dal vero cambiamento una volta che hai preso consapevolezza del fatto che c'è una parte di te che si oppone al cambiamento solo perché cerca di proteggerti, spingendoti a ripetere anno dopo anno la stessa routine perché almeno è sicura.

Devi allora riuscire a spezzare questo schema, a liberarti dalle tue zavorre e accettare il fatto che devi prendere una decisione in condizioni di incertezza, affrontando con coraggio quella sensazione di disagio, consapevole che si tratta solo di una tua costruzione mentale. Anzi, in realtà se hai fatto tutto questo sei addirittura arrivato oltre a ciò che è necessario.

Aggiungo che è vero che bisogna affrontare l'incertezza e il disagio per cambiare la propria vita, ma non ho di certo intenzione di abbandonarti in questo processo.

Voglio, al contrario, aiutarti a renderlo estremamente semplice e a ridurre al minimo lo sforzo necessario al cambiamento.

Cosa vuoi davvero?

Lo scopo di questo primo capitolo era quello di renderti più consapevole.

Adesso che lo sei puoi prenderti tutto il tempo necessario per capire veramente cosa vuoi cambiare di te.

Se non sai quello che vuoi cambiare, non otterrai mai nessun risultato.

Quali sono le tue abitudini negative da spezzare, quali sono le zavorre da staccarti di dosso, quali sono gli ambiti in cui fai più fatica a uscire dalla tua zona di comfort e quali sono le decisioni che hai difficoltà a prendere?

Una volta che hai la risposta a queste domande è giunto il momento di iniziare a capire come incanalare il cambiamento, definendo degli obiettivi e cosa fare per raggiungerli.

## 2.

### **Quali sono i tuoi obiettivi e cosa devi fare per raggiungerli?**

---

*"Il successo è una conseguenza, non un obiettivo"*

(Gustave Flaubert)

Sylvester Stallone era un aspirante attore squattrinato e con scarsissime prospettive davanti ma voleva con tutto se stesso diventare una star famosa.

Fino ad allora aveva fatto solo alcune fugaci apparizioni in qualche pellicola di serie B e le cose non gli andavano affatto bene: la sua automobile da quaranta dollari si era rotta e non aveva neanche i soldi per farla aggiustare, l'appartamento in cui viveva era costituito da una sola stanza, e così piccola che era possibile aprire contemporaneamente la porta d'ingresso e la finestra, senza bisogno di alzarsi dal letto! La sua situazione economica era talmente misera che per continuare a campare era addirittura costretto a vendere ciò che più amava al mondo, il suo cane.

Era il suo migliore amico, gli voleva un gran bene, ma non era ormai più in grado di comprargli da mangiare e così lo cedette per pochi dollari, provando un incredibile dolore.

Sly continuava comunque con perseveranza a presentarsi a ogni casting dove immancabilmente si sentiva dire che le sue possibilità di diventare attore erano davvero scarse, considerata la sua bruttissima voce e la sua faccia da pugile suonato.

Finché nel marzo del 1975 assistette a un incontro di pugilato tra il famoso Muhammad Ali e Chuck Wepner.

E quella sera accadde l'incredibile:

il grande campione venne messo al tappeto da un atleta su cui nessuno avrebbe mai puntato un dollaro. Quando Sylvester Stallone vide

la scena ebbe un flash: quello sconosciuto sarebbe passato alla storia non per le sue capacità di pugile ma per essere stato in grado di abbattere la più grande macchina da combattimento mai esistita. In quel preciso momento nacque l'idea del personaggio di Rocky.

Al termine dell'incontro Stallone corse a casa e per tre giorni e tre notti consecutive, come in preda a un raptus, scrisse il copione del celebre film, riempiendosi di pastiglie di caffeina per stare sveglio.

Il risultato furono novanta pagine fitte, certo non definitive, ma che divennero l'ossatura principale di quella pellicola di straordinario successo. Alcuni giorni dopo Stallone si presentò all'ennesimo provino: non venne scelto, ma mentre usciva si rivolse ai due produttori, Bob Chartoff e Irwin Winkler, dicendo loro che stava scrivendo qualcosa sul pugilato e chiese se erano interessati a dargli un'occhiata. «*Perché no? Portacelo!*» fu la risposta.

«*Ogni tanto mi fermo a pensare cosa sarebbe stato di me se quel giorno sulla soglia dello studio non avessi aggiunto quelle ultime parole*» dichiara oggi Sly.

«È per questo che io consiglio sempre a chiunque *abbia un'idea di parlarne con tutti, di non mollare, perché ogni momento potrebbe essere quello buono!*».

I due produttori furono entusiasti della storia e offrirono a Stallone venticinquemila dollari che, viste le sue condizioni economiche, rappresentavano tanti, tanti soldi.

Lui era pronto ad accettare subito, ma la trattativa si arenò non appena espresse la ferma intenzione di essere il protagonista del film.

I due produttori gli risero letteralmente in faccia: «*Scordatelo! Non sei un attore, non ne possiedi le abilità, non puoi recitare da protagonista!*».

Avevano già sondato il terreno e gli attori che erano stati presi in considerazione per la parte erano Ryan O'Neal, James Caan, Robert Redford e Burt Reynolds, tutti stranoti e all'apice della carriera.

Stallone rimase fermo nella sua idea: «*Rocky sono io, nessun altro può interpretarlo meglio di me!*».

Sapeva esattamente ciò che voleva.

I due produttori credevano nel soggetto e aumentarono l'offerta che salì a centomila dollari, purché accettasse di non recitare nel film!

Centocinquantamila dollari... Duecentomila... duecentosettantacinquemila...

Più la posta in gioco era alta più era difficile continuare a dire di no.

Più tardi Stallone disse: *«Sentivo nel mio cuore che era la cosa giusta da fare. Sapevo con sicurezza che se quel film avesse avuto successo senza di me non me lo sarei mai perdonato e avrei finito col suicidarmi!»*

*Avevo vissuto con pochi soldi fino a quel giorno e avrei potuto continuare a farlo, ma non potevo buttare via l'opportunità della mia vita!».*

L'offerta salì fino a trecentosessantamila dollari, ma Stallone continuò a rifiutare fino a quando Chartoff e Winkler cedettero e gli diedero l'opportunità di recitare offrendogli i venticinquemila dollari iniziali e un budget ridotto per la produzione del film.

La prima cosa che fece Sly, appena ebbe ottenuto ciò che voleva, fu di andare dalla persona alla quale aveva venduto il suo cane per ricomprarlo. Quando nel febbraio del 1977 ricevette nelle sue mani il premio Oscar per il miglior film dell'anno ripensò con soddisfazione a tutti quelli che gli avevano detto che non ce l'avrebbe mai fatta, a tutte le difficoltà che aveva dovuto affrontare e a tutti i "no" che si era sentito dire. Il resto è storia.

In questo capitolo ci dedicheremo a scoprire la nostra mission, all'importanza di una visione chiara nella nostra mente che ci guidi al raggiungimento dei risultati che ci siamo prefissati nelle diverse aree della nostra vita personale e professionale. Impareremo a programmare la mente verso i nostri obiettivi.

### ***Impara a OSARE!***

---

Troppo spesso nella vita le persone non riescono a ottenere ciò che vogliono veramente perché si lasciano trascinare dagli eventi e impri-

gionare dal tempo e dalle pretese che gli altri hanno su di loro. Non compiono mai il passo di decidere cosa vogliono davvero ottenere dal loro tempo, dal loro lavoro, dalle relazioni e soprattutto da se stesse.

Non stabiliscono liberamente e consapevolmente l'obiettivo che si impegnano a raggiungere per vivere in modo completo e gratificante.

Al contrario finiscono col percorrere una qualsiasi "strada" che la vita offre loro, e che per di più molte volte si rivela deludente.

Se non sai cosa vuoi, quante possibilità hai di ottenerlo?

Noi di HRD utilizziamo e insegniamo ai nostri corsi, ormai da anni, un sistema di pianificazione e gestione dei propri obiettivi denominato OSA (acronimo formato dalle parole Obiettivo, Scopo, Azione). È un semplice processo, suddiviso in tre passi, in grado di focalizzarti immediatamente su cosa vuoi veramente (Obiettivo) e sul perché lo vuoi (Scopo), prima ancora di creare un piano d'Azione da mettere in atto per ottenerlo.

Il metodo OSA permette alle persone di determinare esattamente quale cammino devono intraprendere per raggiungere la loro piena realizzazione.

I sistemi tradizionali di pianificazione e gestione del tempo sono guidati dalla domanda erronea: «Cosa devo fare?», che, inevitabilmente, porta a concentrarsi su ciò in cui si pensa sia necessario impegnarsi. La vera domanda fondamentale da porsi è invece: «Cosa voglio veramente?».

Il metodo OSA parte dall'osservazione di coloro che hanno davvero successo nella vita, cioè che oltre a raggiungere i propri obiettivi si sentono felici e realizzati.

Quindi non solo persone di successo secondo i canoni standard della nostra società, ma che poi, di nascosto, hanno magari sacrificato il loro rapporto di coppia, ricordano a malapena come sono fatti i loro figli e si ritrovano a cinquant'anni malandati fisicamente e a rischio ogni giorno di sgradevoli sorprese in termini di salute.

Per quanto mi riguarda quel tipo di successo corrisponde al peggiore dei fallimenti.

Le persone di "vero" successo sono quelle che irradiano benessere, che vivono una vita piena di emozioni positive, che sono soddisfatte e appagate. In poche parole sono quelle che "stanno bene".

Ebbene, tutti questi individui hanno tre cose in comune:

### **1. Sanno cosa vogliono veramente: hanno chiaro l'Obiettivo**

---

Innanzitutto conoscono l'obiettivo per il quale si stanno dando da fare, i risultati misurabili che stanno cercando.

Sono costantemente consci del risultato che stanno perseguendo e capiscono che ci sono molti modi per ottenerlo.

Più fai chiarezza su quello che vuoi raggiungere e più facile sarà trovare un modo per riuscirci.

Quindi la prima domanda a cui dobbiamo abituarci a rispondere nella vita è: «Cosa voglio veramente?».

*«Avere un obiettivo chiaro nella mente, qualcosa che si vuole davvero, credere in se stessi ed essere tenaci e fare di tutto per non lasciarsi distrarre dallo scopo.»*

*Negli affari, nella vita familiare, nello sport, nella politica  
seguite queste semplici regole  
e le vostre probabilità di successo  
saranno astronomicamente alte».*

(Dale Carnegie)

Purtroppo, però, la maggior parte delle persone non ha chiaro che cosa vuole ma, al limite, che cosa non vuole.

Ho conferma di questo in occasione dei miei seminari e conferenze, quando vengo spesso avvicinato da persone che mi rivolgono domande o mi chiedono suggerimenti riguardo ai loro obiettivi.

Cosa vuoi davvero?

Un argomento tipico di queste conversazioni è: «*Vorrei cambiare lavoro*», e a chi mi dice così io rivolgo sempre una domanda ovvia: «*Che lavoro vorresti fare?*».

Per lo più la risposta che ricevo è: «*Non so esattamente cosa vorrei fare! So però che mi sono stufato di...*».

E via con la lunga lista di ciò che non vogliono più fare.

Il grosso inconveniente dato dal sapere ciò che non si vuole è che, paradossalmente, diventerà molto più facile far sì che si manifesti nella nostra vita, nonostante sia proprio l'ultima cosa che ci auguriamo.

È davvero importante che tu comprenda bene questo concetto.

Se io ti dico di non pensare, ripeto, non pensare al Colosseo qual è immediatamente la prima immagine che appare nella tua mente?

Ovviamente il Colosseo!

Ok, ma adesso concentrati meglio e fai in modo assolutamente di non immaginare un elefante.

Suppongo che anche questa volta, inevitabilmente, il tuo pensiero sia corso subito a un elefante!

Per quale motivo è accaduto che, nonostante io ti abbia invitato a non immaginare qualcosa, la tua mente lo ha fatto immediatamente? Semplice, perché la mente funziona per immagini, e se io ti chiedo di non pensare a qualcosa lei immediatamente è costretta a farlo per comprendere quello che ti sto dicendo!

Banalmente, per processare il comando "non" a livello conscio è prima necessario che la tua mente si crei l'immagine mentale, per poi disegnarci una bella "X" rossa sopra.

Cosa comporta tutto questo nel raggiungimento dei nostri obiettivi? È semplice: l'immaginazione crea una traccia neurologica simile a quella lasciata da esperienze vissute.

Quanto più immaginiamo vividamente ciò che non vogliamo tanto più lo viviamo.

Se visualizzi ciò che non vuoi che accada puoi star sicuro che ti stai creando un bel po' di guai, poiché la tua mente, avendo sperimenta-

to l'insuccesso decine di volte, cercherà di replicare esattamente ciò che già "conosce".

*«Non esiste vento favorevole per il marinaio  
che non sa dove andare»  
(Lucio Anneo Seneca)*

## **2. Hanno uno Scopo forte e motivante**

---

Coloro che raggiungono il loro successo personale non solo concentrano le proprie energie sull'obiettivo specifico verso cui si stanno dirigendo in una determinata situazione ma sfruttano anche la grande forza emotiva data da quello che è il loro scopo.

Spesso nella vita sappiamo quello che dovremmo fare, ma non abbiamo sufficienti ragioni che ci entusiasmino, dei perché tanto importanti da predisporci a fare qualsiasi cosa sia necessaria per ottenere ciò che vogliamo veramente.

Ricorda che quando il "perché" è abbastanza forte il "come" non è mai un problema.

Una persona che ha un motivo valido per andare da qualche parte in un modo o nell'altro riuscirà ad arrivarci trovando le risorse, grazie a questo forte "perché », sufficienti a superare qualsiasi ostacolo.

La nostra motivazione non è mai legata all'obiettivo in sé ma a ciò che ci darà raggiungerlo, a come ci farà stare, alle sensazioni che ci farà provare.

Pensa, per esempio, a una situazione nella quale sei stato fortemente motivato e la tua determinazione non è venuta meno nel tempo: sicuramente quell'obiettivo per te era davvero importante e raggiungerlo aveva un significato speciale, ti avrebbe fatto stare incredibilmente bene, così come non raggiungerlo sarebbe stato un dolore insopportabile.

In poche parole, valeva la pena di impegnarsi per quello, c'erano dei validi motivi che ti spingevano all'azione.

Cosa vuoi davvero?

Se sai ciò che vuoi e questo è per te veramente importante agirai di conseguenza e con la giusta motivazione. Perciò quando sai cos'è che vuoi veramente chiediti: *«Perché lo voglio?*

*Cosa mi darà? Come mi sentirò dopo aver raggiunto questo risultato? Qual è il mio vero scopo? Perché vale la pena impegnarsi per questo?».*

Mentre un obiettivo ti porta a concentrare il focus mentale uno scopo ti procura la spinta necessaria.

Per esempio, una cosa è dire: *«Voglio diventare miliardario»* e un'altra: *«Voglio diventare miliardario perché così sarò in grado di aiutare i miei figli a crearsi un'istruzione di prim'ordine, per l'orgoglio di sapere che ho accettato e vinto tante sfide, per poter aiutare concretamente i senzatetto e i bambini abbandonati e per avere la possibilità di creare dei momenti magici di divertimento per me stesso e per tutti coloro che amo!».*

*«Diffida quando il lavoro di un uomo diventa  
più importante dei suoi obiettivi,  
quando l'uomo scompare dietro ai suoi doveri»*

(John Harington)

### **3. Hanno un piano d'Azione**

---

Infine, le persone di successo capiscono che, se sanno in modo preciso cosa vogliono e perché lo vogliono, possono trovare il modo di creare e di ottenere qualsiasi cosa verso cui dirigono il loro focus mentale.

Ma per farlo devono agire e niente potrà mai sostituire l'azione.

Nessuna preparazione psicologica potrà mai far vincere un atleta che non scende sul campo di gara.

Queste persone chiedono dunque a se stesse: *«Quali azioni specifiche devo fare per ottenere il risultato che sono impegnato a raggiungere?».*

Ci sono molti modi per raggiungere un qualsiasi risultato: se una strada non funziona, ma sei focalizzato sul tuo obiettivo e hai uno scopo sufficientemente importante, allora potrai essere flessibile e ti sarà facile trovarne un'altra. Quando il tuo obiettivo è veramente chiaro e le ragioni per cui vuoi raggiungerlo ti danno una spinta emozionale abbastanza forte scoprire il modo migliore per portare a termine il lavoro diventa qualcosa di ovvio. Quindi, prima di decidere cosa fare, è bene sapere che cosa vogliamo e perché lo vogliamo e solo allora stabilire il nostro piano d'azione, come un qualunque viaggiatore che, prima di mettersi in cammino, ha deciso dove andare, per quale motivo vuole andarci e che strada percorrere per arrivarci.

*«La differenza, signori miei,  
è che voi avreste potuto farlo, io invece l'ho fatto!»*  
(Cristoforo Colombo)

### ***Focalizzarsi sulle diverse aree della nostra vita***

---

Quando parlo di obiettivi, progetti, strategie le persone sono convinte che siano espressioni relative al mondo degli affari.

Raramente pensano che possano essere perfettamente adeguate alla sfera degli interessi personali, dell'amicizia, dei rapporti familiari, della forma fisica o degli hobby. Infatti, molti sono abituati a pianificare la loro attività lavorativa ma poi non hanno alcun tipo di obiettivi per quanto riguarda le altre aree altrettanto importanti della loro vita e, se ne hanno, sono genericamente vaghi e raramente rispettano anche solo qualche punto del decalogo precedente.

### ***Esistono otto aree principali nella nostra vita***

---

**Lavoro:** è l'ambito a cui, in genere, dedichiamo più tempo. Il lavoro funziona solitamente per obiettivi, siano essi stabiliti da noi oppure imposti da chi sta gerarchicamente sopra di noi.

**Finanze:** l'area finanziaria è una di quelle che più influenzano il nostro stato emozionale, causando stress e paura oppure, al contrario, sicurezza e tranquillità.

Noi possiamo anche avere grossi risultati lavorativi e ritrovarci con una situazione economica disastrosa magari semplicemente perché non sappiamo gestire il nostro denaro e sbagliamo a investirlo o perché spendiamo più di quello che guadagniamo.

**Salute e fisico:** tutto ciò che riguarda il nostro benessere fisico, la nostra forma fisica, la nostra vitalità ed energia e la salute in genere.

**Emozioni:** la qualità della nostra vita emozionale.

Viviamo più emozioni positive o negative nella nostra vita?

E queste emozioni sono "piene" oppure "ridotte"? Quanta gioia, amore e passione c'è nella nostra vita?

**Amicizia e divertimento:** lo spazio nella nostra vita dedicato a noi, allo svago, al gioco, ai nostri hobby, a ciò che ci piace e ci diverte fare.

**Famiglia:** i rapporti che abbiamo con i nostri cari condizionano ogni altro aspetto della nostra vita.

**Rapporto di coppia:** per quanto diverse persone cerchino di autoconvincersi di poterne anche fare a meno, avere una vita di coppia soddisfacente è un elemento fondamentale per un corretto equilibrio psicologico.

**Mente e spirito:** la crescita fisica deve essere accompagnata da una crescita mentale e spirituale.

La nostra capacità di gestire le emozioni, di reagire di fronte agli eventi è sicuramente diversa da quando eravamo bambini.

Questo non vuol dire che crescendo si è sempre in grado di controllare le emozioni, di viverle positivamente anche nei momenti di

difficoltà e di dare significati potenzianti alle situazioni.

Sei soddisfatto dei risultati che hai in ognuna di queste aree?

Posso affermare con certezza che le aree della tua vita in cui si riscontrano risultati molto buoni o, addirittura, eccellenti si riferiscono certamente ad aspetti sui quali ti sei focalizzato, dedicando attenzioni, tempo ed energia.

Difficilmente qualcuno può presentare una situazione finanziaria ottimale senza essersene occupato con interesse e riflessione oppure avere un fisico straordinariamente in forma e vitale senza essersi allenato con costanza e determinazione.

Allo stesso modo le aree della tua vita che presentano valutazioni scadenti riflettono aspetti della tua esistenza ai quali hai dedicato minori attenzioni o dei quali hai smesso definitivamente di interessarti. Può anche essere che tu abbia solo sbagliato strategia.

Potresti, per esempio, avere una cattiva situazione finanziaria semplicemente perché hai fatto le scelte sbagliate in una serie di investimenti.

Tuttavia, nella maggior parte dei casi, è quasi sempre la mancanza di focus e di attenzione a determinare un risultato insufficiente.

Se, infatti, le relazioni con i tuoi figli sono peggiorate molto probabilmente è perché da un bel po' non dedichi più loro il tempo necessario per poter svolgere bene il tuo ruolo di padre, oppure perché non ti sei impegnato a mantenere la qualità di comunicazione che esisteva quando erano piccolini o ancora perché hai dato per scontato il rapporto, pensando che non potesse mai vacillare.

Se anni addietro fisicamente eri in gran forma, mentre adesso sei sovrappeso, fuori allenamento e ti senti perennemente stanco, non è certo perché hai sbagliato strategie di allenamento ma semplicemente perché hai dedicato il tuo tempo e le tue energie al lavoro mettendo, per esempio, da parte la cura del tuo corpo e della tua salute.

Ciò significa forse che devi smettere di lavorare e dedicare otto ore al giorno al tuo corpo?

Cosa vuoi davvero?

Certo che no!

Infatti sarà sufficiente focalizzarsi un minimo su quell'area per rimetterla in equilibrio velocemente.

Non si tratterà dunque, in questo caso, di "rubare" tempo al lavoro ma di sfruttare qualitativamente meglio quello che hai già a disposizione.

Allo stesso modo, se fosse l'area famiglia a essere in affanno basterà sostituire lo "zapping" con una serata passata a giocare con i tuoi figli oppure portarli fuori con te, così da alzare in un sol colpo l'area famiglia e quella divertimento!

È molto importante, però, avere la totale consapevolezza che si può portare ognuna di quelle aree della nostra vita ai massimi livelli: basta focalizzarsi regolarmente su ognuna di esse e monitorare sistematicamente il loro livello di soddisfazione.

Non avere credenze limitanti tipo: «*Non si può avere tutto dalla vita!*». Certo, forse non si potrà avere "tutto", ma molto sì.

E la qualità della tua vita dipende in gran parte da una sufficiente soddisfazione di tutte quelle aree, perché, come avrai sicuramente notato, interagiscono tutte tra loro e si influenzano reciprocamente.

Se vivi una vita troppo sbilanciata sarai prima o poi destinato a pagare il prezzo di quello squilibrio.

Se insieme al tuo conto in banca non cresce proporzionalmente la tua Mentalità ti troverai presto a pagare questa discrepanza e magari a rimpiangere i momenti in cui avevi meno soldi, ma anche meno preoccupazioni, tensioni e stress.

"Equilibrio" è quindi la parola chiave.

Vediamo adesso come puoi raggiungerlo con facilità, anche se ci sono diverse aree della tua vita su cui devi andare a lavorare.

### ***Il decalogo del buon obiettivo***

---

Ci sono sicuramente delle caratteristiche che rendono un obiettivo più o meno raggiungibile già dal principio, all'atto della stesura stessa.

Molto spesso non perveniamo alla realizzazione di un obiettivo semplicemente perché abbiamo sbagliato già in partenza nel definirlo, complicandoci la vita da subito.

Il decalogo qui proposto potrà esserti molto utile per formulare i tuoi obiettivi in modo corretto, stabilendone i tratti specifici.

Un buon obiettivo deve essere:

## ***1. Specifico, definito e misurabile***

---

Questo è il primo scalino nel quale le persone inciampano e che impedisce a molta gente di raggiungere ciò che desidera, limitandosi a vaghe generalizzazioni tipo: «*Voglio fare carriera*», «*Mi piacerebbe migliorare*», «*Il mio obiettivo è guadagnare di più*».

Affermazioni così generiche non significano nulla per la nostra mente, sono poco chiare e non indicano una meta.

Sarebbe come dire: «*Voglio andare in vacanza*» rispetto a: «*La prossima primavera voglio andare in vacanza alle Maldive, nell'atollo di Ari, in un hotel a cinque stelle, per due settimane e insieme a un amico*».

Nel secondo caso la vostra mente è stata indubbiamente in grado di focalizzarsi su qualcosa di preciso e definito.

Obiettivi specifici e definiti sono come la stella Polare per un navigante, un punto fisso e inamovibile che ci indica una rotta e che ci dà un riferimento preciso della direzione in cui muoverci anche quando cambia il vento.

Inoltre più è specifico l'obiettivo più sollecita il nostro SAR, il sistema di attivazione reticolare, un meccanismo selettivo del nostro cervello che determina ciò che notiamo e a cui prestiamo attenzione.

Ti è mai capitato di voler cambiare automobile e decidere di comprare un determinato modello di un certo colore?

Scommetto che da quel momento in poi hai iniziato a notare quell'auto dappertutto... Ovviamente quelle macchine c'erano anche il giorno prima ma adesso che il tuo SAR si è attivato mettendo a fuoco

Cosa vuoi davvero?

ciò che vuoi quando entri in un parcheggio con centinaia di autovetture immediatamente la tua attenzione viene attirata da tutte quelle uguali a quella che hai deciso di acquistare, come se risaltassero e si imponessero sulle altre.

Quando il nostro SAR è attivato su qualcosa su cui ci siamo focalizzati aumentano la nostra consapevolezza e la nostra concentrazione, permettendoci di notare prima e meglio tutto ciò che è bene o male collegato a quel qualcosa.

Perciò, quando ti poni un obiettivo sii preciso!

Cosa vuoi fare, essere, avere specificatamente? Come? Quando?

Per quanto tempo? Dove? Con chi?

E rendi l'obiettivo il più misurabile possibile, in modo da poter avere sempre un riferimento numerico dei tuoi progressi e di quanto ti manca per raggiungere la tua meta.

## **2. Con una scadenza**

---

Se un obiettivo dev'essere misurabile ovviamente dev'esserlo anche sulla scala del tempo. Entro quando sei impegnato a ottenere quel risultato? Hai notato che, quando abbiamo delle scadenze, ci attiviamo in maniera diversa rispetto a quando non ne abbiamo?

L'approssimarsi della data prefissata crea indubbiamente pressione, ma stabilisce un passo, un ritmo da seguire. Infatti, senza un tempo limite, potremmo cadere nel "prima o poi lo farò", scusa numero uno per rimandare le cose e giustificare la nostra incapacità di agire.

Definisci con precisione i tempi entro i quali vuoi tagliare il traguardo e tutte le scadenze degli eventuali microobiettivi intermedi.

## **3. Espresso in positivo**

---

Abbiamo parlato poche pagine prima dell'importanza di sapere cosa vogliamo rispetto a ciò che non vogliamo.

Quindi non dirò: «*Non voglio più pesare novanta chili*» ma piuttosto:

«Voglio pesare settantotto chili»; non dirò: «Non voglio andare nel pallone quando invito una ragazza a uscire» ma piuttosto: «Voglio essere tranquillo e disinvolto quando invito una ragazza a uscire».

Ricorda che la nostra mente bypassa il "non", perciò tutto ciò che dici di "non" volere viene da lei automaticamente visualizzato e acquista potere.

#### **4. Fattibile**

---

Spesso le persone si pongono obiettivi davvero irrealizzabili.

Se guadagni mille euro al mese e ti metti in testa di diventare milionario in una settimana è evidente che la cosa è pressoché impossibile.

Un conto è pensare in grande, coltivare mete stimolanti e spingerci oltre le nostre paure e i nostri limiti mentali, un altro è invece stabilire obiettivi che siano pure fantasticherie.

Se la mia mente non ritiene possibile il raggiungimento di un determinato traguardo non lavorerò mai a suo favore ma, anzi, contro di esso, creando costanti sabotaggi.

Inoltre, nel momento in cui inizierò ad avere le prime difficoltà e a rendermi conto che l'obiettivo è irrealizzabile sarò portato ad abbandonare quella strada.

Ho notato in questi anni che la gente tende a sopravvalutare ciò che può fare in un anno e a sottovalutare quello che potrebbe fare in cinque o dieci.

Mi capita spesso, infatti, di trovare persone che si ripromettono di ribaltare completamente situazioni disastrose nel giro di pochi mesi o che si propongono mete altissime da raggiungere entro un anno.

Pochissime sono invece coloro che pianificano la realizzazione di obiettivi molto ambiziosi in tempi medio-lunghi.

Da un lato siamo condizionati dalla nostra tipica mentalità occidentale che ci porta a voler ottenere tutto e subito, dall'altro abbiamo una scarsa abitudine a guardare un po' più in là del nostro naso. In cinque anni si può fare tantissimo, con un po' di costanza e lungimiranza: si

fondano e si consolidano aziende, famiglie, esistenze, ci si può laureare o crearsi una cultura enorme su argomenti che non si conoscevano neppure, si impara a suonare uno strumento, si può diventare professionisti in uno sport, acquisire una qualsiasi abilità che adesso nemmeno esiste.

Cinque anni sono sufficienti per creare (o per distruggere) cose grandissime. Sono un'infinità di tempo se sfruttati bene, così come possono volare via in un attimo se spesi male.

Quindi essere realisti è una caratteristica fondamentale per definire con successo un proprio obiettivo e per far sì che sia raggiungibile.

## **5. Motivante**

---

Se l'obiettivo prefissato fosse quello di guadagnare un solo euro in più il prossimo mese sicuramente sarebbe più che fattibile, ma non potrebbe mai essere motivante!

Chi si impegnerebbe mai per un obiettivo così modesto?

Quindi un buon obiettivo presenta un giusto mix tra la realizzabilità e lo stimolo positivo che ci dà l'idea di superare i nostri limiti e fornire la nostra migliore prestazione possibile.

Deve portare con sé forti emozioni positive legate all'idea di raggiungerlo e sensazioni davvero sgradevoli al solo pensiero di non farcela. Come abbiamo più volte detto in questo libro piacere e dolore sono le forze che ci spingono ad agire e che sono alla base della nostra motivazione.

Perciò l'obiettivo deve avere degli scopi che vadano al di là dello stesso, delle ragioni per le quali valga la pena d'impegnarsi.

Dev'essere eccitante e stimolante, far scorrere l'adrenalina nel nostro corpo, impedirci di adagiarci nella mediocrità, fare leva sul nostro bisogno di crescere.

Cerca mete entusiasmanti, che creino un forte desiderio, che ti facciano provare emozioni forti, che ti tengano sveglio la notte!

## **6. Espresso in forma scritta**

---

Nella nostra cultura mettere le cose per iscritto è indubbiamente più impegnativo che pronunciarle solamente. «*Verba volant scripta manent*» dicevano i Latini, e tutti sappiamo che di certo i pensieri e le parole tendono a sparire velocemente dalla nostra memoria o, quanto meno, a cambiare nel tempo. Quante volte succede di avere una buona idea e, non avendola appuntata, perderla nei meandri della nostra mente per non ritrovarla mai più. Mettere per iscritto i nostri obiettivi ci permette di fissarli indelebilmente.

Il farlo ci consente di prendere un impegno psicologico con noi stessi e, soprattutto, ci fa fare il primo passo verso il loro raggiungimento. Scrivere ci obbliga, infatti, a un'opera di sintesi che trasformi pensieri e sensazioni in frasi di senso compiuto, un lavoro che costringe a chiarire meglio questi obiettivi *in primis* a noi stessi e alla nostra mente. Ci permette inoltre di stabilire priorità e scadenze, di verificare eventuali conflitti tra attività relative all'obiettivo e di controllarne lo sviluppo. Di certo se non siamo in grado neanche di mettere i nostri obiettivi su un foglio di carta e pianificarli sarà alquanto difficile riuscire a trasformarli in qualcosa di più concreto.

## **7. Non in contrasto con i propri valori**

---

Come abbiamo visto, i nostri valori sono ciò che è veramente importante per noi, le sensazioni che più vorremmo vivere nella nostra vita. Qualsiasi obiettivo che entri in conflitto con essi sarà alla lunga destinato a morire perché non faremo qualcosa che ci costringa a provare una sensazione di malessere nel profondo.

Quindi se il mio obiettivo è guadagnare di più e mi viene proposto, per realizzare molto rapidamente quel risultato, di fare una rapina in banca o di spacciare droga non potrò mai, se per me l'onestà è un valore importante, accettare, anche se farlo mi permetterebbe di rag-

Cosa vuoi davvero?

giungere facilmente il mio obiettivo! Quando obiettivi e valori sono allineati gli uni agli altri si crea un flusso sinergico che ci permette di muoverci armonicamente verso le nostre mete.

Al contrario, quando agiamo contro i nostri valori creiamo resistenze, pressione interna, autosabotaggi e, nel caso si arrivi comunque fino alla meta, una sensazione di rimorso e senso di colpa.

---

## **8. Immaginabile**

*«Qualsiasi cosa la mente di un uomo possa concepire o credere, la potrà raggiungere»* diceva Napoleon Hill e ogni cosa che è stata creata dall'uomo è stata prima immaginata dalla mente dell'uomo stesso. Quanto più i nostri obiettivi saranno concreti, specifici e realizzabili tanto più saranno immaginabili.

La nostra mente ha bisogno di vedere dove sta andando e, anzi, più lo fa con chiarezza e più ha la possibilità di raggiungere il traguardo prefissato. Tutti coloro che hanno compiuto qualcosa di grande lo avevano prima visto nella loro mente.

---

## **9. Condivisibile con gli altri**

Questo punto è abbastanza discusso, poiché diverse sono le opinioni al riguardo. C'è chi sostiene che è bene far sapere al mondo dei propri obiettivi parlandone con quante più persone possibile e in ogni situazione, così da mettersi con le spalle al muro e non poter più tornare indietro, pena una figuraccia terribile con tutta quella gente che è lì, testimone. Di certo questa strategia crea una pressione notevole e, in alcuni casi, si rivela vincente.

Per esempio, devo dire che è probabilmente grazie a questa tattica se tu puoi trovare in libreria il mio primo libro "Leader di te stesso": infatti, quando presi la decisione di scriverlo, buttai giù le prime tre pagine e iniziai da subito a parlarne ai miei corsi, informando migliaia di persone del fatto che "stavo scrivendo" il mio primo libro.

In realtà omettevo il fatto che ero solo alla terza pagina ormai da mesi. Poi la gente iniziò a chiedermi a che punto ero arrivato.

*«Sono fermo in questo momento...»*

*Sono molto impegnato e ho dovuto interrompere per qualche settimana... »* erano le mie risposte di circostanza!

E, con tutta probabilità, senza il rischio di perdere la faccia non avrei mai portato a termine questo lavoro.

C'è poi chi crede nella strategia opposta: tenere per sé i propri piani e stupire le persone a fatti compiuti.

Personalmente ritengo che una via di mezzo sia l'opzione più saggia e redditizia: condividere i propri obiettivi con persone a noi vicine, delle quali ci fidiamo e che possono supportarci ed eventualmente aiutarci se ce ne fosse bisogno, oppure con chiunque incontriamo, anche casualmente, ma che, per un qualsiasi motivo, potrebbe darci una mano a raggiungerli più facilmente e rapidamente.

## ***10. Suddivisibile in sotto-obiettivi intermedi***

---

Se nella strada verso la meta finale stabiliamo delle tappe intermedie diventerà più facile monitorare il lavoro, avere le giuste indicazioni per sapere sempre dove siamo e quanto dista ancora il taglio del traguardo.

Ovviamente, poi, quanto più un obiettivo è impegnativo e ambizioso tanto più suddividerlo in sotto obiettivi, più ridotti e quindi più facilmente realizzabili della grande meta finale, ci renderà più semplice realizzarlo, perché dovremo concentrarci su uno solo alla volta, come un ciclista che in una gara come il Giro d'Italia o il Tour de France si concentra via via sulle singole tappe, pur senza perdere di vista la visione d'insieme e la strategia globale.

*«Il fatto di credere intensamente in un obiettivo  
è una delle forze più potenti sulla Terra»*

(Zig Ziglar)

## ***Obiettivo rigido, ma approccio flessibile!***

---

Se da un lato è bene rimanere focalizzati sui propri obiettivi ed essere assolutamente rigidi nel mantenersi centrati su di essi, soprattutto quando le difficoltà ci portano a metterli in discussione o ci fanno dubitare della loro fattibilità, d'altra parte è invece fondamentale essere flessibili nell'approccio, nei modi per raggiungere tali mete.

È davvero rarissimo che un progetto pianificato sulla carta non incontri, trasportato nella realtà, qualche inconveniente o qualche imprevisto.

La flessibilità nell'approccio ci darà modo di adattarci alle situazioni che cambiano e di regolarci di conseguenza per aggiustare la rotta, rimanendo sempre in direzione dell'obiettivo.

Per esempio, ti trovi a viaggiare con un tuo collega per oltre quattrocento chilometri e hai pianificato che sarà lui a guidare così tu potrai, nel frattempo, fare un po' di conti e sbrigare varie pratiche.

Supponi, però, che a metà del tragitto, proprio mentre seduto comodamente stai lavorando col portatile, il tuo collega accusi un'improvvisa stanchezza.

Come ti comporti? Lo obblighi a continuare perché avevate deciso così oppure cambi programma dandogli il cambio alla guida e permettendogli di riposare, anche se questo significa non poter più terminare i tuoi conteggi e i tuoi rapporti settimanali?

## ***La lista per il Genio della lampada!***

---

Adesso che hai osservato le varie aree della tua vita e sai come è strutturato un obiettivo efficace preparati a pianificare i tuoi obiettivi personali.

Il lavoro che faremo si dividerà in due parti principali: la prima dove lasceremo andare la nostra mente, impegnando l'emisfero destro, creativo ed emozionale, alla ricerca di tutto ciò che vorremmo realizzare nel nostro futuro; la seconda dove torneremo all'emisfero sinistro, logico e razionale, per definire concretamente gli obiettivi che

vogliamo realizzare nel prossimo anno nelle diverse aree della nostra vita.

La prima fase è molto piacevole, divertente, “liberatoria” e utile per il nostro scopo finale.

Il suo presupposto è questo: immagina di trovare la lampada di Aladino con tanto di Genio annesso, che, come da copione, esce a ogni sfregamento.

Sei lì pronto a esprimere i tuoi tre desideri, quando il Genio ti dà una notizia incredibile: essendosi evoluto, ha la possibilità di esaudire ben più di tre desideri, addirittura tanti quanti riuscirai a scriverne sui due fogli bianchi che verranno messi a tua disposizione!

Non è una fortuna incredibile?

Cosa scriveresti su quei fogli se davvero potessi consegnarli al Genio e, quindi, se fossi sicuro di non fallire?

Se non avessi limiti di tempo, età, denaro, conoscenze, capacità, se, insomma, avessi la certezza assoluta di farcela, garantita dal Genio della lampada, quali obiettivi ti piacerebbe raggiungere nel tuo futuro?

Cosa vorresti fare, sperimentare, imparare, avere, diventare nella tua vita?

Per svolgere al meglio questo esercizio, però, è fondamentale ricordarsi i presupposti che ne sono alla base: non puoi fallire e non hai alcun tipo di limitazione!

Dovresti in pratica avere lo stesso spirito di un bambino che sta scrivendo la letterina a Babbo Natale, convinto che ogni cosa che chiederà gli verrà donata.

Riesci a immaginare con quanta eccitazione, entusiasmo, foga, desiderio compilerebbe la lista quel bambino?

Bene, entra in un identico stato d’animo prima di cominciare: ti aiuterà a lasciarti andare e a lavorare con intensità e creatività.

Una regola importante da rispettare nello svolgimento di questo esercizio è scrivere velocemente per alcuni minuti senza quasi staccare la penna dal foglio.

Non interrompere il flusso di idee e scrivi tutto ciò che ti passa per la mente! Se ti è capitato di vedere un pubblicitario o un qualsiasi creativo fare un *brain storming* sai esattamente di cosa sto parlando. *Brain storming* letteralmente significa “tempesta del cervello” ed è la definizione di una delle tecniche più utilizzate per trovare soluzioni creative a un determinato problema.

Consiste fondamentalmente nel dare libero sfogo alle idee con l’obiettivo di trovare una grande quantità di soluzioni, invece che “la” soluzione ideale. Infatti, se partiamo con il desiderio di trovare subito “la migliore” soluzione possibile andremo naturalmente a utilizzare la parte più sistematica e razionale del nostro cervello, il quale seguirà la strada più logica.

Ma se vogliamo dare libero sfogo alla fantasia con l’obiettivo di cercare soluzioni nuove e alternative, il modo più efficace sarà quello di mettere da parte per qualche minuto la qualità e lavorare sulla quantità.

Un pubblicitario che deve pensare un nome per un nuovo prodotto è capace di fare un *brain storming* per raccogliere centinaia di nomi possibili.

È però fondamentale non criticare, perché se l’obiettivo è che questi nomi non siano qualitativamente perfetti ma che siano tanti non potremo mai raggiungerlo se discuteremo i pro e i contro di ogni suggerimento.

Perciò, solo dopo aver dato il via libera alla fantasia, trovando centinaia di nomi, in buona parte assolutamente improponibili e assurdi, il creativo andrà alla ricerca di quelli qualitativamente validi, fino a scegliere tra essi il più adatto al prodotto in questione.

Ecco, compilando queste pagine devi assumere lo stesso atteggiamento, ovvero non criticare le cose che scriverai dicendoti: «*Ma questo non è possibile*», «*Non ce la farò mai a fare quest’altro*», «*Per questo qui ci vorrebbe tanta fortuna*», anzi, ricorda che non esistono limitazioni di alcun tipo perché hai la certezza di non poter fallire!

Scrivi sulla tua lista tutti gli obiettivi, grandi o piccoli, che ti piacereb-

be realizzare nel tuo futuro, spaziando tra le più disparate aree della tua vita. Potresti scrivere per esempio:

- Obiettivi relativi alla tua crescita personale: cosa ti piacerebbe imparare, conoscere, sperimentare, quali esperienze vorresti fare, quali aspetti del tuo carattere vorresti migliorare, quali competenze vorresti sviluppare. Vorresti suonare uno strumento? Conoscere una lingua? Frequentare un corso per parlare in pubblico? Eliminare la paura di volare o di nuotare? Andare a meditare in Tibet? Sapere a memoria tutta la Divina Commedia?
- Obiettivi relativi all'attività lavorativa: che tipo di risultati vorresti ottenere nella tua professione, a che livello di carriera vorresti arrivare. Vorresti avviare una nuova attività? Dirigere un'impresa? Quanti collaboratori ti piacerebbe avere nel tuo team? Che fatturato vorresti raggiungere? Quanti clienti vorresti avere? Quali premi ti piacerebbe vincere?
- Obiettivi relativi all'area delle finanze: obiettivi di guadagno, investimenti che ti piacerebbe fare, risultati che vorresti ottenere nella gestione del tuo patrimonio, liquidità che ti piacerebbe avere a disposizione per dare un'istruzione di prima classe ai tuoi figli, età alla quale vorresti raggiungere un'assoluta libertà finanziaria.
- Obiettivi relativi a svago, avventura e divertimento: quali posti del mondo ti piacerebbe visitare, quali esperienze vorresti vivere. Nuotare con i delfini nel Pacifico? Andare a Macchu Pichu? Guidare una Ferrari da Formula Uno? Fare shopping in Rodeo Drive? Assistere a una prima alla Scala? Fare una partita a calcetto con Maradona e Pelé? Recitare in una compagnia teatrale?
- Obiettivi relativi alla sfera dei rapporti e delle relazioni: esperienze che vorresti vivere con il/la partner, con i tuoi figli, con le persone

a te care, qualità di rapporti che vorresti sviluppare, amicizie che ti piacerebbe coltivare.

- Obiettivi relativi al possesso di beni materiali: quale automobile vorresti guidare, che tipo di casa ti piacerebbe possedere, quali "giocattoli" vorresti comprarti. Orologi? Gioielli? Novità tecnologiche? Abiti?
- Obiettivi relativi al dare agli altri: come ti piacerebbe contribuire a un mondo migliore. Fare volontariato? Organizzare una raccolta di fondi per i meno fortunati? Decidere una percentuale dei tuoi guadagni da devolvere in beneficenza? Creare una fondazione? Evita però di scrivere obiettivi troppo generici tipo: "visitare tutto il mondo", "imparare tutte le lingue", "saper suonare tutti gli strumenti".

Anche se il presupposto è che non hai limitazioni e che non puoi fallire scrivi obiettivi che siano comunque specifici e, almeno teoricamente, fattibili. Quindi precisa quali posti vorresti visitare, quali strumenti suonare o che singole lingue imparare. Sono da evitare anche obiettivi tipo: "trovare una cura per il cancro".

Certamente a chiunque piacerebbe essere l'artefice di una scoperta del genere e se trovassimo realmente la lampada di Aladino forse lo esprimeremmo come desiderio. Ma, a meno che tu non sia un medico o uno studioso che potrebbe quindi realmente impegnarsi su un tale obiettivo, non aggiungerlo all'elenco.

Concentrati nel fare un *brain storming* di obiettivi magari ambiziosissimi ma che possano essere realmente perseguiti da te, se mai decidessi di farlo in futuro e ne avessi le possibilità.

### ***E anche questo l'ho fatto!***

---

John Goddard, l'uomo che è stato definito dal Reader's Digest "il vero Indiana Jones", è probabilmente l'esploratore più famoso del

mondo. Il suo è uno straordinario esempio di capacità di definizione e perseguimento dei propri obiettivi a lungo termine. In un pomeriggio piovoso, all'età di quindici anni, John si sedette al tavolo della cucina nella sua casa di Los Angeles e scrisse all'inizio di una pagina di un semplice bloc-notes giallo: "Elenco della mia vita".

Sotto questo titolo scrisse centoventisette obiettivi da raggiungere e da allora ne ha conseguiti centootto, insieme a più di altri trecento non in lista.

Ho riportato l'elenco di Goddard qui di seguito.

Leggerlo può essere sicuramente di grande ispirazione.

Non si tratta di obiettivi semplici o facili: fra questi vi sono attività davvero impegnative, come scalare le montagne più alte del mondo, navigare corsi d'acqua inesplorati, correre il miglio in cinque minuti, leggere tutte le opere di Shakespeare e l'intera Enciclopedia Britannica.

Quando all'età di cinquant'anni e con la maggior parte degli obiettivi raggiunta gli venne chiesto cosa lo aveva spinto a scrivere un elenco così affascinante, rispose: «*In primo luogo ero stufo di sentirmi dire dagli adulti cosa fare e cosa non fare della mia esistenza.*

*E poi non volevo superare la soglia dei cinquant'anni e accorgermi di non aver realizzato nulla nella vita».*

Leggere questo elenco ti darà certamente una maggiore consapevolezza di quanto possa risultare efficace mettere per iscritto le proprie mete e forse ti susciterà anche un pizzico di invidia per tutto ciò che quest'uomo è stato in grado di sperimentare.

Dopodiché avrai le tue due pagine a disposizione da riempire con il tuo *brain storming*, senza mai interrompere la scrittura e con lo stesso entusiasmo e la stessa energia che avrebbe quel bambino che stende la sua lista dei doni per Babbo Natale!

Buon lavoro!

## *Esplorare:*

---

1. il Nilo ✓ fatto
2. il Rio delle Amazzoni ✓ fatto
3. il fiume Congo ✓ fatto
4. il fiume Colorado ✓ fatto
5. il fiume Yangtze, Cina
6. il fiume Niger
7. il fiume Orinoco, Venezuela
8. il Rio Coco, Nicaragua ✓ fatto

## *Studiare le culture primitive:*

---

9. Congo ✓ fatto
10. Nuova Guinea ✓ fatto
11. Brasile ✓ fatto
12. Borneo ✓ fatto
13. Sudan (John rimase quasi sepolto vivo in una tempesta di sabbia.) ✓ fatto
14. Australia ✓ fatto
15. Kenya ✓ fatto
16. Filippine ✓ fatto
17. Tanganika (oggi Tanzania) ✓ fatto
18. Etiopia ✓ fatto
19. Nigeria ✓ fatto
20. Alaska ✓ fatto

## Scalare:

---

21. l'Everest
22. l'Aconcagua, Argentina
23. il McKinley
24. il monte Huascarán, Perú ✓ fatto
25. il Kilimangiaro ✓ fatto
26. il monte Ararat, Turchia ✓ fatto
27. il monte Kenya ✓ fatto
28. il monte Cook, Nuova Zelanda
29. il Popocatepetl, Messico ✓ fatto
30. il Cervino ✓ fatto
31. il monte Rainer ✓ fatto
32. il Fujiyama ✓ fatto
33. il Vesuvio ✓ fatto
34. il monte Bromo, Giava ✓ fatto
35. i Grand Tetons ✓ fatto
36. il monte Baldy, California ✓ fatto
37. Fare il medico e l'esploratore  
(Ha seguito un corso propedeutico  
di medicina e cura malattie nelle tribù primitive.) ✓ fatto
38. Visitare ogni Paese del mondo (Gliene mancano 30)
39. Studiare gli indiani Navajo e Hopi ✓ fatto
40. Imparare a guidare l'aereo ✓ fatto
41. Andare a cavallo alla Parata delle Rose di capodanno ✓ fatto
42. ripercorrere i viaggi  
di Marco Polo e di Alessandro Magno ✓ fatto

## *Fotografare:*

---

- 43. le cascate dell'Iguaçu, Brasile ✓ fatto
- 44. le cascate Vittoria, Rhodesia  
(Rincorso da un facocero!) ✓ fatto
- 45. le cascate Sutherland, Nuova Zelanda ✓ fatto
- 46. le cascate dello Yosemite ✓ fatto
- 47. le cascate del Niagara ✓ fatto

## *Esplorare sott'acqua:*

---

- 48. le scogliere coralline della Florida ✓ fatto
- 49. la Grande Barriera Corallina, Australia  
(Ha fotografato un mollusco  
bivalve di 150 chilogrammi.) ✓ fatto
- 50. il mar Rosso ✓ fatto
- 51. le isole Figi ✓ fatto
- 52. le Bahamas ✓ fatto
- 53. la palude di Okefenokee e le Everglades ✓ fatto

## *Visitare:*

---

- 54. i poli Nord e Sud
- 55. la Grande Muraglia cinese ✓ fatto
- 56. i canali di Panama e Suez ✓ fatto
- 57. l'isola di Pasqua le Galápagos ✓ fatto
- 58. la Città del Vaticano (Ha visto il Papa.) ✓ fatto
- 59. il Taj Mahal ✓ fatto
- 60. la torre Eiffel ✓ fatto
- 61. la Grotta Azzurra di Capri ✓ fatto
- 62. la Torre di Londra ✓ fatto
- 63. la torre pendente di Pisa ✓ fatto
- 64. il pozzo sacro di Chichén-Itzá, Messico ✓ fatto
- 65. scalare l'Ayers Rock in Australia ✓ fatto
- 66. seguire il fiume Giordano dal lago di Tiberiade al mar Morto

## *Nuotare in:*

---

- 67. lago Vittoria ✓ fatto
- 68. lago Superiore ✓ fatto
- 69. lago Tanganika ✓ fatto
- 70. lago Titicaca, Sudamerica ✓ fatto
- 71. lago Nicaragua ✓ fatto

## Realizzare:

---

72. diventare Aquila degli Scout ✓ fatto
73. imbarcarsi su un sottomarino ✓ fatto
74. atterrare e decollare da una portaerei ✓ fatto
75. volare in dirigibile, mongolfiera e aliante ✓ fatto
76. montare un elefante, un cammello,  
uno struzzo e un cavallo selvatico ✓ fatto
77. praticare la pesca subacquea  
a dieci metri e restare in apnea  
sott'acqua per due minuti e mezzo ✓ fatto
78. riuscire a pescare  
un'aragosta di cinque chilogrammi ✓ fatto
79. Si mare di 25 centimetri ✓ fatto
80. suonare il flauto e il violino ✓ fatto
81. dattiloscivere cinquanta parole il minuto ✓ fatto
82. lanciarsi con il paracadute ✓ fatto
83. imparare a sciare sulla neve e sull'acqua ✓ fatto
84. andare in una missione religiosa ✓ fatto
85. seguire il Sentieró John Muir ✓ fatto
86. studiare le medicine indigene  
e apprendere quelle utili ✓ fatto
87. ottenere trofei fotografici di elefante,  
leone, rinoceronte, ghepardo, bufalo cafro e balena ✓ fatto
88. imparare a tirare di scherma ✓ fatto
89. imparare il jujitsu ✓ fatto
90. insegnare all'università ✓ fatto
91. assistere a una cerimonia di cremazione a Bal ✓ fatto
92. esplorare le profondità marine ✓ fatto

93. recitare in un film di Tarzan  
(Ora lo considera un sogno infantile poco importante)
94. possedere un cavallo, uno scimpanzé, un ghepardo,  
un gattopardo americano e un coyote  
(Mancano lo scimpanze e il ghepardo)
95. diventare radioamatore
96. costruirsi un telescopio ✓ fatto
97. scrivere un libro (sul viaggio sul Nilo) ✓ fatto
98. pubblicare un articolo  
sulla rivista «National Geographic» ✓ fatto
99. saltare in alto 1,50 m ✓ fatto
100. saltare in lungo 4,50 m ✓ fatto
101. correre il miglio in cinque minuti ✓ fatto
102. pesare 80 chili svestito (ancor oggi) ✓ fatto
103. eseguire 200 sollevamenti del tronco  
e 20 sollevamenti sulle braccia alla sbarra ✓ fatto
104. imparare il francese, lo spagnolo e l'arabo ✓ fatto
105. studiare i draghi dell'isola di Komodo  
(La barca si è guastata a venti miglia dall'isola.)
106. visitare il luogo di nascita  
del nonno Sorenson in Danimarca ✓ fatto
107. visitare il luogo di nascita  
del nonno Goddard in Inghilterra ✓ fatto
108. imbarcarsi su una nave mercantile come marinaio ✓ fatto
109. leggere l'intera Encyclopaedia Britannica  
(Ha letto numerose parti di ogni volume.)
110. leggere la Bibbia dal principio alla fine ✓ fatto
- 111 leggere le opere di Shakespeare, Platone,  
Aristotele, Dickens, Thoreau, Poe, Rousseau,  
Bacone, Hemingway, Twain, Burroughs,  
Conrad, Talmage, Tolstoj, Longfellow,

Cosa vuoi davvero?

Keats, Whittier, Emerson  
(non ogni opera di ciascuno) ✓ fatto

112. avere familiarità con le composizioni di Bach, Beethoven, Debussy, Ibert, Mendelssohn, Lalo, Rimski-Korsakov, Respighi, Liszt, Rachmaninov, Stravinskij, Toch, Cajkovskij, Verdi ✓ fatto
113. saper usare bene aereo, motocicletta, trattore, surf, fucile, pistola, canoa, microscopio, pallone da football, pallone da basket, arco, laccio e boomerang ✓ fatto
114. comporre musica ✓ fatto
115. suonare il Chiaro di luna al pianoforte ✓ fatto
116. assistere alla cerimonia di camminata sul fuoco (A Bali e nel Suriname.) ✓ fatto
117. estrarre il veleno da un serpente (Morso da un crotalo adamantino durante una caccia fotografica.) ✓ fatto
118. accendere un fiammifero con un fucile calibro 22 ✓ fatto
119. visitare uno studio cinematografico ✓ fatto
120. salire sulla piramide di Cheope ✓ fatto
121. diventare socio dei Club degli esploratori e dei Club degli Avventurosi ✓ fatto
122. imparare a giocare a polo ✓ fatto
123. attraversare il Grand Canyon a piedi e in barca ✓ fatto
124. circumnavigare il globo (quattro volte) ✓ fatto
125. andare sulla luna (un giorno se Dio vuole)
126. sposarsi e avere figli (Ne ha cinque.) ✓ fatto
127. vivere fino al XXI secolo (a 75 anni) ✓ fatto





## ***Ora tocca a te!***

---

Bene, dopo aver dato libero sfogo alla fantasia e aver creato un lungo elenco di ciò che ti piacerebbe realizzare nel tuo futuro ripercorri questa lista e scrivi a fianco un numero a scelta tra 1, 3, 5, 10 e 20, corrispondente al numero di anni entro i quali potresti raggiungere quell'obiettivo se decidessi di perseguirlo veramente. Quindi se ti prefiggi di "imparare lo spagnolo" e pensi che ti potrebbero bastare dieci mesi per essere in grado di parlarlo sufficientemente il numero che gli scriverai a fianco sarà "1".

Se invece ritieni che ti ci vogliano circa tre anni per raggiungere quel risultato scriverai "3".

Chiaro? Limitati ai numeri che ti ho suggerito, cioè 1, 3, 5, 10 e 20 e non scriverne altri: lo scopo di questa numerazione è semplicemente darti un'indicazione di quali e quanti di questi obiettivi sono alla tua portata a breve, medio o lungo termine.

Fallo subito e poi prosegui con la lettura dalla riga successiva.

Se hai numerato come indicato tutti i tuoi obiettivi potrai notare che, con tutta probabilità, buona parte di essi sarebbe raggiungibile in uno o tre anni se tu decidessi di impegnarti veramente.

Quindi, molti dei nostri "sogni", perché è proprio questo che ti avevo chiesto di scrivere presupponendo che non vi fosse alcuna limitazione, sono in realtà molto più alla portata di quanto generalmente crediamo.

Pensa che tipo di vita potresti vivere se, come John Goddard, ti impegnassi passo passo per realizzarli uno alla volta nei prossimi anni.

## ***La Mission Personale: il "perché" più alto***

---

Scrivere la propria mission personale è un tassello fondamentale sulla strada della propria crescita.

Stiamo parlando dell'importanza di sapere cosa vogliamo e, se è vero com'è vero che sapere chiaramente cosa vogliamo è fondamentale,

Cosa vuoi davvero?

alla fine ciò che più conta nella vita è saper rispondere alla domanda:  
«Qual è lo scopo della mia vita?  
Perché sono qui?».

Credo fermamente che se tutto nell'universo ha uno scopo ne abbiamo uno anche noi.

Questo scopo è quello che ci può dare la più potente spinta interiore e che nel momento in cui lo realizziamo è in grado di conferire alla nostra vita un appagamento e un senso di sicurezza assoluti.

Oggigiorno viviamo in un mondo che viaggia così veloce che il cambiamento è diventato la norma.

Si può essere entusiasti e allo stesso tempo spaventati per la velocità con cui le cose intorno a noi si trasformano.

Proprio per questo abbiamo bisogno di trovare dentro noi stessi qualcosa di così profondo che non può cambiare, qualcosa a cui poter sempre fare riferimento, che ci guidi e che ci soddisfi pienamente. Questa è la funzione della propria mission.

Quando le cose cambiano, quando ti capitano all'improvviso situazioni che non avresti mai voluto vivere (una persona cara ricoverata d'urgenza, un'azienda che fallisce, un amico che fa qualcosa che mai ti saresti aspettato) il tuo scopo è lì a tua disposizione sempre e comunque e può aiutarti a trovare qualcosa di buono praticamente in ogni esperienza.

Ma devi sapere qual è. Tutti nella vita abbiamo bisogno di sentire di avere un significato, una ragione per cui siamo qui.

Altrimenti tutto ciò che faremo sarà impegnarci per raggiungere degli obiettivi e poi, una volta riusciti nell'impresa, trovarci nella condizione di dire: «Bene, ho raggiunto il mio obiettivo. E adesso? È tutto qui?». Se abbiamo bisogno di realizzare i nostri obiettivi per poter essere Felici saremo destinati a una vita di frustrazione ma se impariamo a realizzarli felicemente allora vivremo una vita davvero appagata e appagante.

Lo scopo di un obiettivo non è il raggiungimento dell'obiettivo stesso. Ma, piuttosto, la persona che diventiamo nel perseguirlo.

Alla fine, ciò di cui abbiamo bisogno è avvertire che abbiamo un significato e che ciò che stiamo diventando ha un senso.

Senza questo non esiste una ragione per vivere, per alzarsi al mattino, per impegnarsi ad agire.

Purtroppo, a guidare la maggior parte delle persone è la paura.

Sempre più spesso sentiamo persone affermare: «*Sono cinico*», oppure:

«*Sono pessimista*». Ebbene, in realtà queste persone stanno dicendo: «*Ho una paura terribile!*», paura di sognare ancora, paura di pensare a ciò che è davvero possibile fare, paura di mettersi in gioco.

*«È normale che esista la paura in ogni uomo,  
l'importante è che sia accompagnata dal coraggio.  
Non bisogna lasciarsi sopraffare dalla paura,  
altrimenti diventa un ostacolo che impedisce di andare avanti»*

(Paolo Borsellino)

Per quel che mi riguarda, io voglio mettermi in gioco!

Desidero fare il possibile per la mia vita, per i miei rapporti, per la mia attività, per fare la differenza in questo mondo e credo che in realtà anche quelle persone abbiano provato a fare lo stesso in passato, ma probabilmente non è andata come si aspettavano e hanno sofferto.

Così, per non sentire più dolore, hanno smesso di sognare, di immaginare e di pensare che ciò sia possibile.

Hanno smesso di cercare un significato, giustificandosi con il cinismo e con il pessimismo per affermare: «*Non c'è alcun significato*». Proprio questo causa loro il dolore più grande che esista: vivere una vita senza significato, e questo è il motivo per cui quel tipo di persona non è mai realmente appagata.

Non è possibile vivere con vera soddisfazione una vita senza senso, senza un significato più alto.

Niente nell'universo è stato creato senza uno scopo e noi siamo qui per una ragione.

Cosa vuoi davvero?

Ma quale?

Credo che per ogni individuo la risposta sia differente.

Ognuno di noi è qui per un motivo e ognuno è unico e speciale.

Perché tu sei qui? Cosa sei qui a fare? Sei qui per diventare o creare cosa? Per dare cosa?

Queste sono le domande più importanti alle quali tu devi rispondere nella vita, e quando inizi a darti delle risposte cominci anche a evolverti e a entrare sempre più in contatto con te stesso, migliorando ulteriormente la qualità delle tue risposte.

*«Se vuoi una vita felice devi dedicarla a un obiettivo,  
non a delle persone o a delle cose»*

(Albert Einstein)

Da alcuni anni stimolo con questo tipo di domande centinaia di persone che frequentano il mio "Leadership Seminar" e ho riscontrato nelle risposte alcuni termini ricorrenti, comuni alla quasi totalità delle persone.

Si tratta sempre di parole che identificano valori, principi e abitudini e sembrano trascendere le definizioni individuali.

Le più usate sono sicuramente "amare", "dare" o "contribuire", "gioia", "felicità", "Dio" o altre definizioni, mistiche o religiose per indicare lo spirito più elevato.

Non intendo influenzare ciò che scriverai in seguito, tuttavia vorrei condividere con te la mia esperienza.

Quando chiedo alle persone che incontro cosa significhi Dio per Loro inevitabilmente tornano al concetto di "amore".

Allo stesso modo, quando domando perché il dare un contributo sia così importante ci ritroviamo sempre a parlare di "amore per gli altri, e per sé".

Non credi anche tu che in fondo la vita sia tutta qui?

Amare e ricevere amore in cambio.

È molto semplice, è a portata di mano ed è una tua scelta.

## ***Trova la tua mission***

---

La mission rappresenta la tua ragione di essere.

Equivale a una dichiarazione su chi sei, sul perché esisti e su cosa intendi realizzare che ti aiuterà a vivere in modo centrato giorno dopo giorno.

Scrivere la tua mission fa sì che i tuoi valori più profondi e le tue aspirazioni si imprimano nella tua mente, così da diventare un compagno proattivo nel tuo cammino quotidiano.

Non ci sono regole precise sul come, dove e quando scriverla.

Essendo qualcosa di molto personale le modalità sono del tutto soggettive.

È però consigliabile definire la propria mission da soli, senza alcuna distrazione esterna e senza limiti di tempo, in un posto che ti dia serenità e favorisca l'introspezione,

come una bella spiaggia o una montagna o un qualunque "rifugio" personale. Fai comunque in modo che sia un'esperienza intima, speciale, illuminante e chiarificatrice.

Steven Covey, autore del bestseller *Le sette regole del successo* per scrivere quella che chiama dichiarazione di intenti personale suggerisce di "cominciare partendo dalla fine", immaginando cioè il giorno del proprio funerale.

Ti ricordi di Roz, la protagonista della storia che ha aperto il libro?

Uno dei più importanti momenti di svolta nella sua vita è stato proprio quello in cui si è seduta a un tavolo, davanti a un foglio di carta bianco e ha scritto le due versioni del suo necrologio.

Da quel momento in poi le è divenuto così chiaro qual'era il suo scopo al mondo e come voleva essere ricordata che non ha più potuto continuare a rimandare le sue scelte e ha finalmente preso in mano la sua vita.

Capisco che non sia proprio il pensiero più piacevole ma è sicuramente interessante proiettarsi nel futuro e pensare cosa ci piacerebbe accadesse quel giorno, chi vorremmo che fosse presente e, soprattutto,

cosa vorremmo che si dicesse di noi se qualcuno fosse chiamato a fare un discorso commemorativo.

Senza dubbio prendersi alcuni minuti per lasciare andare la propria mente in questa sorta di meditazione può facilmente farci focalizzare sul senso della vita per noi.

Non credo che l'ultimo giorno della nostra esistenza rimpiangeremo di non aver passato qualche ora in più in ufficio, di aver fatto tardi a quella riunione o di aver fallito una vendita.

Piuttosto se ci rammaricheremo di qualcosa sarà di non aver passato un po' più tempo con i nostri figli, delle cose che avremmo voluto dire a qualcuno e non abbiamo detto, di non aver dato ascolto al nostro cuore in certe situazioni, di aver avuto paura di rischiare e di seguire i nostri sogni...

Per identificare la tua mission, il tuo scopo nella vita, inizia a porti una serie di domande in maniera molto onesta, lasciando correre la mente e permettendole di spaziare tra i pensieri senza la pretesa di dare risposte perfette ma, anzi, pronto al fatto che alcune di queste domande ti metteranno in difficoltà: qualunque risposta darai, anche se sotto forma di sensazioni o immagini, invece che di parole, sarà comunque utile per permetterti di meditare su chi sei veramente e su dove desideri andare.

"Cos'è più importante per te nella vita?"

"Qual è per te la ragione principale della tua esistenza?"

"Quali attitudini caratteriali vuoi che la tua vita rifletta?"

"Quando eri più giovane, a cinque, dieci, quindici, vent'anni, cos'era importante per te nella vita e cosa volevi diventare da adulto?"

"Qual è la ragione che rende vitale il raggiungimento dei tuoi obiettivi?"

Forse dimostrare qualcosa a te stesso? O forse dimostrarlo a qualcuno che per te conta molto?"

"Quali sono i tuoi talenti e i tuoi punti di forza?"

"Quale eredità vorresti lasciare agli altri alla fine dei tuoi giorni?"

"Perché sei qui?"

“Qual è lo scopo della tua vita?”. Quando ti senti pronto, prendi un foglio di carta e scrivi la tua mission. Affinché sia efficace e possa essere ricordata facilmente deve rispettare alcune caratteristiche:

- iniziare con la frase: “Lo scopo della mia vita è...”;
- essere espressa in positivo (escludi frasi tipo: “lo scopo della mia vita è non nuocere” perché, come abbiamo già visto esaurientemente, il nostro inconscio non percepisce la negazione “non”);
- contenere affermazioni relative sia all’“essere” sia al “fare”;
- contenere te stesso e gli altri;
- poter essere provata e sperimentata e quindi essere realizzabile;
- essere concisa (una mission troppo lunga è difficile da ricordare);
- non deve contenere universali e/o assoluti (termini come “sempre”, “tutto”, “il migliore”, ecc. la rendono troppo rigida e, soprattutto, praticamente irrealizzabile);
- sentire o pronunciare la tua mission deve renderti realmente felice!

Per esempio, la mia mission è molto semplice ed è la seguente:

Lo scopo della mia vita è quello di dare e ricevere amore, facendo del mio meglio per rendere il mondo più felice e gioioso, con la consapevolezza che ogni giorno posso fare la differenza per me e per gli altri”.

### ***Crea la tua “Top Ten”***

---

Ora che hai liberato l’energia del tuo emisfero destro, lasciandoti andare e scrivendo la tua mission, ritorna un po’ più con i piedi per terra concentrandoti concretamente sugli obiettivi che desideri realizzare nei prossimi mesi.

Ciò che vorrei tu facessi per proseguire in questo processo di pianificazione e programmazione della tua mente verso il tuo successo personale è scrivere la tua “Top Ten”, i dieci obiettivi più importanti che ti sei impegnato a raggiungere nel prossimo anno, cioè entro i prossimi dodici mesi circa.

Puoi prendere spunto dal *brain storming* svolto in precedenza, così come scriverne altri nuovi.

Suggerisco una decina di obiettivi perché così hai la possibilità di spaziare nelle diverse aree della tua vita e puoi porti mete anche di minore importanza assoluta, ma fondamentali per creare o mantenere l'equilibrio di cui parlavamo poco fa.

Perciò potrai avere un "podio" formato dagli obiettivi più importanti, che più potranno migliorare la qualità della tua vita e che richiederanno una maggiore attenzione (anche perché, probabilmente, potranno determinare automaticamente la fattibilità di altri obiettivi indicati).

Se, per esempio, vuoi aumentare i tuoi guadagni del 20% entro un anno questo potrebbe essere determinante per realizzare anche obiettivi tipo: "Fare una vacanza da sogno in Polinesia con la mia famiglia" e "comprarmi la motocicletta nuova".

Nello scrivere la tua "Top Ten" puoi scrivere i tuoi dieci obiettivi in ordine di priorità mettendo ai primi posti quelli che faranno davvero la differenza per te se raggiunti nei prossimi mesi.

Ricorda di rispettare le regole del "decalogo del buon obiettivo": specifico, misurabile, espresso in positivo, con una scadenza ben precisa, fattibile e motivante.

Ovviamente dieci è un numero indicativo.

Sei libero di scriverne qualcuno in meno o qualcuno in più, anche se non ti consiglio quest'ultima opzione, poiché quando abbiamo troppe cose su cui impegnarci rischiamo di farne invece poche.

## LA MIA "TOP TEN"

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Rileggi quindi tutta d'un fiato la lista dei tuoi obiettivi principali per il prossimo anno e prova per un attimo a pensare a come staresti tra trecentosessantacinque giorni se li avessi raggiunti tutti.

Fantasticamente, vero?

Si rivelerebbe un'annata straordinaria, di quelle da ricordare?

Probabilmente la qualità della tua vita migliorerebbe sensibilmente?

Allora vuol dire che hai individuato proprio dei buoni obiettivi, per i quali varrà la pena impegnarsi!

Ti invito a prenderti un po' di tempo per scrivere, relativamente a ognuno di questi obiettivi, alcuni motivi per i quali è importante per te raggiungerli entro un anno.

Cosa ti darà riuscirci? Come ti farà stare? Cosa cambierà in meglio per te e per chi ti sta vicino?

E invece, cosa ti costerebbe il non farlo? Come ti farebbe stare? Come influirebbe sulla tua autostima? A cosa dovresti rinunciare se non lo facessi? Come vedi queste domande ti devono indurre ad associare grande piacere all'idea di farlo e altrettanto dolore all'idea di non farlo.

E come abbiamo già visto numerose volte, usare come "effetto leva" queste due forze è tutto ciò di cui hai bisogno per avere la giusta mo-

Cosa vuoi davvero?

tivazione che ti dia la spinta verso il raggiungimento degli obiettivi. Comunque sia, il motivo principale per il quale varrebbe la pena impegnarsi è che nel muoverti verso la realizzazione di questi traguardi, tu crescerai come persona.

Niente in un obiettivo è più importante della persona che diventiamo nel realizzarlo.

Per raggiungere risultati più alti di quelli avuti finora dobbiamo elevare gli standard dei nostri pensieri e dei nostri comportamenti e portarli a un livello in cui il risultato sarà solo la naturale conseguenza della nostra evoluzione.

E chi saremo diventati sarà di gran lunga più appagante di ciò che avremo ottenuto.

Per ottenere quei risultati, però, dovremo diventare già prima il tipo di persona che li vale.

Quali caratteristiche ha una persona che riesce a raggiungere tali traguardi?

Che tipo di persona devi tu diventare, per ottenere i risultati che desideri?

Prenditi un momento per riflettere e scrivilo qui di seguito:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## ***Crea il tuo piano d'azione***

---

*«Per la mente che vede con chiarezza  
non c'è necessità di scelta, c'è azione»*

(Jiddu Krishnamurti)

Bene, adesso ti rimane solo una cosa da fare: definisci a questo punto un piano d'azione per ognuno dei tuoi dieci obiettivi pianificando un gradino alla volta ciò che dovrai fare per raggiungere il risultato finale.

Più il tuo piano sarà dettagliato, così da suddividere l'obiettivo in tanti microobiettivi, più facile sarà monitorarlo e portarlo a compimento.

Decidi i primi passi da fare e mettiti subito all'opera.

Ricorda che senza azione ogni progetto rimane solo un mucchio di belle parole...

Ecco alcuni passi fondamentali che ti aiuteranno a trasformare il tuo piano d'azione in realtà:

- Rileggi i tuoi obiettivi ogni giorno, possibilmente a voce alta. Falli diventare il tuo "chiodo fisso" così da mantenere il tuo SAR attivato costantemente.
- Scriviteli su dei biglietti e attaccali in posizioni strategiche dove ti possa cadere l'occhio durante la giornata: lo specchio del bagno, il portafoglio, l'aletta parasole dell'auto... Fai in modo di condizionare la tua mente il più possibile per averli sempre nitidi tra i tuoi pensieri.
- Agisci subito! Sfrutta l'energia iniziale data dall'entusiasmo per le decisioni prese riguardo al tuo futuro! Batti il ferro finché è caldo! Anche la più lunga delle maratone inizia con un primo passo. Fallo subito, in modo da essere in gara il prima possibile e poter iniziare a muoverti nella direzione dei tuoi sogni.

- Visualizza il risultato finale. Crea un'immagine dissociata di te stesso che agisce esattamente come desideri e che raggiunge il risultato che vuoi e come lo vuoi.

Osserva cosa ti rende così efficace, quali sono le tue caratteristiche vincenti che ti permettono di raggiungere facilmente le tue mete. Dopodiché entra nell'immagine associato alle sensazioni e vivile rendendole il più reali possibile.

Bombarda il tuo sistema nervoso di messaggi su come vuoi agire e su che sensazioni vorrai provare.

Tieni sempre a mente che il nostro sistema nervoso non distingue esperienze vividamente immaginate da esperienze vissute e usa costantemente a tuo vantaggio questo meccanismo.

- E, infine, pensa e agisci "come se". Non aspettare di aver raggiunto i risultati che desideri per diventare il tipo di persona che merita di ottenerli. Prima devi essere quella persona, poi devi agire in quel modo e come risultato avrai quello che ti aspetti.

Acquisisci da subito l'identità della persona che ottiene quel tipo di risultati e inizia immediatamente a comportarti come se li avessi già raggiunti.

Pensa come vorresti essere, comportati di conseguenza e inizierai da subito a essere già quella persona.

D'altra parte l'identikit che ne hai fatto poche righe fa non rimanda assolutamente a un Superman o a una Wonder Woman e neanche riporta caratteristiche che sono così lontane dalle tue.

Molto probabilmente rappresenta esattamente la descrizione di te stesso quando sei al tuo meglio, quando non ti fai condizionare da limitazioni che tu stesso ti dai e agisci per come tu sei veramente.

### 3.

## Cosa devo cambiare per ottenere ciò che voglio?

---

«Non abbiamo bisogno della magia per cambiare il mondo:  
abbiamo già dentro di noi tutto il potere  
di cui abbiamo bisogno, abbiamo il potere  
di immaginare le cose migliori di quelle che sono»  
(J.K. Rowling)

Apriamo questo capitolo con la PNL, ovvero la Programmazione Neuro-Linguistica, di cui molto probabilmente avrai già sentito parlare.

Questa tecnica di grande efficacia ha l'obiettivo di metterti nelle condizioni di cambiare velocemente e in maniera definitiva i tuoi modelli di comportamento limitanti, sostituendoli con altri potenzianti, più utili e orientati al tuo sviluppo personale.

Anthony Robbins, che proviene dalla scuola della PNL, ha personalmente contribuito a svilupparla e a integrarla, tanto da coniare lui stesso alcuni procedimenti, uno dei quali, il NAC (*Neuro Associative Conditioning*, cioè Condizionamento Neuro-Associativo), verrà utilizzato proprio nel corso di questo capitolo.

Prima di procedere alla parte prettamente pratica, desidero raccontarti in breve la storia della Programmazione Neuro-Linguistica, e questo per tre motivi.

Innanzitutto perché è una storia affascinante ed è una *case history* di successo, vista l'incredibile storia di due persone che hanno creato una disciplina *ex novo*. In secondo luogo perché ritengo sia utile che tu conosca la provenienza degli strumenti che stiamo applicando in questo libro e che tu sappia che si tratta di meccanismi con una tradizione e una lunga storia di applicazioni e risultati alle spalle.

Infine perché se vorrai approfondire ulteriormente l'argomento troverai qualche nome che ti indirizzerà nella scelta dei testi principali.

## **Radici**

---

Il computer nacque verso la fine della Seconda guerra mondiale, nel contesto del progetto ENIAC (*Electrical Numerical Integrator and Calculator*, cioè Integratore e Calcolatore Numerico Elettrico).

L'apparecchiatura fu realizzata da un team di giovani scienziati provenienti da vari campi di ricerca per rispondere al bisogno di una macchina che fosse in grado di eseguire i complicati calcoli balistici per il lancio dei missili.

Contestualmente un grande apporto teorico venne da Alan Turing, un matematico inglese impegnato nella decrittazione di Enigma, il sistema crittografico con cui i nazisti si scambiavano messaggi in codice e che aveva fama di essere indecifrabile.

L'idea di base era di costruire una macchina che copiasse il calcolatore più potente che fosse mai esistito, ossia il cervello umano.

Seguendo questo parallelismo i "programmi" del cervello sono i moduli di comportamento, ossia il complesso di risposte automatiche a determinati stimoli che adottiamo in maniera spesso inconsapevole.

Ti sarà di certo capitato, in alcune situazioni, di aver avuto l'impressione di agire come se dentro di te fosse "installato" un programma che si è attivato automaticamente, e magari di aver pensato: «*Ho reagito senza riflettere*» o: «È stato un riflesso *istintivo*».

Questo è il campo di studio e d'intervento della Programmazione Neuro-Linguistica. Il fatto che questi programmi che regolano il nostro comportamento si installino a nostra insaputa è la chiave di volta dell'intero discorso, perché significa che:

- il nostro cervello è l'unica macchina che è in grado di autoprogrammarsi;

- se esistono dei processi inconsci di programmazione possiamo utilizzarli consapevolmente per installare nuovi software e sostituire o aggiornare quelli già in uso.

Facciamo un salto in avanti nel tempo. Anni Settanta del secolo scorso, California, Stati Uniti.

Pantaloni a zampa d'elefante, guerra del Vietnam e movimenti per la pace, gli hippie e tutto il contorno che abbiamo visto in tantissimi film. Richard Bandler era uno studente di Psicologia e Scienze informatiche (è interessante notare come queste due discipline fossero accoppiate, mentre oggi sono nettamente distinte) presso l'Università di Santa Cruz e per guadagnare i soldi necessari a mantenersi agli studi lavorava part-time per una piccola casa editrice locale.

Il suo compito era di recarsi a conferenze e seminari, registrarli e, una volta tornato a casa, trascriverli affinché poi fossero pubblicati.

È così che il giovane Richard incontrò il proprio destino, precisamente a una conferenza di Fritz Perls, professore di Psicologia della Gestalt, una terapia innovativa nata in Germania intorno al 1920, la cui applicazione permetteva di raggiungere in pochi giorni risultati che con la terapia classica avrebbero richiesto anni.

Bandler si appassionò alle lezioni di Perls, iniziò a studiare il suo metodo terapeutico e, grazie anche alla sua attitudine per la sintesi matematica, cominciò ad analizzare e codificare i passaggi logici che portavano a specifici risultati per tradurli in un altro linguaggio e comprendere cosa accadeva durante la terapia.

Nel corso dell'anno Richard si offrì al suo professore di Psicologia per tenere lezioni dedicate alle terapie innovative.

Perls accettò e gli affiancò un giovane docente che ne supervisionasse il lavoro, il linguista John Grinder.

La coppia che avrebbe dato vita alla PNL si era appena formata.

I due si misero al lavoro analizzando le tecniche terapeutiche usate da quei professionisti che ottenevano risultati eccellenti, capaci di produrre cambiamenti e guarigioni in modo efficace e continuativo.

Il primo, ovviamente, fu Fritz Perls, quindi fu il turno della terapeuta familiare Virginia Satir. Dotata di grande empatia, la Satir aveva uno stile peculiare legato all'uso del linguaggio da cui Bandler e Grinder trassero molti modelli linguistici.

Dopodiché Gregory Bateson (professore presso l'Università di Santa Cruz e autore di alcuni saggi fondamentali) consigliò ai due di studiare l'approccio di Milton H. Erickson, noto come uno dei maggiori esperti in ipnosi clinica e autentico genio del Novecento.

Anche da lui i due estrassero modelli di comunicazione straordinariamente efficaci.

La PNL si basa sul principio che ogni comportamento ha una struttura e che questa può essere "modellata", trasformata cioè in un modello generale replicabile da chiunque e poi insegnata e imparata. Per questo la PNL non studiava casi problematici bensì gli schemi di comportamento di persone eccezionali che avevano ottenuto successi straordinari nel loro campo. L'obiettivo era trasformare quei comportamenti in un modello, impararlo e insegnarlo.

In quel modo le strategie di pensiero maggiormente efficaci avrebbero potuto essere assunte e utilizzate da chiunque l'avesse desiderato. Da questi studi nacquero alcuni testi fondamentali che si pongono come il punto di partenza della Programmazione Neuro-Linguistica, un nome che sintetizza le tre componenti fondamentali della disciplina:

- Programmazione, cioè la capacità di influire sulle modalità di comportamento (programmi, schemi o moduli) fondate sulla percezione e sull'esperienza individuali, che funzionano in modo inconsapevole e automatico.
- Neuro, ossia il complesso dei processi neurologici del comportamento umano, basato sul modo in cui il sistema nervoso riceve stimoli dagli organi di senso e li rielabora in percezioni e rappresentazioni.

- Linguistica, che definisce il sistema con cui i processi mentali umani sono codificati, organizzati e trasformati attraverso il linguaggio.

*«Una delle cose che le persone devono realmente comprendere sul lavoro della mia vita è che esso non riguarda la terapia o il business: riguarda la libertà»*

(Richard Bandler)

Subito dopo la pubblicazione dei primi libri alla coppia Bandler-Grinder si unì un brillante studente del corso, Robert Dilts, che iniziò, e continua tutt'oggi, a espandere gli orizzonti della disciplina.

A metà degli anni Ottanta, entrò a far parte del gruppo anche un giovane particolarmente promettente, Anthony Robbins.

Dopo aver partecipato ai corsi di PNL e aver compreso lo straordinario valore del metodo, Tony lo fece proprio e rivoluzionò la sua vita.

A soli 24 anni scrisse un libro, *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*, che è diventato un bestseller mondiale e a cui si deve indubbiamente il grande merito di aver divulgato la PNL rendendola accessibile a tutti.

Oggi, dopo quarant'anni dalla nascita di questo metodo, le applicazioni della Programmazione Neuro-Linguistica si ampliano sempre di più: dalla psicoterapia alla leadership, dall'apprendimento rapido al business, dalla vendita alla comunicazione, dall'ambito sportivo alla salute, e l'elenco potrebbe continuare.

Il suo successo è dovuto alla rapidità e all'efficacia del metodo, che offre modelli e strumenti utilizzabili da chiunque voglia avanzare e migliorare.

### ***Dalla PNL al NAC***

---

Anthony Robbins divenne un eccezionale formatore e negli anni aiutò moltissime persone a ottenere risultati migliori, vincere fobie e abbandonare comportamenti depotenzianti.

La condotta di alcuni clienti, tuttavia, lo indusse a riflettere sulla parola "programmazione", che lasciava spazio a una pericolosa ambiguità, ossia dava a intendere che il *coach* fosse interamente responsabile del cambiamento e dei risultati dei suoi *coachees*, i suoi clienti. Robbins decise allora di cambiare il nome della "propria" applicazione della PNL in NAC con lo scopo di spostare in maniera inequivocabile l'onere del cambiamento sul cliente.

La realtà, infatti, è esattamente questa: se non desideriamo profondamente rinnovarci, evolverci e migliorare nulla potrà mai farci ottenere tali risultati. In questo modo, sentendo su di sé una maggiore responsabilità, l'impegno del cliente sarebbe stato ancora maggiore e i risultati migliori. Il concetto, aggiornato alla luce delle convinzioni di Tony, era quindi: "Io non ti programmo ma ti offro gli strumenti per creare delle nuove neuro-associazioni, quelle che riterrai migliori per te e che ti dovrai impegnare a condizionare nel tempo fino a trasformarle in abitudini definitive". In poche parole, quindi, le persone non si "programmano" ma si "condizionano", e ogni condizionamento può essere modificato.

Il Condizionamento Neuro-Associativo ha il merito di aver schematizzato dei passi ben precisi per effettuare un cambiamento duraturo e di aver formalizzato numerose strategie per aiutarci a vivere una vita più felice.

Quel che andremo ad applicare nel prossimo paragrafo, e fino al termine del capitolo, è proprio uno dei metodi più efficaci e conosciuti di Anthony Robbins: "i sette passi del cambiamento".

Devo dire che sono sempre un po' riluttante ad affidare le esercitazioni pratiche a un libro piuttosto che all'insegnamento dal vivo, perché in questo modo si perde l'efficacia che risulta dall'osservazione diretta, dall'imitazione e dall'applicazione pratica.

Per questo, se quanto stai leggendo ti interessa e lo ritieni meritevole di un approfondimento, ti invito a seguire uno dei miei corsi (con la Roberto Re Leadership School li teniamo con regolarità in tutta Italia, per cui non ti sarà difficile trovarne uno che si tiene vicino a te), così

da apprendere queste tecniche direttamente da me o da uno dei miei trainer, che ti trasferisca la sua esperienza.

Uso e insegno questo metodo per il cambiamento durante i miei corsi da anni e te lo consiglio caldamente, perché è il sistema più veloce per creare nuove neuro-associazioni e cambiare un comportamento. Il sistema si articola in sette passi:

---

### ***1. Cosa vuoi cambiare?***

---

Identifica il modulo di comportamento che ti sta impedendo di ottenere ciò che hai deciso d'avere e scopri qual è il nuovo schema che è necessario adottare per raggiungere il tuo obiettivo.

---

### ***2. Trova una leva***

---

Come sempre, quando si parla di leva si fa riferimento ai pilastri della motivazione, dolore e piacere. Per cui associa un grande livello di dolore al fatto di non riuscire a cambiare ora e il massimo piacere all'idea di cambiare in questo momento.

---

### ***3. Interrompi il vecchio schema***

---

Blocca il comportamento negativo.

---

### ***4. Crea un'alternativa potenziante***

---

Dopo aver interrotto il modulo si crea una sorta di "spazio vuoto" che occorre riempire con un nuovo comportamento potenziante.

---

### ***5. Condiziona il nuovo schema di comportamento***

---

Adesso che hai un nuovo modulo di comportamento è necessario rafforzarlo e ripeterlo finché non diventa il tuo atteggiamento abituale.

## **6. Ecotest: verifica il nuovo modello**

---

Affinché il nuovo modello di comportamento sostituisca con successo il precedente è necessario che soddisfi a un livello più profondo e più ricco i tuoi bisogni.

## **7. Il potere dell'ambiente**

---

Crea un ambiente che rinforzi costantemente il tuo nuovo comportamento.

Perché un cambiamento sia duraturo bisogna diventare consapevoli dei nostri schemi di pensiero, dei nostri moduli.

Il passo successivo è quello di romperli, interromperli, renderli inutilizzabili, sostituirli con alternative potenzianti e infine impegnarci per condizionarli, ripetendoli fino a che non ci vengono naturali.

Ti propongo di non aspettare oltre e di metterti subito al lavoro per creare nuove neuro-associazioni che sostituiscano il tuo vecchio comportamento depotenziante.

### **Passo n. 1**

#### **Cosa vuoi cambiare?**

Il primo passo consiste nel mettere a fuoco ciò che desideri, il che è tutt'altro che scontato.

Come anticipato deve essere qualcosa che desideri sul serio e su cui sei disposto a lavorare.

Senza un "perché" non c'è motivo di agire! Una volta che lo avrai individuato analizzerai ed elencherai che cosa te lo sta impedendo (per esempio, la paura di fallire ancora) e ciò che è necessario fare per raggiungere il nuovo stato. Lo scopo di questo primo passo è di definire ciò che vuoi veramente e di identificare il tuo stato attuale e quello desiderato, il punto di partenza e quello d'arrivo, in modo da essere certo del tuo obiettivo/risultato e aver chiaro come saprai di averlo raggiunto quando questo avverrà.

Ora preparati a scrivere e rispondi alle seguenti domande:

Cosa desidero cambiare?

---

---

---

Cosa mi ha impedito di farlo fino a ora?

---

---

---

Quali paure, limitazioni, credenze, condizionamenti, abilità mancanti...?

---

---

---

## **Passo n. 2**

### **Trova una leva**

Arrivato a questo punto, come hai già avuto occasione di fare nel corso degli esercizi proposti, dovrai associare una grande quantità di dolore al fatto di non cambiare ora e il massimo piacere all'esperienza di cambiare in questo momento.

Occorre cioè costruire le motivazioni del tuo cambiamento.

Cosa vuoi davvero?

Per garantirti il successo è opportuno che ti sforzi di individuare leve robuste: dolore autentico e vero piacere. Questo passaggio è centrale, perché spesso la "leva" rappresenta l'elemento più importante nella creazione di un cambiamento a lungo termine. Come ricorderai da quanto detto in precedenza, il nostro cervello spesso, prima di farci entrare in azione, aspetta che il dolore abbia raggiunto il limite del sopportabile. Per non perdere altro tempo devi aiutare il tuo cervello a capire che quel dolore è già stato raggiunto e superato e che, all'opposto, cambiare rappresenta un'incredibile fonte di piacere.

*«Il disgusto e la determinazione sono due delle grandi emozioni  
che conducono al cambiamento»*

(Jim Rohn)

Rispondi alle seguenti domande: Cosa mi costerà se non cambio ora? Quali conseguenze negative potrebbe avere? Che opportunità potrei perdere? A cosa dovrei rinunciare? Cosa vorrebbe dire per la mia autostima e per l'idea che ho di me stesso? Chi altri pagherebbe per questa situazione? Quali conseguenze negative potrebbe avere per le persone che amo?

---

---

---

---

---

---

Proiettando tutto questo nel futuro quali potrebbero essere le conseguenze negative di continuare a non cambiare?

Cosa devo cambiare per ottenere ciò che voglio?

---

---

---

---

---

Quali benefici trarrò, invece, dal cambiare? Cosa mi darà prendere la decisione e iniziare ad agire adesso? Cosa mi permetterà di avere, fare, essere?

---

---

---

---

---

---

Quali benefici futuri trarrò dal cambiare? Come migliorerà la mia vita? Quali saranno gli effetti per la mia autostima? Quali saranno gli effetti positivi per le persone che amo?

---

---

### **Passo n. 3**

#### **Interrompi il vecchio schema**

Per quanto tu sia intenzionato a cambiare, la verità è che se non agisci attivamente, cambiando *in primis* i tuoi comportamenti, otterrai gli stessi risultati di sempre, o insignificanti variazioni sul tema.

Per introdurre un nuovo modello di comportamento è quindi necessario interrompere il precedente tracciato neurologico e crearne uno nuovo.

A tal proposito immagina che il tuo cervello sia percorso da innumerevoli tracciati, che rappresentano le tue abitudini di pensiero. Alcuni saranno veri e propri solchi, ossia i pensieri che hai percorso e rinforzato più volte o azioni che ripeti in continuazione da tanto tempo.

Altri saranno tracce più superficiali, solchi formati da schemi di pensiero relativamente ricorrenti o recenti.

Altri, ancora più leggeri, rappresentano le informazioni appena introdotte e sono paragonabili a rigature quasi impercettibili, che potrebbero essere cancellate da un refolo d'aria.

Solo se continuerai a usarle riattivandole attraverso l'azione, il pensiero o raccontandole ad altri le farai tue, si approfondiranno e allargheranno fino a diventare a loro volta solchi profondi. Interrompere lo schema negativo significa smettere di continuare a seguire i soliti percorsi per dirottare l'energia in un'altra direzione, permettendo a noi stessi di rispondere diversamente allo stimolo.

Un nuovo percorso mentale genera un nuovo solco che genera, a sua volta, nuovi schemi di comportamento.

Ogni cambiamento, in fin dei conti, porta a una forma di interruzione di schema. Ovviamente, un conto è che avvenga nostro malgrado, un altro che sia il frutto di una nostra scelta cosciente.

Per questa ragione l'abilità di interrompere i tuoi schemi limitanti è assolutamente centrale per avere la padronanza delle tue azioni e delle tue emozioni, dirigendo la tua vita dove tu desideri, prima che a farlo siano eventi esterni o decisioni altrui. Insomma, essere artefici della nostra vita vuol dire orientare il cambiamento, e non c'è modo migliore di farlo che imparare ad applicare i sette passi del cambiamento.

Quando scopri uno schema che ti limita intervieni per bloccarlo il prima possibile e nella maniera più netta.

Non è mai troppo presto. Prima lo fai più facile sarà imporgli una nuova direzione, quindi entra in azione appena ti rendi conto che è il momento di cambiare, anche perché l'interruzione di schema per essere efficace deve essere ripetuta più e più volte. Il risultato si ottiene attraverso la reiterazione.

Una cosa è certa: se interrompi uno schema di comportamento abbastanza Spesso alla fine svanirà.

Per esempio, se hai l'abitudine di mangiare troppo identifica quali sono gli schemi di pensiero e comportamento che ti portano a farlo. Quali pensieri, parole, odori, suoni o azioni fanno scattare il meccanismo? Se hai paura di affrontare una certa situazione su cosa tendi a focalizzarti, cosa ti dici a riguardo, quali sono le tue credenze su quello che stai per fare, sulle sue conseguenze o su te stesso? Per poter interrompere quello schema è indispensabile averlo identificato.

Solo diventandone consapevole potrai farlo.

Ed è assolutamente fattibile, tanto quanto sostituire dei pensieri ricorrenti con altri nuovi e più positivi. Indubbiamente, per quanto possa sembrare facile, richiede dedizione e impegno, ma con un po' di costanza si possono generare degli incredibili cambiamenti.

Cosa vuoi davvero?

Per interrompere lo schema di comportamento devi prima di tutto cambiare il *focus* mentale, il dialogo interno e la fisiologia che adotti abitualmente quando lo metti in atto.

Partiamo da ciò che è più diretto e immediato: la fisiologia.

Ti ricordo che la tua fisiologia influenza i tuoi stati d'animo, i quali hanno un impatto diretto sui tuoi comportamenti.

Quando sei in tensione, per esempio, ti comporti diversamente rispetto a quando sei rilassato, così come quando sei arrabbiato ti comporti in maniera differente da quando sei sereno. Fai mente locale su come usi il tuo corpo quando ti trovi nella vecchia situazione che vuoi cambiare, dai piedi fino alla testa: come ti muovi, che posizioni assumi, come respiri, se sei contratto o rilassato. Cosa ti succede in quei momenti da un punto di vista fisiologico? Tendi ad andare in tensione, a muoverti freneticamente, la tua respirazione diventa più superficiale e ansiosa o addirittura vai quasi in apnea?

Oppure, al contrario, è come se perdessi energia, i tuoi movimenti diventano lenti e "scarichi", il volume della tua voce diventa più basso e monotono come di uno che non ci crede più?

Scrivi qui alcune parole chiave che lo descrivano:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Ora pensa, viceversa, a quando sei al tuo meglio, sicuro di te e pronto all'azione, oppure totalmente tranquillo e consapevole: sei così? Se qualcuno ti osservasse dall'esterno, vedrebbe la stessa persona? Identificata la tua tipica fisiologia nella situazione che vuoi cambiare, il tuo compito sarà, ogniqualvolta ti troverai in quello stato, di prenderne atto e, semplicemente, di mutarla: tira qualche respiro profondo, cambia postura, alza il tono della voce, muoviti in maniera più decisa, ecc.

Insomma, intervieni immediatamente nel cambiare la tua fisiologia. Ti invito a non sottovalutare l'importanza del fare questo: per quanto banale possa sembrare, qualsiasi neuroscienziato potrebbe spiegarti molto bene come il cambiare fisiologia abbia un immediato impatto sulle tue sensazioni, perché genera un vero e proprio cambiamento neurologico, modificando in pochi istanti la biochimica del tuo corpo, influenzando così all'istante il tuo stato d'animo.

All'atto pratico è come se inviassi immediatamente un messaggio al tuo sistema del tipo "Così non va bene! Adesso prendo in mano la situazione!".

E poiché lavora sul corpo è un messaggio che arriva direttamente al tuo inconscio, la parte più potente di te.

Quanto più la tua fisiologia sarà differente dal solito tanto più sarà forte il messaggio che lancerai alla tua mente.

Se poi riuscirai a rendere l'interruzione del vecchio schema un evento decisamente "fuori dagli schemi" risulterà essere ancora più efficace! Per esempio, se cominci a mangiarti le unghie (comportamento negativo che vuoi cambiare), appena te ne accorgi schiaffeggiati forte il dorso delle mani e poi battile insieme urlando a voce alta: «*Ho detto no!*».

Ti garantisco che il tuo sistema nervoso ne uscirà sufficientemente scioccato!

Oltre a strapparti, inevitabilmente, un sorriso, questa interruzione di schema bloccherà all'istante la vecchia abitudine, aprendo la porta a un comportamento alternativo migliore.

Cosa vuoi davvero?

E, per quanto strano possa essere (e di certo lo è), sarà estremamente efficace, tanto che, dopo due o tre volte che lo farai, è garantito che il vecchio comportamento inizierà a disattivarsi da sé. Lo stesso discorso fatto per la fisiologia vale anche per ciò che ci passa per la mente: come tendi a replicare determinati schemi di utilizzo del tuo corpo, allo stesso modo, nella situazione che vuoi cambiare, tenderai ad avere degli schemi di pensiero che si ripresentano regolarmente. Gli altri due aspetti su cui puoi intervenire sono quindi il tuo *focus* mentale e il tuo dialogo interno.

Su cosa si concentra di solito la tua attenzione quando si attiva lo schema negativo? A che cosa pensi? Cosa noti di più? Su cosa ti focalizzi? Su quali pensieri tendi a indirizzare di più la tua energia? Quali sono le frasi che ti dici più spesso? Come comunichi con te stesso? Quali sono gli "incantesimi" che ti ripeti più frequentemente? Dai risposta a queste domande e scrivi qui di seguito le risposte.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Se, per esempio, nel tuo schema negativo inizi a focalizzarti su quanto sia difficile quello che devi fare, ripensando alle precedenti volte in cui hai fallito e dicendoti frasi come: «*Questa cosa non fa proprio*

*per me», in questo caso interrompere lo schema potrebbe consistere nel dire a se stessi, nel momento in cui ci accorgiamo che il vecchio disco sta suonando, un qualcosa come: «Ma che stupidaggine è mai questa?*

*Se mi impegno ho tutte le capacità per farlo» e spostare l'attenzione sulle doti che abbiamo e su ciò che dobbiamo fare per riuscire diversamente.*

#### **Passo n. 4**

##### **Crea un'alternativa potenziante**

La mente umana "odia i vuoti", cioè se da qualche parte rimane un "vuoto" tende naturalmente a riempirlo.

Per spiegare meglio questo concetto facciamo un esempio molto comune: hai mai sentito dire che chi smette di fumare rischia di ingrassare?

È una convinzione diffusa, basata su riferimenti concreti e reali, visto che succede spessissimo.

Ovviamente non c'è alcuna correlazione tra lo smettere di fumare e il mangiare di più.

Non è certo l'assenza improvvisa di nicotina che genera maggiore appetito! Ma quello che in realtà succede è che molte persone che smettono di fumare colmano il vuoto lasciato dalle sigarette con caramelle, cioccolatini e schifezze varie!

Quale risultato possono ottenere se, smettendo un'abitudine negativa come il fumo, sostituiscono la sigaretta con dolciumi, snack e cibo spazzatura vario? Ingrassano non perché hanno smesso di fumare ma perché hanno iniziato a mangiare di più e peggio!

Interrompere un vecchio schema implica naturalmente sostituirlo con uno nuovo.

Smettere di comportarsi in un certo modo vuole automaticamente dire iniziare a comportarsi in un altro, diverso e alternativo rispetto al precedente.

Ed ecco che, se l'alternativa non è quella giusta, un cambiamento può rivelarsi, nel tempo, un peggioramento e non un'evoluzione.

Il cambiamento diventa progresso solo se l'alternativa è potenziante, cioè solo se sostituiamo un vecchio schema con uno più positivo, più funzionale e produttivo per noi, non a breve ma a lungo termine. Ecco perché la caramella dell'esempio precedente non è una buona scelta: nel breve può anche essere un'ottima soluzione per evitare, lì per lì, una sigaretta, ma a lungo termine genererà un altro problema da risolvere.

Ben diverso sarebbe se la persona che ha smesso di fumare, ogni volta che ha lo stimolo di accendersi una sigaretta, placasse quell'impulso semplicemente respirando profondamente oppure bevendo un bicchier d'acqua e dicendo nel frattempo a se stessa qualcosa tipo: «*Questa è la cosa giusta per me! Ho deciso di volermi bene e trattare il mio corpo con rispetto e amore!*». In questo caso non solo otterrebbe il risultato desiderato ma svilupperebbe una nuova abitudine: quella di respirare meglio o idratarsi di più, che avrebbe notevoli risvolti positivi sulla sua salute.

Per una persona che tutte le volte che si trova sotto esame va "nel pallone" anche fuggire è un'opzione per smettere di provare quella sensazione sgradevole, ma non è certo la soluzione migliore! Interrompere quello schema di fisiologia, *focus* e dialogo interno depotenziante che possiamo facilmente intuire (tensione, respirazione affannosa, continui messaggi negativi a se stesso, *focus* costante su tutto ciò che di negativo potrebbe accadere) scappando a gambe levate non è certo la migliore alternativa a disposizione, ma per molti è la più semplice e, pur di ottenere il risultato a breve termine di non vivere più quel disagio, optano per quella.

Per cui, in questo caso, l'alternativa potenziante sarà quella di interrompere lo schema cambiando fisiologia, non scappando ma tirando magari due respiri profondi e poi scrollandosi di dosso quella tensione sgradevole con qualche movimento tipo quello di un atleta che si carica prima di una gara, facendo un bel sorriso e dicendo a se stessi: «*Va tutto bene! Ho tutte le capacità per superare questo esame e scelgo di farlo con fiducia, serenità e sicurezza!*»

Se mi scopro a ripetermi e ad alimentare di continuo convinzioni limitanti non basta dire a me stesso: «*Questa è una stupidaggine! È solo una sciocca convinzione che mi sono creato e che mi ha limitato per anni!*», che di per sé è un'ottima interruzione dello schema.

È necessario aggiungere, immediatamente dopo, una frase tipo «*La verità è invece che...*» e dare al nostro cervello una nuova e migliore credenza di cui cibarsi.

Ora tocca a te trovare alternative nuove e potenzianti per sostenere il tuo nuovo schema di comportamento.

Quali sono le alternative potenzianti che hai usato con successo in passato?

---

---

---

---

---

---

---

## **Passo n. 5**

### **Condiziona il nuovo schema di comportamento**

Condizionamento è il termine che si utilizza per parlare di rinforzo di un nuovo comportamento.

Ti sarà sicuramente capitato di vivere un'esperienza di questo tipo: l'amministrazione comunale decide di invertire i sensi di marcia in una zona che sei solito frequentare spesso con la tua automobile e, quindi, un certo tragitto che era per te automatico, visto che l'avevi già percorso centinaia se non migliaia di volte, cambia improvvisamente

obbligandoti a un certo punto a una svolta che in passato non facevi. Cosa succederà i primi tempi che ti troverai a guidare in quella via? Ti verrà automatico percorrere il vecchio tragitto e dovrai quindi forzarti coscientemente di svoltare al momento giusto, rischiando le prime volte di imboccare il senso vietato.

Ma dopo esserti forzato a seguire il nuovo percorso un bel po' di volte, un giorno succederà che il nuovo comportamento sarà diventato automatico e, senza nemmeno pensare a quello che stai facendo, lo farai esattamente come in passato facevi il precedente. A quel punto, una nuova abitudine è stata definitivamente installata e, in quanto tale, si attiva in automatico, senza sforzo e senza doverci pensare più di tanto. Ecco, la stessa cosa dobbiamo fare con noi stessi: dopo aver sostituito un vecchio schema con uno nuovo è necessario fare in modo che questo diventi un'abitudine consolidata educando il nostro cervello a ricorrevi automaticamente.

Il rischio, altrimenti, è che dopo un breve intervallo le vecchie abitudini riprendano il sopravvento. Loro, infatti, sono state condizionate con costanza nel tempo, e in abbondanza!

Occorre comprendere che ogni nuovo schema di comportamento è il frutto di un rinforzo che, con il tempo e la costanza, lo rende un riflesso condizionato.

Il tuo compito, quindi, è decidere in che modo puoi condizionare il nuovo comportamento attraverso un rinforzo efficace.

Quello che dobbiamo fare è associare piacere al nuovo schema, regalandoci una ricompensa immediata che convalidi la sua buona riuscita. Per rinforzarlo agiremo subito dopo che il comportamento si è verificato, senza attendere o rimandare.

La ricompensa dovrà arrivare a tempo debito, cioè adesso, subito. Oppure puoi concederti un piccolo festeggiamento fra te e te o regalarti una corroborante sensazione di orgoglio.

Ricorda, questo non è il momento di essere modesti ma di volersi bene. Quanto il dialogo interno ha potere quando è negativo, altrettanto può averne quando è positivo!

Per cui non sottovalutare l'importanza di sottolineare a te stesso ciò che fai di buono.

Quando parliamo di condizionamento attraverso il rinforzo dobbiamo ricordare che il tempismo è tutto.

Quali sono i modi in cui puoi rinforzare il tuo nuovo schema di comportamento?

(Se conosci strategie di PNL tipo lo *swish* o tecniche di visualizzazione sono un ottimo modo per farlo).

---

---

---

---

---

---

---

Complimenti! Il più è fatto, hai eliminato il vecchio schema negativo, ne hai individuato uno nuovo potenziante e l'hai sostituito e rinforzato. Bravissimo.

Ora, per concludere, gli ultimi due passaggi: il primo è una "fase di test", un controllo finale per essere certi che sia tutto in ordine, mentre il secondo è un consiglio per rinforzare il nuovo comportamento che hai scelto.

### **Passo n. 6**

#### **Ecotest: verifica il nuovo modello**

Lo scopo di questo penultimo passo è assicurarci che le conseguenze del nuovo modello siano realmente in armonia col tuo stile di vita.

Cosa vuoi davvero?

In caso contrario il nuovo schema ti creerebbe problemi e in breve torneresti a quello precedente.

Lungo il percorso ci siamo già assicurati che la tua alternativa sia davvero potenziante e in sintonia con te, ma eseguire un test scrupoloso è importante, perché in ogni caso ti servirà per rafforzare ulteriormente il nuovo comportamento, rendendoti ancora più consapevole.

Nella Programmazione Neuro-Linguistica si parla di "test ecologico" per indicare l'atto del verificare che tutto sia "ok" per noi e per l'ambiente che ci circonda, e che il tutto sia sostenibile nel tempo.

Se, infatti, una nuova alternativa porta vantaggi a te, ma, per esempio, crea problemi alla tua famiglia, è evidente che questa soluzione difficilmente sarà sostenibile nel tempo, anzi, con tutta probabilità genererà difficoltà ancora maggiori.

Per ottenere un check-up completo e affidabile del tuo cambiamento:

- Assicurati che il dolore sia fortemente associato al vecchio modello. Quando pensi al tuo precedente comportamento o alle vecchie Sensazioni cosa provi?

È realmente un qualcosa che non vuoi più nella tua vita? Scrivi perché non deve più farne parte.

---

---

---

---

---

---

---

- Assicurati che il piacere sia fortemente associato al nuovo modello. Quando pensi al nuovo comportamento e alle nuove sensazioni, avverti che le cose sono piacevoli piuttosto che dolorose? Per quanto possa essere impegnativa, sei consapevole di aver intrapreso la strada giusta? Descrivi le sensazioni piacevoli che preghi all'idea di realizzare il tuo cambiamento.

---

---

---

---

---

---

---

- Verifica che sia congruente con i tuoi valori. Il nuovo comportamento e le sensazioni che ti procura sono coerenti con i tuoi valori e con come hai deciso di vivere la tua vita? Descrivi in che modo lo sono.

---

---

---

---

---

---

---

- Sii certo di mantenere i benefici del vecchio modello.  
Il nuovo comportamento e le sensazioni che ti procura ti permetteranno ancora di ottenere i benefici cui eri abituato col vecchio modello? In che modo?  
(Per esempio, imparare a respirare profondamente per rilassarsi invece che fumare genera lo stesso risultato e a un livello di qualità superiore?)

---

---

---

---

---

---

---

---

- Proiettati nel futuro e immagina te stesso mentre ti comporti in questo nuovo modo.  
Vediti proiettato nel futuro prossimo immaginando il cambiamento già avvenuto.  
Come ti fa stare?  
Verifica che sia tutto "ok" e che tu ti senta calzare addosso quel futuro.  
Pensa a uno stimolo, una circostanza che in passato avrebbero scatenato in te l'utilizzo del vecchio modulo di comportamento e osserva, attraverso la tua immaginazione, come il nuovo schema si attiva in alternativa al vecchio.

Scrivi in che modo questo avviene e quali sensazioni positive genera in te.

---

---

---

---

---

---

---

## **Passo n. 7**

### **Il potere dell'ambiente**

Per aiutarti a portare a termine con successo il tuo cambiamento e per continuare a crescere e migliorare l'ambiente in cui ti muovi è un elemento centrale.

Per ambiente intendo le persone che frequenti, il contesto che ti circonda abitualmente e con il quale interagisci.

Le persone che frequentiamo hanno un'effettiva influenza su di noi, da non sottovalutare.

Il detto "Dimmi con chi vai e ti dirò chi sei" non è poi così campato in aria, perché è da tale insieme combinato che deriva, in parte, la persona che finiamo per diventare.

Gli altri, infatti, hanno un ruolo essenziale nel rinforzare o indebolire i tuoi comportamenti e il tuo desiderio di evolverti.

Perciò è bene attorniarsi di individui che rappresentano per noi un supporto e uno stimolo costante al miglioramento.

"Ambiente" ovviamente, è anche la cultura, la società, le informazioni di cui ci nutriamo, fino anche all'ambiente fisico che ci circonda.

Cosa vuoi davvero?

Insomma, tutto ciò che dall'esterno ha un'influenza diretta sul nostro modo di pensare.

Crea quindi tutte le condizioni migliori per influenzare positivamente il tuo ambiente: scrivi i tuoi obiettivi su dei foglietti e posizionali in giro per la casa in posti strategici dove ti cada l'occhio di frequente oppure fai la stessa cosa con frasi o immagini motivanti, ascolta musica che ti dia energia positiva, leggi libri o guarda film che ti ispirino all'azione... Insomma, cerca tu gli stimoli giusti che ti aiutino a fare ciò che hai deciso dandoti una giusta spinta.

## 4.

# Passa all'azione in sei mosse!

---

*"Un'oncia di azione vale quanto una tonnellata di teoria."*  
(Friedrich Engels)

Complimenti, sei arrivato all'ultimo capitolo del libro. Adesso hai tutte le informazioni che ti servono per ottenere il cambiamento che desideri, ti rimane solo una cosa da fare: incanalare queste nuove conoscenze in un piano d'azione.

Come ti avevo promesso all'inizio del libro il cambiamento può anche essere facile e divertente e in questo ultimo capitolo ti accorgerai che è proprio così, sperimentando il cambiamento sulla tua pelle.

Parleremo di come trasformare in pratica tutto quello che abbiamo visto finora, studiando insieme un piano d'azione semplice e ripetibile per un obiettivo specifico, che potrai seguire da subito, dando vita e iniziando a consolidare le tue nuove abitudini.

Una volta che avrai capito come funziona il meccanismo, poi potrai riprodurlo per tutti gli altri obiettivi che ti vorrai porre nella tua vita.

### **1° mossa:**

#### **Stabilisci il tuo obiettivo**

Riprendi la lista di obiettivi che hai scritto al secondo capitolo e scegline uno. Uno soltanto, non mettere troppa carne al fuoco perché poi rischi di disperdere troppo la tua attenzione e incontrare difficoltà non necessarie. Ti suggerisco di scegliere quello che avrebbe l'impatto più importante sulla tua vita nel periodo di tempo più breve.

Cambiare è un'abitudine che si rafforza nel tempo, quindi iniziare con un obiettivo che ti possa dare soddisfazioni nel breve periodo ti darà quella spinta necessaria a sconfiggere la forza di inerzia che ti ha tenuto fermo finora e a farti prendere gusto al cambiamento.

Cosa vuoi davvero?

Controlla che l'obiettivo rispetti il decalogo che hai studiato, e quindi che sia specifico, con una scadenza, espresso in modo positivo, fattibile, motivante, non in contrasto con i tuoi valori, immaginabile, condivisibile con gli altri, correttamente espresso in forma scritta e, se necessario, suddiviso in sotto-obiettivi.

Armato di carta e penna e resta seduto al tavolo finché non avrai fra le mani un foglio dove sia chiaramente espresso il tuo obiettivo in un modo che faccia scaturire un forte senso di entusiasmo e determinazione quando lo rileggi.

Conserva quel foglio, ti sarà molto utile in futuro.

## **2° mossa:**

### **Scopri cosa ti ha tenuto fermo fino ad oggi**

Riprendi il primo capitolo del libro e fermati a riflettere su cosa ti ha impedito fino ad oggi di raggiungere il tuo obiettivo.

Quali paure ti hanno fermato? Quali sono gli scogli che fino a ieri giudicavi insormontabili? Se lo desideri, puoi scrivere le risposte a queste domande su carta, ma non è obbligatorio.

La cosa veramente importante è che tu sia totalmente onesto con te stesso e che ti prenda il tempo necessario per arrivare a un livello sufficiente di profondità e di comprensione della tua psicologia.

Alcuni meccanismi mentali inconsci potrebbero portarti in questa fase ad autosabotarti. In fondo non è mai piacevole, per nessuno, scontrarsi con i propri limiti.

Ma, come abbiamo già detto, per sbloccare il processo di cambiamento è necessario affrontare alcuni momenti di disagio e questo è uno di quelli, quindi non mollare.

Rimani presente a te stesso e quando senti quella sensazione di fastidio vai fino in fondo e cerca di sviscerarne l'origine.

Tieni sempre con te la consapevolezza che, per quanto questo momento di introspezione possa essere spiacevole, lo stai affrontando proprio per darti quella spinta necessaria a determinare un cambiamento positivo duraturo.

### 3° mossa:

#### Trova la motivazione

Adesso che sai esattamente che cosa ti ha impedito fino a oggi di raggiungere l'obiettivo che hai scelto devi trovare la giusta motivazione per passare finalmente all'azione. È giunto il momento di svolgere l'esercizio del necrologio. Devi fare la stessa cosa che ha fatto Roz nella storia d'apertura del libro. Ora è il tuo turno, sei pronto? Armati di carta e penna e di almeno una mezz'ora di tempo indisturbato. Chiudi gli occhi e immagina un futuro lontano, dove tu non ci sei più. Immagina di aver vissuto la tua vita restando chiuso all'interno della stessa zona di comfort in cui ti trovavi quando hai letto questo libro, senza dare una direzione al tuo cambiamento ma abbandonandoti alle correnti della vita. Non hai raggiunto nessuno degli obiettivi che avevi scritto nella lista, convincendoti che, in fin dei conti, non fossero così importanti. Hai deciso di continuare a fare quello che avevi sempre fatto e hai ripetuto gli stessi gesti, le stesse routine, lo stesso lavoro... Portando avanti le tue abitudini per lunghissimi anni, nonostante non ti rendessero più felice, finché non ti sei inesorabilmente spento. Obiettivamente, come verresti ricordato?

Cosa si potrebbe dire di te a quel punto? Scrivi quello che potrebbe essere il tuo necrologio in queste condizioni:

---

---

---

---

Adesso rileggilo. È davvero questo quello che vuoi?  
Perché è così che finirai se abbandoni proprio adesso.  
Questo dev'essere l'incubo da cui scappare il più lontano possibile.

Cosa vuoi davvero?

Va bene, il peggio è passato. Adesso andiamo a lavorare su qualcosa di molto più piacevole, sullo spettro positivo della motivazione!

Fai un salto avanti nel futuro.

Sì, sei sempre passato a miglior vita, ma questa volta gli anni trascorsi sono stati semplicemente fantastici!

Non senza difficoltà, ma con costanza, hai iniziato ad applicare il metodo OSA fino a farlo diventare parte integrante della tua vita e negli anni hai raggiunto non solo il primo obiettivo da cui eri partito, ma anche tutti quelli della tua "Top Ten" e molti altri ancora!

Sei arrivato a livelli di successo che veramente ritenevi impensabili e se ti guardi indietro non hai davvero nessun rimpianto.

Cosa pensi che scriverebbero di te i tuoi amici riuniti per commemorarti? Scrivi la seconda versione del tuo necrologio:

---

---

---

---

C'è una bella differenza, vero? Per oggi abbiamo finito. Rileggi le due versioni del tuo necrologio tante volte quanto ti sarà necessario per renderti conto di quanta distanza c'è fra l'una e l'altra, di quanto ti spaventa l'idea di finire la tua vita nel primo modo e di quanto entusiasmo e determinazione possono scaturire semplicemente dal leggere la seconda versione del tuo futuro, quello che ti sei scelto.

#### **4° mossa:**

#### **Individua lo schema**

Rileggi il passo numero 3 (interrompi il vecchio schema) del terzo capitolo e dedica qualche istante ad ascoltare i tuoi pensieri.

Nel capitolo precedente hai compilato gli esercizi richiesti basandoti sulla tua memoria e sulla tua esperienza di comportamenti passati.

Oggi trasportiamo tutto nel presente, nella pratica della tua vita quotidiana. Magari l'obiettivo che hai scelto potrebbe essere quello di iniziare a fare attività fisica.

Oggi sai che, dopo il lavoro, dovresti proprio andare in palestra.

Magari hai già la borsa pronta in macchina, devi solo recarti fisicamente nella struttura e andarti a cambiare nello spogliatoio. Solo che, se fosse così facile, l'avresti già fatto e avresti già il fisico che desideri.

Adesso però, a differenza di prima, hai un obiettivo chiaro scritto nero su bianco, una consapevolezza maggiore di quali sono i motivi profondi per cui fino ad oggi non sei riuscito a dedicarti alla cura del tuo corpo tanto quanto avresti voluto, e ieri hai lavorato intensamente sullo sviluppare una motivazione forte e non sei mai stato tanto determinato. Tutti questi elementi messi insieme ti permetteranno di percepire quella voce interna che cerca di "trattenerti" esattamente dove sei. Se hai svolto gli esercizi percepirai un netto contrasto interno fra la nuova volontà che hai acquisito e il tuo vecchio dialogo interno. Quello è lo schema, quello è il tuo nemico.

Devi imparare a conoscerlo. Quali pensieri hai? Cosa ti ripeti?

Quali scuse ti vengono in mente e perché ti sembrano plausibili?

Come cambia il tuo fisico? Forse ti senti spossato, ti si incurvano le spalle o ti cambia il tono di voce? Se puoi, prendi una nota scritta, su carta o sul cellulare, delle frasi, delle immagini mentali e dei cambiamenti fisici che identificano quel "vecchio te" che cerca di trattenerti nella tua zona di comfort. Nel raggiungimento dell'obiettivo specifico con cui hai scelto di iniziare il tuo percorso di cambiamento cerca gli elementi che costituiscono lo schema che devi rompere.

### **5° mossa:**

#### **Testa l'alternativa potenziante**

Riprendi le frasi, i pensieri e i cambiamenti fisici che hai identificato e trova le alternative speculari specifiche per ognuno di essi in rela-

zione all'obiettivo scelto. Devi fare una cosa sola: ricordarti di rompere lo schema testando l'alternativa potenziante ogni volta che se ne presenti l'occasione. Quindi, per esempio, se uscito dal lavoro inizi a ripeterti «*Non ho voglia di andare in palestra oggi, ho lavorato tanto e sono particolarmente stanco, tanto se ci vado domani è la stessa cosa*» rompi lo schema come ti ho insegnato a fare nel capitolo precedente e subito sostituisci il pensiero vecchio con quello nuovo.

Questo è a tutti gli effetti un test, quindi devi verificare che la nuova credenza che stai andando a costruire nella tua mente sia efficace e ti porti davvero ad agire nella direzione scelta.

Se ciò non accade, prova a cambiare il modo in cui formuli la tua nuova credenza per renderla più credibile e motivante, e non avere paura di osare!

### **6° mossa:**

#### **Tieni traccia del risultati**

Da adesso in poi dovrai lavorare sul rinforzo. Il cambiamento coinvolge anche un certo grado di ripetizione, e questo processo è assolutamente piacevole perché più vai avanti più ti renderai conto di avere maggiore controllo sui tuoi pensieri, di essere sempre meno spaventato dalle tue vecchie paure, diventerai sempre più consapevole del cambiamento che sta avvenendo dentro di te e noterai che via via il tuo vecchio schema ha sempre meno "presa" sul tuo comportamento e che la nuova convinzione si sta insediando.

Goditi questo momento, sapendo però che, certi giorni, potrà essere normale provare un po' di scoraggiamento o non riuscire a tenere fede al nuovo comportamento scelto.

Questo è normalissimo, l'unica cosa che conta è che tu tenga traccia dei tuoi progressi e che ti rallegri per ogni passo in avanti che fai. Puoi scegliere di tenere un diario, o di registrare delle note vocali, o di confidarti con un caro amico.

Qualunque strada tu senta sia quella giusta, in questo caso lo è. Quello che farà la differenza da ora in avanti sarà la tua determina-

zione nel ripetere giorno dopo giorno il nuovo schema e nel godere di questo processo di cambiamento, che potrà assolutamente essere un'esperienza piacevole e portarti a essere una persona nuova in un tempo molto più breve di quello che ti aspetti!

*«Il desiderio è la chiave della motivazione,  
ma è l'impegno deciso nel perseguire accanitamente  
il proprio obiettivo, un impegno alla perfezione,  
che ti permetterà di raggiungere il successo desiderato»*

(Michael Jordan)



## Conclusioni

---

Conserva ciò che hai imparato in questo libro come un tesoro.

Ogni giorno rileggi alcune di queste pagine e metti in pratica anche solo una tra le cose che hai appreso. Se vuoi migliorare i tuoi risultati, devi assolutamente cominciare il tuo cambiamento.

È evidente che ciò che fai in questo momento, se non ti porta a essere felice e realizzato, se non ti sta portando nella direzione giusta, vuol dire che non è ciò che dovresti fare o che non lo stai facendo nella giusta maniera. Ecco perché devi assolutamente cambiare fin da subito le tue abitudini e il tuo modo di pensare. Solo così le “nuove” azioni ti porteranno a una nuova dimensione della tua esistenza, dove tu sarai completamente libero da convinzioni e preconcetti che fino a oggi ti hanno probabilmente più danneggiato che supportato.

Come detto nel primo capitolo, il problema di fondo è che le persone cercano di cambiare le cose sbagliate.

Questo perché credono che quelle cose siano all’origine del loro insuccesso, ma in realtà c’entrano ben poco. Quindi fai attenzione a individuare ciò che ti blocca, il tuo punto cieco.

È solo conoscendolo profondamente che, tramite le tue risorse interne, potrai combattere quel limite e superarlo.

Ciò che può essere davvero utile fin da questo istante è liberarti dalle cattive abitudini e da tutte quelle situazioni (o persone) che sono un peso nella tua vita e, invece di aiutarti ad andare avanti, ti bloccano come un macigno.

Prendi una **DECISIONE**. È l’unica cosa fondamentale da fare.

Scegli la direzione in cui andare e vai dritto fino all’obiettivo, senza paura.

Questi insegnamenti possono essere **ORO** per la tua vita.

Non dimenticarli in un cassetto, ma usali a tuo vantaggio.

Nel secondo capitolo fai attenzione a quanto è importante capire quali sono i tuoi **REALI** obiettivi e come puoi fare per raggiungerli.

Impara a osare e a spingerti oltre le tue paure. Tutto ciò che vogliamo

per la nostra vita, è oltre il muro di quello che temiamo!  
C'è una citazione che leggo spesso e che mi piace tanto:

*“Un giorno la paura bussò alla porta,  
il coraggio andò ad aprire e non c'era più nessuno”.*

Wolfgang Goethe

Questa metafora ci aiuta a capire quanto in realtà tutto ciò che ci blocca sia frutto della nostra immaginazione e non di una reale e lucida analisi. Osa, prova, fai quello che devi fare e non lasciarti abbindolare dalle paure stupide. Prendi esempio da chi ha già avuto successo nella vita. Hanno tutti un chiaro obiettivo in mente, uno scopo forte e stimolante e soprattutto hanno un PIANO D'AZIONE.

Non dimenticarti di utilizzare il metodo “O.S.A.” per raggiungere nel più breve tempo possibile, gli obiettivi che ti sei prefissato.

Ricorda che sei al mondo per un motivo ed è importante che lo ricordi sempre.

Ognuno di noi ha la propria “mission” e non devi mollare mai, finché non capisci qual è e fin quando non raggiungi il tuo scopo ultimo.

Ora che hai capito da dove partire... non ti resta che AGIRE e cominciare a FARE, invece che pensare o procrastinare. Solo l'azione porta risultati. Il resto ti blocca.

SCRIVI (il libro, nel terzo capitolo, ti viene incontro con alcuni esercizi... Falli!) ciò che intendi cambiare di te stesso e nella tua vita.

Trova un'alternativa plausibile e leve robuste sulle quali appoggiarti. Poi elimina tutte le credenze limitanti e prosegui a testa alta verso il punto d'arrivo! Impara al meglio i 7 passi per creare cambiamenti efficaci e duraturi e mettili in atto effettuando il tuo cambiamento in 6 mosse, così come abbiamo visto nella seconda parte del libro.

Davanti hai un nuovo “te” che ti aspetta.

Una persona forse diversa, più coraggiosa, più ambiziosa, più audace, più forte, più virtuosa, più di tutte quelle cose che ogni tanto dimentichiamo di essere.

Giorno dopo giorno, aiutandoti con gli esercizi del quarto capitolo, metti in atto piccole azioni quotidiane che – tutte insieme – ti porteranno dritto dritto a raggiungere ciò che desideri.

Sei pronto?

*Al tuo successo!*



*Collana curata da Roberto Re,  
numero uno della formazione  
e dello sviluppo personale in Italia,  
straordinario "coach" i cui corsi  
sono stati scelti da grandi aziende e da personaggi  
di primo piano dello spettacolo e dello sport.*

## **COSA VUOI DAVVERO?**

**COME DEFINIRE I TUOI OBIETTIVI  
E RAGGIUNGERE I RISULTATI CHE DESIDERI**

Un vero manuale di self-help che ti guida nel viaggio più emozionante e affascinante che ci sia: il viaggio all'interno di te stesso e dei tuoi valori, per conoscerti meglio, vincere le tue paure e superare i tuoi limiti. Uno stimolo positivo a fare il primo passo che ti porterà a raggiungere gli obiettivi che hai sempre desiderato, poiché se lo vogliamo davvero, possiamo davvero cambiare la nostra vita.

**Tema Promotional Gifts S.r.l.**

Viale Europa, 22 - 20861 Brugherio (MB)

COACHING

Anno 1 - Numero 1

Pubblicazione settimanale

Reg.Trib. di Monza n.3417/2016 del 20/07/2016

Direttore Responsabile: *Massimo Tenani*

Distribuito da MEPE Distr.Editoriale S.p.A.  
Via Ettore Bugatti, 15 - 20142 Milano

**Tema**  
Promotional