

DISPENSA LEADER DI SE STESSO

CAPITOLO PRIMO

“L’inizio della strada” Leader di se stesso

L’esperienza dell’autore inizia con il racconto, ad un corso dell’azienda per cui lavorava, di due storie: l’agente di commercio e l’obiettivo dei 7 mila \$ la persona che vuole diventare milionario e chiede ad un ricco imprenditore come fare (un milione di banconote di carta) nel libro ci sono le conoscenze dell’autore sulla psicologia del cambiamento e sullo sviluppo personale , che permettono a quest’ultimo di affermare che la vita è direttamente correlata a ciò che abbiamo programmato dentro di noi riguardo i risultati, a quanto pensiamo di volere e quindi siamo il frutto dei nostri stessi condizionamenti e siamo responsabili di ciò che otteniamo. Se i risultati non ci piacciono possiamo cambiare abitudini, comportamento, modi di pensare e di essere. Possiamo evolverci. Prendere il controllo della nostra vita. Possiamo superare i limiti che ci siamo imposti noi e l’ambiente che ci circonda. L’autore non vuole essere definito un genitore ? uno psicologo, terapeuta (a tratti è tutte e tre le cose) una personal **COACE** . Perché leader di se stessi, Leader (“to leade” condurre, guidare) adesso si abbina frequentemente a chi è in grado di guidare se stesso, e la qual cosa non è facile e chi ci riesce diventa leader agli occhi degli altri. Le principali caratteristiche e capacità per diventare leader di se stessi sono:

- 1) **SENSO DI RESPONSABILITA’**: un leader di se stesso è consapevole di essere responsabile dei suoi risultati, non incolpa le circostanze l’ambiente di come si sente o di quello che riesce a fare o no: sa che sta a lui cambiare la situazione e che ha il potere di farlo.
- 2) **GESTIONE DEGLI STATI D’ANIMO**: saper gestire il proprio stato emozionale, riuscire ad uscire da stati di emozione improduttivi quando diventano un ostacolo: paura, depressione, insicurezza, ansia, stress.
- 3) **POTERE DECISIONALE**: le nostre decisioni determinano il nostro destino, noi siamo la somma delle nostre decisioni. La qualità del leader è decidere velocemente e con sicurezza e senza tornare sui propri passi.
- 4) **SAPERE COSA SI VUOLE**: se vogliamo guidare noi stessi è fondamentale sapere dove! Troppe persone non sanno dove andare, non hanno obiettivi e vengono trasportate dalle “onde” .
- 5) **CHIAREZZA IN FATTO DI VALORI**: i nostri valori sono la bussola che incoscientemente guida ogni nostra decisione.

6) **CAPACITA' DI CREARE RAPPORTI POSITIVI:** il leader si distingue per le sue capacità di creare legami e attrarre a se le persone. Nessuno ha mai potuto creare qualcosa di suo completamente da solo.

7) **FARE CIO' CHE E' GIUSTO:** Il leader ascolta il proprio cuore e alla fine, fa quello che ritiene giusto ha capacità di ascoltarci e decidere coerentemente con i nostri principi ci permette di vivere privi dei conflitti interni che caratterizzano tante persone .

CAPITOLO SECONDO

Uccidi il mostro finche è piccolo

Se vogliamo migliorare i nostri risultati in qualsiasi ambito, dobbiamo inevitabilmente cambiare qualcosa in ciò che facciamo e in come lo facciamo. Spesso inconsapevolmente continuiamo a utilizzare gli stessi schemi di pensiero, gli stessi comportamenti, lo stesso punto di vista. **CAMBIARE FA PAURA** perché pensiamo di dover ripartire da zero e ammettere un fallimento. Ma fondamentalmente il cambiamento non vuol dire questo, possiamo partire da dove stiamo per evolverci ingrandire. Proprio per **PROGREDIRE** dobbiamo **IMPEGNARCI** per ottenere risultati.

SCONFIGGERE LE ABITUDINI

Le abitudini sono i tre principali **NEMICI** per la nostra crescita. Se è vero che la nostra vita ci porta, per certi aspetti, ad essere inevitabilmente abitudinari (lavoro, orari, posti che si frequentano, persone che frequentiamo), è anche vero che ci sono delle situazioni nelle quali applichiamo gli stessi **SCHEMI** e quindi le stesse **ABITUDINI** senza che siamo costretti a farlo. (esempio armadietto in palestra) questo perché le **ABITUDINI** ci danno **SICUREZZA** che è uno dei bisogni più importanti da soddisfare. Più cerchiamo sicurezza al di fuori di noi stessi, più saremo dipendenti dell'esterno per essere sicuri. Dobbiamo **ABITUARCI A NON ABITUARCI** (esempi in aula cambiare posto, essere l'unico punto di riferimento per se stessi).

LA NOSTRA ZONA DI COMFORT

La nostra **ZONA DI COMFORT** è un insieme di modi di pensare, di comportamenti, di luoghi, di attività , di persone che sono in qualche modo abituali, conosciuti e quindi ci danno **SICUREZZA** quando ne usciamo proviamo una sensazione di disagio di incertezza come ad esempio quando affrontiamo una situazione nuova, quando ci troviamo in un posto dove non siamo mai stati, e tendiamo a ritornare nelle nostre abitudini e sicurezze. Esempio (imprenditore sulla cinquantina

che va in palestra, la signora che decide di imparare ad usare il computer, un operaio che decide di prendere il diploma).

PER CRESCERE E IMPARARE dobbiamo uscire dalla nostra zona di confort ed esplorare nuove possibilità, nuovi schemi di pensiero **NEL DISAGIO C'E' CRESCITA** è l'unico modo per superare questa sensazione è convivere per il tempo necessario a farla sparire o renderla accettabile e poco a poco rientrare, l'attività che ci mette a disagio, nella nostra zona di comfort " tutte le cose sono difficili prima di diventare facili" *Jolm Norle* dunque crescere significa uscire dalla propria zona di confort e la **LEADERSHIP PERSONALE** è la capacità di espanderla diventando più elastici mentalmente, più flessibili, 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. Per liberarci dalle **ZAVORRE** che ci impediscono crescere, dobbiamo metterci in gioco. Spesso viene facile dire "sono fatto così" o "certe cose non fanno per me". *A. Robbins* dice "se non puoi allora devi!" intendiamo con ciò che dobbiamo assolutamente fare una cosa quando ci accorgiamo che siamo noi il principale ostacolo alla sua realizzazione. Sposando questa teoria fare alcune cose diventa una sfida con i noi stessi, un obbligo morale e quindi diventa importante farlo al di là dei risultati che si ottengono, la conseguenza principale sarà di non fermarci di fronte agli ostacoli, di non **RENDERE IMPOSSIBILE** ciò che è fattibile, di comunicare alla tua mente che non hai paura di cambiare, sperimentare, agire, e questa mentalità garantirà risultati certi in futuro.

IL POTERE DELLE DECISIONI

Tutti nella vita attraversiamo momenti **DIFFICILI**, le differenze tra gli individui stanno in quello che essi **DECIDONO DI FARE** in quei momenti. Possono utilizzare come **STIMOLO PER PROTEGGERE** o per immobilizzarsi ed autocommiserarsi, bisogna imparare a **SFRUTTARE QUESTI MOMENTI** e questo **INDIPENDENTEMENTE** da ciò che ci succede. Il mondo è pieno di persone che hanno raggiunto risultati importanti senza essere particolarmente avvantaggiati dal contesto l'ambiente, soldi etc.

Esempi di Alex Zanardi e A. Fager

Niente determina il nostro destino più delle decisioni che noi stessi prendiamo, **DECIDERE COSA SI VUOL FARE** è il primo passo verso la realizzazione dei propri obiettivi. Se non decidiamo saremmo trascinati dagli eventi e non saremo i padroni del nostro destino. C'è una grossa differenza tra l'essere "interessati" e l'essere "impegnati". **INTERESSARSI = VORREI ..., MI PIACEREBBE ...**
IMPEGNARSI = VOGLIO OTTENERE TALE OBIETTIVO ENTRO TALE DATA in pratica fare tutto il possibile ed eliminare mentalmente altre possibilità. L'atteggiamento mentale di una vera

decisione è che non si torna più indietro, è rimasta solo questa strada (esempio del condottiero e della sua flotta che attacca un' isola nemica).

Ogni persona che ha ottenuto **RISULTATI**, un giorno si è svegliato e ha **DECISO**. Ha capito che le sue **POTENZIALITA** erano superiori rispetto all'energia che stava **UTILIZZANDO** e la decisione di dare di più per ottenere di più.

PERCHE' LE PERSONE NON DECIDONO?

I motivi sono quattro: **PAURA, INDIFFERENZA, MANCANZA DI ABITUDINI A DECIDERE, MANCANZA DI UTILIZZO DELLE PROPRIE RISORSE POSITIVE.**

1)**PAURA**: delle conseguenze del giudizio altrui, del fallimento essa ci priva del nostro potere personale, ci paralizza. Il problema non sta nell'aver paura ma nel **SAPERLA GESTIRE** . Essa può trasformarsi nel nostro migliore alleato perché mette in moto grande energia, adrenalina, grinta, diversamente uccide la nostra voglia di fare e alimenta dubbi, frustrazioni, insicurezza. La paura è solo uno stato mentale, dobbiamo "ucciderla" finché è piccola, prima che la nostra immaginazione crei ostacoli sproporzionati. Il modo più semplice per superare la paura è **AFFRONTARLA** "un giorno la paura busso alla porta, il coraggio andò ad aprire e non c'era più nessuno" *J.W. Goethe*.

2) **INCERTEZZA**

Molte persone non prendono decisioni se non hanno la certezza che andrà tutto bene o a buon fine. Ma quante possibilità abbiamo di saperlo in anticipo? Nessuna, chi aspetta la sicurezza per decidere passa la vita ferma o si muove molto più lentamente di chi la circonda. Raccogli opinioni sagge dall'ambiente che ti circonda ma **NON CREARE SICUREZZE** all'esterno di te, l'unica certezza sei **TU STESSO**. Io prendo decisioni. Forse non sono perfette, ma è meglio prendere decisioni imperfette che essere alla continua ricerca di decisioni perfette che non si troveranno mai *Charles De Gaulle*.

3) **MANCANZA DI ABITUDINE A DECIDERE**

Se ci riflettiamo prendiamo decisioni continuamente, tutto sta nell'avere la consapevolezza di farlo più ce ne rendiamo conto, più siamo allenati e più saremo pronti quando ci troveremo di fronte ad una decisione importante. Dobbiamo allenarci a decidere anche il più velocemente possibile, subito dopo aver valutato tutti gli elementi. Senza rimuginarci troppo su. Le persone di successo decidono velocemente e di rado tornano sui propri passi .

4) **MANCANZA DI UTILIZZO DELLE PROPRIE RISORSE POSITIVE**

Quando ci troviamo di fronte a una decisione difficile e impegnativa, spesso, diamo spazio a stati d'animo distruttivi, con la **PREOCCUPAZIONE**, la **PAURA**, **CERTEZZA**, **SICUREZZA**, **DETERMINAZIONE**, **LUCIDITA'**, ci lasciamo andare a pensieri disfattivi o pessimisti circa ciò che succederà.

PIACERE E DOLORE = ESSENZA DELLA MOTIVAZIONE

Tutti gli esseri umani sono spinti da queste due **GRANDI FORZE** e tutto ciò che fanno è per sfuggire al dolore o per raggiungere il piacere o ciò che per loro li rappresenta. Il nostro cervello è un meccanismo che svolge costantemente e in maniera perfetta questo processo di valutazione, il "pesare" su una bilancia se fare o non fare un'azione ci procura piacere o dolore. A **BREVE TERMINE**, il **DOLORE** è un fattore di motivazione più potente del piacere. A **LUNGO TERMINE**, però, i veri cambiamenti avvengono solo quando vi si associa il piacere (esempio dieta: il 97% torna nei tre anni il restante 3% associa il piacere al umano stile di vita). La maggior parte delle persone è così bloccata nella propria zona di comfort che agisce solo quando non può più farne a meno, cioè il **DOLORE** diviene **INSOPPORTABILE**. Dobbiamo essere bravi ad associare "dolore" a ciò che non ci fa piacere e "piacere" a quello che vogliamo.

IL PRIMO PASSO : è quello più importante e va fatto subito perché appena lo avremo compiuto staremo già viaggiando verso la nostra meta. La parte più difficile è stata sceglierlo di farlo e individuare la direzione, dopo sarà opportuno scegliere qualcosa di facile da poter far subito. Bisogna avere pazienza e gustarsi i piccoli successi quotidiani che messi insieme ci porteranno alla meta. Nel momento stesso in cui una persona decide di cambiare è già **CAMBIATA**. E' cambiata l'immagine che ha di se nei confronti degli obiettivi. Il nostro **ATTEGGIAMENTO MENTALE** determina le **QUALITA' DELLA NOSTRA VITA** e possiamo arrivare a qualsiasi risultato se lo decidiamo veramente e se siamo disposti a pagarne il prezzo.

CAPITOLO TERZO

La Magia delle parole

Esempio di *Abdallah* e la parola "sprecato". Ognuno di noi ha sperimentato nella sua vita **il potere delle parole** come esse possono entrare nella nostra mente così profondamente da farci **cambiare il modo in cui viviamo le cose**, i nostri cambiamenti, le nostre convinzioni. Molti sono consapevoli di come i discorsi di grandi personaggi abbiano cambiato la storia, ma pochissimi si rendono conto dell'effetto che quelle parole hanno suscitato in loro stessi in modo da spingerli ad agire, ad affrontare sfide, e vivere positivamente.

L'USO SBAGLIATO delle parole nel descrivere le esperienze della nostra vita può **disturgarci emotivamente** tanto quanto le scelte di parole più produttive può far scaturire in noi emozioni positive.

LE PAROLE VEICOLANO EMOZIONI

Distrutto /affaticato meraviglioso /carino non credo molto a quello che dici/bugiardo, con le parole **COMUNICHIAMO** i nostri **STATI D'ANIMO, IDEE, CONVIZIONI**, agli altri e a **NOI STESSI**. Le cose che ci diciamo diventano la nostra realtà. Infatti uno dei modi con i quali l'uomo dà significato alle sensazioni, agli stimoli, alle immagini, ai suoni, è **APPORVI DELLE ETICHETTE** chiamate **PAROLE**. In pratica usiamo delle parole per rappresentarci e le nostre esperienze di vita. E a seconda di quelle che usiamo cambiano automaticamente le sensazioni prodotte dal nostro sistema nervoso, modificando automaticamente la biochimica del nostro corpo. Il nostro **LINGUAGGIO** è come una tavolozza di un pittore con tanti colori da poter utilizzare per descrivere le nostre emozioni. Gli studi sul linguaggio ci mostrano come le popolazioni occidentali utilizzano **POCHE PAROLE** rispetto a quelle disponibili di cui quelle che descrivono **SENSAZIONE NEGATIVE** sono circa il doppio di quelle che descrivono **SENSAZIONI POSITIVE**. Questo ci dice che siamo **CULTURALMENTE** più esperti in materia di **MALESSERE** e di **EMOZIONI DEPOTENZIANTI** che in benessere e emozioni potenzianti. Una buona pratica quotidiana è cercare di diventare più **CONSAPEVOLI** del linguaggio che utilizziamo ogni giorno, attenuando i toni cupi e accentuando i toni **BRILLANTI**. Un esercizio può essere quello del "vocabolario trasformativo". Ricordiamoci sempre che quando **ETICHETTIAMO** qualcosa cerchiamo sempre **EMOZIONI CORRISPONDENTI**, quindi dobbiamo essere consapevoli che quando comunichiamo con le persone che ci circondano possiamo creare parti delle loro **IDENTITA'**.

LE NOSTRE PAROLE CI IPNOTIZZANO

Con le nostre **PAROLE** riusciamo a ricreare un vero e proprio **EFFETTO IPNOTICO**, lo facciamo regolarmente e senza renderci conto. Abbinando a certe affermazioni una **FORTE INTENSITA' EMOZIONALE**, queste inizieranno a diventare vere e reali per noi, perché poco per volta sarai assorbito dalla nostra mente inconscia. "Le parole sono la droga più potente usata dall'umanità" *Rudyard Kipling*. Un esempio di questi è dato dagli "**INCANTESIMI**" di cui tutti possiamo essere vittima quando sono negativi essi si differenziano da un'affermazione perché vi aggiungono il **COINVOLGIMENTO EMOTIVO**, rappresentano un **USO ATTIVO** della **NEUROLOGIA** e della **FISIOLOGIA**. Quindi quanto più ci sarà **EMOTIVITA'** tanto più sarà coinvolta la fisiologia, con particolare tenore di voce, una certa tensione muscolare e sensazioni congruenti al messaggio che stiamo inviando alla nostra mente. Possiamo però imparare ad usare gli incantesimi a nostro vantaggio. Gli **INCANTESIMI POTENZIANTI** hanno un potere senza pari nel creare la **CERTEZZA** e **L'INTENSITA' EMOZIONALE** di cui abbiamo bisogno. Dobbiamo tenere "allenate" le nostre emozioni e le nostre credenze per ottenere le massime prestazioni "le parole che pronunci con convinzione emotiva diventano le vite che vivi, il tuo paradiso o il tuo inferno". *Anthony Robbins*. Ripetersi con costanza e intensità ciò che si vuol essere. Ciò che si vuol fare, le nuove convinzioni che si vogliono sviluppare, ci aiuterà a depositare quelle informazioni nella parte più profonda della nostra mente, quella che **DETERMINA** ciò che facciamo e ciò che **SIAMO**. (esempio Rocky "non fa male non fa male"), alcune regole per creare nuovi incantesimi potenziati .

1) **INTENSITA' EMOTIVITA'**: non si può recitare l'incantesimo come fosse una affermazione bisogna vivere le sensazioni e i benefici che traiamo dal pronunciarlo utilizzando anche la fisiologia: i gesti, la respirazione, il movimento del corpo. Pronunciare ad alta voce con intensità.

2) **CONDIZIONAMENTO**: Ripeterli costantemente mentre si fanno altre attività per farlo diventare un pensiero interno abituale, qualcosa di naturale come la ripetizione.

3) **COINVOLGIMENTO**: Più riusciamo a usare tutti i cinque sensi quando affermiamo, viviamo, sentiamo e possediamo il nostro incantesimo e più rapidamente le integreremo in noi come una credenza, un'emozione abituale e costante. Un altro aspetto da considerare del nostro linguaggio sono le **GENERALIZZAZIONI** il nostro cervello generalizza in modo assolutamente naturale, questo ci permette di risparmiare molte energie (pensiamo all'azione dell'aprire una porta). Purtroppo però questo meccanismo a volte può ritorcersi contro perché tendiamo a generalizzazioni false che diventano debilitanti e tendono a modificare la nostra realtà. Una persona sbaglia tre volte e dice a se stessa "non c'è più niente da fare, non ci riuscirò mai" oppure per quanto ci provi sbaglia sempre". Facendo così creiamo in noi la convinzione che le cose non potranno mai cambiare e

prima il nostro cervello riceverà il messaggio inizierà a comportarsi di conseguenza creando esattamente quella realtà.

CAPITOLO QUARTO

Gli stati d'animo la fonte di ogni comportamento

Spesso siamo portati a pensare che le **CIRCOSTANZE** determinano come siamo e che possibilità abbiamo, in pratica la catena: **AVERE** qualcosa – per **FARE** qualcosa – ed **ESSERE** felici, la realtà è esattamente l'opposto. Se prima siamo un certo tipo di persona – allora **FAREMO** delle cose – **AVREMO** dei risultati. (esempio di *Elvis Presley* e Leonardo del Vecchio, non sapeva gestire i suoi stati d'animo povero orfanello). **LO STATO D'ANIMO** determina fortemente i nostri comportamenti. Cosa determina i nostri stati d'animo? “non sono mai gli eventi a determinare i nostri stati d'animo, ma piuttosto il significato che diamo a loro”. Per molti di noi è l'ambiente esterno a decidere come staremo e le sensazioni che proveremo ma così facendo conseguiamo il nostro potere personale avremo la capacità di gestire noi stessi, al mondo circostante (il bello e il brutto tempo, le buone e le cattive notizie, i comportamenti delle persone che ci circondano ...). Gli eventi non ci fanno niente, sono solo episodi che interpretiamo con la nostra mente e a cui diamo un significato (esempio della morte a Bali) oppure il furto dell'auto e la lezione comunque tenuta).

LE FORZE CHE CONDIZIONANO I NOSTRI STATI D'ANIMO:

SISTEMA DI CREDENZE – REAZIONE FISIOLÓGICA – STATO D'ANIMO (esempio una persona si rivolge in modo sbagliato reazione di rabbia, aggressiva). Quando accade un evento, il primo elemento che lo filtra è il sistema di credenze cioè le nostre comunicazioni su noi stessi e la vita, su cosa è giusto e su cosa è sbagliato, e esso crea la nostra realtà. Quindi **ATTRIBUIAMO UN SIGNIFICATO** a ciò che è successo, ci **FOCALIZZIAMO** su di esso, creando una **RAPPRESENTAZIONE INTERNA**, fatta di immagini mentali, e un **DIALOGO INTERNO** costituito da ciò che diciamo a noi stessi riguardo a quello che è accaduto. Tutto questo si traduce in una **REAZIONE FISIOLÓGICA** (una certa tensione muscolare, respiro e movenze) cioè il nostro corpo fa tutto il necessario a finché il nostro cervello identifichi quella reazione, attivando ormoni, proteine, neurotrasmettitori necessari a farci provare fisicamente un'emozione o uno stato d'animo. Dunque uno **STATO D'ANIMO** è un **FENOMENO BIOCHIMICO** (esempio semaforo rosso: a seconda dello stato d'animo abbiamo reazioni diverse) i nostri stati d'animo condizionano i nostri **COMPORAMENTI**, per cui

può succedere che un'azione fatte decine di volte può, in certe circostanze, risultare faticosa, difficile. **STATO D'ANIMO - COMPORTAMENTO** come può succedere se siamo le stesse persone con le stesse risorse a disposizione? **STATI D'ANIMO DIVERSI** ci danno accesso a **RISORSE DIFFERENTI** e determinano la nostra percezione della realtà influenzando le nostre decisioni. Per imparare o gestire meglio i nostri stati d'animo ed accedere a **STATI POSITIVI** e produttivi per raggiungere la nostra mente bisogna saper **GOVERNARE GLI ELEMENTI** che compongono uno stato d'animo, **FISIOLOGIA, FOCUS MENTALE, LINGUAGGIO**. Riguardo la **FISIOLOGIA** dobbiamo diventare più consapevoli del fatto che essa condiziona fortemente i nostri stati d'animo, così come sappiamo che quando si è felici sorridiamo, dunque vi è una corrispondenza biunivoca. Non è possibile porre entusiasmo con la fisiologia della depressione e viceversa perché il nostro cervello non può associare contemporaneamente **DUE PERCORSI NEUROLOGICI DIVERSI**. Così nel cervello quando viene creata una **STRADA NEUROLOGICA** e percorsa **RIPETUTAMENTE** ogni volta che la imboccheremo ci ritroveremo all'istante alla destinazione finale. Ogni emozione è collegata a precisi schemi fisiologici, postura, espressione felice, respirazione, tensione muscolare. Quindi ogni volta che proviamo quell'emozione **ANCORIAMO** quelle **FISIOLOGICHE** allo **STATO D'ANIMO** questa è fortissima perché coinvolge ogni cellula del corpo. Questo ci dimostra che quando vogliamo cambiare delle emozioni, magari rilassarci di fronte ad un problema, è necessario cambiare anche la fisiologia altrimenti il nostro cervello registra un'incongruenza tra le parole e i messaggi del corpo.

IL POTERE DEL FOCUS MENTALE :” La nostra mente può fare di un inferno un paradiso e di un paradiso un inferno” *John Milton*. La parte inconscia del nostro cervello è in grado di controllare tantissime cose che accadono dentro e fuori di noi e che la parte **CONSCIA** cancella focalizzandosi su quello che ci **SERVE** e ci **INTERESSA**. L'aspetto non positivo è che la percezione che noi abbiamo si limita a ciò per cui stiamo **FOCALIZZANDO**. E **QUALITA' DELLA NOSTRA ESISTENZA** è **DIRETTAMENTE PROPORZIONALE ALLA QUALITA' DEGLI STATI D'ANIMO** che viviamo quotidianamente. Quindi cambiare **FOCUS** è fondamentale perché ci permette di cambiare stato d'animo.

LE DOMANDE DIRIGONO IL FOCUS: abbiamo il potere di decidere su cosa focalizzarci e quindi di cambiare il nostro stato d'animo attraverso le **DOMANDE**. Il nostro cervello è sollecitato in automatico a rispondere alle domande e primo o poi trova le risposte (esempio il nome di una persona che ci sfugge e poi lo ricordiamo dopo tempo in tutt'altra situazione). Di fronte ad un **PROBLEMA** c'è un genere di **DOMANDE** che ci farà focalizzare sul **PROBLEMA STESSO** e in genere

sulle **POSSIBILI SOLUZIONI** (il cervello ha tutte le risposte però se ci focalizziamo su “che cosa non va nella nostra vita” prima o poi lo troveremo). Attenzione anche ai **PRESUPPOSTI** alle domande che poniamo, esse possono rafforzare dei focus **NEGATIVI**. Nel momento in cui cominciamo a farci **DOMANDE POTENZIANTI**, sposteremo il nostro **FOCUS** su **ASPETTI POTENZIANTI**, il nostro **CERVELLO** avrà **ACCESSO** a **RISORSE POTENZIANTI** e automaticamente entreremo in **STATI D’ANIMO POTENZIANTI**. **DOMANDE P.- FOCUS P.- RISORSE P. – STATI D’ANIMO**. Sono **DOMANDE PRODUTTIVE E POTENZIANTI** tutte quelle che ci danno potere personale, che ci focalizzano sulle **SOLUZIONI ANZICHE’ SUI PROBLEMI** e ci mettono nelle condizioni di **EVOLVERCI**. **SAPER PORRE DOMANDE COSTRUTTIVE**, soprattutto nei momenti **DIFFICILI DELLA VITA** è **UN’ABILITA’ CHE FA LA DIFFERENZA NELLA QUALITA’ DELLA NOSTRA VITA**.

LA DOMANDA GUIDA : ogni individuo ha una domanda che si pone costantemente, una domanda che guida buona parte delle sue azioni e alla quale è associata una **FORTE INTENSITA’ EMOTIVA**. Una **DOMANDA GUIDA** è una domanda **PRIMARIA** o **DOMINANTE** che **FILTRA** regolarmente il nostro modo di pensare, conscio o inconscio. Nella stragrande **MAGGIORANZA DEI CASI** la domanda guida che muove le persone è **GENERATA** da un modo **NEGATIVO** che ha generato **DOLORE** (esempio: la morte del padre, il suo ricordo della zia e la domanda “come posso piacere a tutti?”). Non dobbiamo affidare all’esterno la nostra **FELICITA’** perché significa non avere controllo.

CAPITOLO QUINTO

Leader di te stesso le credenze filtro della mente

Le nostre **CREDENZE** ,le nostre **CONVIZIONI** più profonde, sono ciò che **più determinano** psicologicamente, la vita che noi creiamo e i risultati che andremo a **REALIZZARE** . Quando crediamo fermamente in qualcosa, scateniamo quella forza e quelle risorse che magari non ci assicureranno il risultato, ma ci garantiranno di **TIRARE FUORI IL MASSIMO** da noi stessi e giocareci fino in fondo le nostre possibilità le nostre possibilità. **IL CICLO DEL SUCCESSO : credenze-potenziale – azioni – risultati** come e quanto le nostre credenze influenzino i nostri risultati si può spiegare da questo schema. Partendo dal **POTENZIALE** possiamo dire che esso è **MOLTO PIU' GRANDE** di quello che solitamente **UTILIZZIAMO**. **I RISULTATI che otteniamo non sono, quindi, figli del nostro potenziale,** altrimenti sarebbero sempre straordinari (visti che secondo alcuni studi utilizziamo solo fino ad un max del 10% del nostro potenziale) **ma di ciò che facciamo con quel potenziale.** Se non facciamo nulla i nostri risultati saranno fallimenti. **I RISULTATI SONO FIGLI DELL'AZIONE;** esistono, in ogni campo, talenti sprecati come persone che con minori capacità o vantaggi iniziali hanno ottenuto risultati superiori alla media grazie ad un impegno straordinario che si traduce in azione massiccia e costante. Quando iniziamo una qualsiasi attività, credendo intuitivamente che non è per noi, quindi con una **CREDENZA LIMITANTE** , riduciamo immediatamente il nostro potenziale, ognuno con poca convinzione e privi di entusiasmo per raggiungere gli obiettivi prefissati , così facendo molto probabilmente, i **RISULTATI** confermeranno ciò che avevamo previsto **RINFORZANDO** le nostre credenze limitanti riduciamo immediatamente il nostro potenziale, ognuno con poca convinzione e privi di entusiasmo per raggiungere gli obiettivi prefissati. Così facendo, molto probabilmente, i **RISULTATI** confermeranno ciò che avevamo previsto **RINFORZANDO** le nostre credenze limitanti. Basta fare questo circolo vizioso due o tre volte per rinunciare giustificandosi con: è giusto così, tanto non faceva per noi. **AI CONTRARIO**, quando siamo assolutamente **CERTI DEL RISULTATO POSITIVO**, le **credenze potenziate** li spinge a sfruttare al meglio il nostro potenziale ad agire con carica, energia, ed entusiasmo, spesso facendo più di quello che ci viene richiesto. Con **QUESTO ATTEGGIAMENTO** le **POSSIBILITA' DI SUCCESSO AUMENTANO** a dismisura. Questo non significa garanzia di successo. **RISULTATI NEGATIVI**, ma questi non ci fanno dubitare delle nostre possibilità creando incertezze e facendo vacillare le nostre credenze positive allora nemmeno decine di

risultati negativi consecutivi potranno **INFLUENZARE LA NOSTRA DETERMINAZIONE** (il colonnello Sanders e i suoi 1009 “no” consecutivi). **UNA CREDENZA non è nient'altro che una SENSAZIONE DI CERTEZZA riguardo qualcosa .** Nel momento in cui esprimiamo questa convinzione sentiamo ulteriormente una sensazione di sicurezza. Per questo le persone difficilmente sono disposte a metterle in dubbio: abbandonare le proprie certezze è sgradevole e per questo tenderanno a rimanere aggrappate anche alle credenze **LIMITANTI. LE CREDENZE** si suddividono in 3 tipi: **CREDENZE GENERALI, CREDENZE RELATIVE ALLA NOSTRA IDENTITA', REGOLE.**

CREDENZE GENERALI : sono tutte quelle credenze che riguardano globalmente **IL MODO** e come **NOI LO VEDIAMO**. Si tratta di **CONVIZIONI** relative ad argomenti **GENERICI** come la vita, la salute, il tempo, la famiglia, gli amici, il denaro, il sesso, il lavoro, la spiritualità ecc...

LE CREDENZE GENERALI DETERMINANO COME NOI CI PONIAMO NEI CONFRONTI DEL MONDO CHE CI CIRCONDA. LE CREDENZE POSSONO ESSERE anche **COLLETTIVE**. A tal proposito la storia di *Bannister* (l'uomo che per primo il miglio sotto i quattro minuti: all'epoca era considerato impossibile e dopo di lui vi riuscirono numerosi atleti) ci permette di capire fino a che punto le nostre credenze condizionano il **POTENZIALE** che sfruttiamo, le azioni e di conseguenza i **RISULTATI** che otteniamo . Appena qualcuno ci riesce anche gli altri ci riescono (come l'effetto placebo, le reazioni alle somministrazioni di calmanti o eccitanti sulla base di ciò che si aspettavano piuttosto che sul piano biochimico).

CREDENZE RELATIVE ALLA NOSTRA IDENTITA' : sono le credenze che **FORMANO LA NOSTRA IDENTITA'** cioè **L'IMMAGINE E L' IDEA** che abbiamo di **NOI STESSI** . Sono tutte quelle che espresse con l'affermazione “io sono... Se le nostre credenze generali ci danno sicurezza e tendiamo continuamente a cercarne conferma, questo vale a maggior ragione per le credenze che riguardano la nostra identità. Ogni volta che ci **CONFRONTIAMO COERENTEMENTE CON NOI STESSI** e questa la massima **SENSAZIONE DI CERTEZZA** che un essere umano può provare. Le persone sono disposte a tutto per vivere nella certezza di essere ciò che credono di essere. **ALL'OPPOSTO,** quando ci comportiamo **DIVERSAMENTE** . dell'idea che abbiamo di noi stessi, viviamo una sgradevolissima **SENSAZIONE DI DISORIENTAMENTO** perché non possiamo affermare “io sono fatto così”. Questo accade anche quando il nostro comportamento rappresenta un notevole miglioramento o è in linea con il proprio desiderio di cambiamento. Una **TRASFORMAZIONE** può dirsi tale solo quando **MUTA L'IDENTITA'** della persona, quando cioè cambia ciò che crede di se stesso e quindi come si vede nei confronti della nuova situazione. Quando più siamo legati all'idea che abbiamo di noi stessi tanto più sarà difficile cambiare .

LE TRE "P" CHE RENDONO INCAPACI

Riguardo alle generalizzazioni *Martin Seligman*, dell'università della Pennsylvania, nel suo libro "imparare l'ottimismo" definisce tre tipi di GENERALIZZAZIONI Che conducono all' INCAPACITA' APPRESA, cioè quell'atteggiamento mentale che ci porta ad essere impotenti e incapaci di fronte a situazioni difficili.

1) **PERMANENZA** : comprende tutte quelle generalizzazioni che rendono un problema permanente , sviluppando convinzioni del tipo: "sarà così per sempre nessun problema è permanente. Chi tende a vedere i suoi problemi tali è destinato a continui insuccessi. Sapere che nella vita ci sono momenti "sì" e momenti "no" permette di credere sempre che possiamo tornare una soluzione.

2) **PERVASIVITA'** : A volte permettiamo a UNA DIFFICOLTA' di condizionare tutta la nostra vita, completamente . Magari un solo degli aspetti della nostra vita va male, o non come vorremmo (lavoro, salute , affetti e cc..) ma per noi è tutto un distorto. Questo lo facciamo anche in positivo e può rilevarsi altrettanto dannoso .

3) **PERSONALITA'**: Quando il problema, secondo le nostre affermazioni, non risiede nella situazione in se, ma nella nostra identità "questa cosa non fa per me! Non sono portato ", solitamente non abbiamo **SBAGLIATO** ma che **SIAMO SBAGLIATI**.

ESPANDERE LA PROPRIA IDENTITA' : tutte le persone che limitano la loro identità riassumendole in poche e ristrette definizioni, o peggio ancora, la legano totalmente ad un ruolo o una attività che ricoprono nella loro vita, corrono il rischio di non tenere più un significato quando questo ruolo o attività vengono a mancare. Più riusciamo a vederci e sentirci adeguati in ruoli diversi maggiore felicità avremo a vivere positivamente il cambiamento a evolverci e migliorare, più la nostra **PERSONALITA' SARA' RICCA E COMPLETA** e maggiori saranno i **MODI** attraverso i quali potremo **SODDISFARE** le nostre **IDENTITA'**.

TERZO TIPO DI CREDENZE : LE REGOLE : ogni uno di noi sviluppa nella sua vita credenze riguardo a ciò che è **GIUSTO** e ciò che è **SBAGLIATO** . Una sorta di regolamento che determina buona parte dei nostri stati d'animo ognuno ha un proprio regolamento . Quando due persone litigano **LA LITE NON E' MAI TRA LORO, MA TRA LE LORO REGOLE** cioè il loro modo di vedere le cose. Avere **TROPPE REGOLE E TROPPO RIGIDE** ci garantisce una via diretta all'**INFELICITA'**. Quante più regole dobbiamo soddisfare per essere soddisfatti tanto più sarà difficile esserlo.

COME NASCONO LE NOSTRE CREDENZE : E' fondamentale sapere come nascono le nostre credenze che sono così importanti per prendere il controllo della nostra vita. Una **IDEA** o un'**OPINIONE** per stare in piedi e trasformarsi in una solida **CONVINZIONE** ha bisogno di **RIFERIMENTI**, cioè delle esperienze che confermano **RIFERIMENTI PERSONALI** (" mi è successo l'ho visto con i miei occhi") **RIFERIMENTI ESTERNI** ("me l'hanno detto " , l'ho letto sul giornale " , "mio padre ha sempre fatto così") **RIFERIMENTI IMMAGINARI** (basate su proiezioni mentali la nostra immaginazione è così geniale e potente da rendere le cose reali che in realtà non lo sono) (esempio la convinzione "io sono intelligente") **PIU' RIFERIMENTI ABBIAMO** più **SIAMO SICURI** delle nostre **CONVINZIONI**. **LA DIMENSIONE DEI NOSTRI RIFERIMENTI è data dal COINVOLGIMENTO EMOTIVO.** Più un'esperienza creativa ci ha fortemente toccato più la capacità di reggere da sola una credenza, purtroppo questo accade più facilmente quando l'episodio parte con emozioni negative. Ciò può essere fortemente **LIMITANTE**, iniziamo a decidere e ad agire guidati dalla **PAURA DI SOFFRIRE** che dal desiderio di **PROVAERE LE EMOZIONI** che vorremmo.

CAMBIARE CREDENZE È POSSIBILE.

Una volta creata una credenza dimentichiamo che è solo un'interpretazione della realtà e la consideriamo certa. Possiamo cambiare una credenza limitante attraverso cinque passi da fare:

1) **ASSOCIARE DOLORE ALLA VECCHIA CREDENZA:** dolore piacere sono le due fasi che determinano ciò che facciamo. ogni cambiamento avviene perché associamo dolore al vecchio comportamento e piacere al nuovo, perciò dobbiamo riflettere su quanto ci potrà costare continuare a mantenere una credenza. rendi il cambiamento una cosa che devi assolutamente fare perché non vuoi più pagare il prezzo della tua convinzione limitante.

2) **CREA DUBBI:** dobbiamo verificare se i riferimenti di quella credenza hanno un senso o no, dobbiamo porci domande che creano un dubbio e individuare solo gli aspetti discordanti con la credenza

3) **SCEGLIERE UNA NUOVA CREDENZA POTENZIANTE:** sostituire la vecchia così da non lasciare un vuoto. Sostituire una vecchia credenza con una nuova vorrebbe dire cambiare approccio alle cose è il modo di comportarsi.

4) **CERCARE RIFERIMENTI PER LA NUOVA CREDENZA:** dobbiamo individuare nel passato tutti i riferimenti concreti di quante volte nella nostra vita abbiamo già sperimentato che ciò in cui hai deciso di credere è vero.

5) **ASSOCIARE GRANDE PIACERE LA NUOVA CREDENZA E VIVERE IN ANTICIPO I RISULTATI:** così facendo daremo al nostro cervello dei riferimenti concreti su come vorremmo che si comporti

d'ora in avanti. Dobbiamo diventare sempre più consapevoli di ciò in cui crediamo, osservando le persone che ci circondano perché possono essere il più grande esempio da seguire. Dobbiamo andare costantemente in cerca di fatti che smentiscono le nostre vecchie credenze, rendendo sempre più evidenti a noi stessi quanto fossero limitanti. Diventeremo sempre più coscienti di quanto le nostre credenze determinano i nostri risultati.

Caratteristica comune di tutte le persone di successo e per credenze di successo, convinzioni che permettono loro di ottenere risultati fuori dalla norma. Esse usano la mente in maniera più evoluta e facilmente si possono riscontrare in loro fortissime convinzioni potenzianti tipo: "non esistono fallimenti ma solo risultati". "Dentro di me c'è tutto quello di cui ho bisogno". "Non c'è successo duraturo senza impegno" etc. (Es. brano pag. 153)

CAPITOLO SESTO

Va' dove ti porta il cuore

Ogni volta che sentiamo il desiderio profondo di fare o ottenere qualcosa che sappiamo essere giusta è migliore per noi contemporaneamente un'altra nostra parte interviene limitando questo effetto che ci spinge verso qualcosa, ecco che ci troviamo nel bel mezzo di un conflitto interno.

Per rendere più concreto il discorso possiamo pensare metaforicamente al cuore in contrapposizione a mente e viscere con il cuore rappresentiamo simbolicamente la parte di noi più completa, profonda, pura, spirituale, la parte di noi che conosce le risposte. Le persone sanno che seguire il cuore è la cosa più saggia e giusta, ma raramente imboccano questa strada, perdendo così poco per volta la capacità di ascoltarsi. Quando invece del cuore seguiamo la mente, la nostra razionalità automaticamente decidiamo condizionati dalle paure e dalle credenze limitanti che ci appartengono. La mente ci fa stare con i piedi per terra, ti fa trovare dei motivi per i quali è sicuramente meglio non fare una cosa. Etc.

Seguendo le viscere invece non siamo mai in equilibrio. La parte viscerale di noi è come un bambino che fa i capricci perché vuole sempre di più è che disposto a qualsiasi cosa per soddisfare le sue pulsioni interiori. Dobbiamo seguire nelle nostre decisioni il cuore: ciò non significa che bisogna agire senza riflettere o che non si debba mai fare una piccola pazzia, mente e viscere sono importanti per la qualità della nostra vita ma vanno seguite solo se allineate al cuore. Quando questi elementi sono allineati e spingono nella stessa direzione diventiamo inarrestabili perché

siamo in grado di utilizzare al meglio le nostre risorse. Cosa crea i conflitti interni? Fondamentalmente sono quattro gli elementi che generano i nostri conflitti interni:

1) le credenze limitanti: permettiamo alle nostre credenze limitanti di condizionare le nostre scelte e creare dubbi che sono grandi generatori di conflitti (è giusto ho sbagliato, si può o non si può)

2) abitudini comportamentali: in questo caso la nostra zona di comfort diventa il nostro limite più grande. Privilegiano il come l'ho sempre fatto rispetto al come vorrei fare.

3) esperienze traumatiche o negative: le esperienze che ci hanno provocato dolore possono influenzare la nostra capacità di azione.

4) pensieri dicotomici: la nostra mente crea spesso delle dicotomie contrapponendo ad esempio il bianco e il nero senza tener presente le mille sfumature di grigio che ci sono tra questi colori, per questo motivo una scelta si tramuta in un dilemma, una scelta è veramente tale quando si sono almeno tre opzioni. E se la cerchiamo la troviamo sempre. Quando generiamo dei conflitti spesso finiamo per somatizzarlo, generalmente contraiamo il diaframma generando dolori all'addome e alla schiena, limitiamo la respirazione che diventa sempre meno profonda. I conflitti poi sono autogeneranti, spesso da uno se ne genera un altro concatenandosi e ingarbugliandosi in dei veri e propri cicli involutivi.

Come possiamo risolvere i conflitti? Possiamo ascoltare il cuore e muoverci in direzione di quello che è giusto per noi guardando qualcosa che ancora non abbiamo visto, considerando nuovi aspetti, In pratica evolvere dallo stesso schema di pensiero che abbiamo utilizzato fino adesso ed accedere ad un livello di pensiero più alto (pensiamo a i problemi che avevamo da adolescenti e adesso non lo sono più). In pratica dobbiamo spostare il nostro Focus e lo strumento migliore per farlo sono le domande. Ognuno di noi dentro di sé sa le risposte che cerca basta sapersi porre le domande come se si dovesse aiutare qualcun altro, in questo modo riusciamo ad uscire dal problema e quindi non più condizionati

Emotivamente dalle nostre paure e dalle nostre limitazioni soggettive, riusciremo a guardare il problema oggettivamente da un livello di pensiero diverso così da entrare in contatto con il nostro cuore. non sempre ciò che più giusto corrisponde a ciò che è più piacevole nel breve periodo, ma è sempre la scelta migliore per noi sul lungo periodo. una caratteristica da coltivare per diventare leader di noi stessi è proprio la saggezza il senso del giusto. La saggezza è l'intelligenza di saper mettere a frutto l'esperienza per poter vivere meglio con più felicità meno problemi. Purtroppo la maggior parte delle persone non impara abbastanza velocemente dalle

proprie esperienze e non dedica tempo ed energie a lavorare su se stessi in modo da non dover attendere di avere la barba bianca per essere saggio

Le quattro classi di esperienza. Non tutte le esperienze che ci fanno stare bene sul momento sono positive nel lungo termine, quindi importante capire ciò che è piacevole e ciò che è buono per noi. In particolare ci sono quattro differenti classi di esperienze che un essere umano può fare:

1) esperienze di prima classe:

ci fanno stare bene,
sono buone per noi,
sono buone per gli altri,
sono positive in assoluto.

Sono tutte le esperienze che migliorano la qualità della nostra vita e di conseguenza delle persone che ci circondano (ad esempio passare una bella serata con gli amici, fare un viaggio, leggere un libro, fare beneficenza, aggiornarsi professionalmente, fare sport). Tutte queste sono esperienze di prima classe dando per scontato che ci piaccia farle, altrimenti diventano di seconda classe.

2) esperienze di seconda classe: Non ti fanno stare bene, Sono buone per noi, Sono buone per gli altri, Sono positive in assoluto. Fondamentalmente sono tutte quelle che dovremmo fare, anche se spesso ci sottraiamo perché non ci piacciono o ci mettono a disagio (ad esempio mettere in ordine, andare dal dentista, pagare le tasse)

3) esperienze di terza classe: ci fanno stare bene, non sono buone per noi, non sono buone per gli altri, non sono positive in assoluto, In questa categoria rientrano tutti i nostri " vizi" (bere, fumare, drogarsi, mangiare troppo, compiere azioni spericolate, denigrare gli altri...

4) esperienze di quarta classe: Non ci fanno stare bene, non sono buone per noi, non sono buone per gli altri, non sono positive in assoluto, Purtroppo ci sono anche queste esperienze, come quelle persone che resistono da anni a situazioni insopportabili (es. Chi subisce violenza, chi si droga ed è ormai tossicodipendente, qualcosa di disonesto che abbiamo fatto)

Le prime due classi di esperienze sono quelle che ci suggerisce il cuore, le altre due ci abbandoniamo guidati dalla mente e dalle viscere.

CAPITOLO SETTIMO

Una scatola piena di strumenti sinceramente

C'è capitato di reagire ad alcune situazioni in modo automatico. Questi automatismi sono materia di studio della PNL (programmazione neuro-linguistica) disciplina nota all'inizio degli anni 70 in California. L'espressione descrive esattamente quali furono le basi di partenza:

Programmazione: sta a significare il modo di comporre le sequenze ed ottenere risultati specifici

Neuro: indica che il comportamento è il risultato di un processo neurologico

Linguistica:precisa che la composizione e la disposizione dei processi neurali è codificata attraverso il linguaggio.

La PNL si basa sul principio che ogni comportamento ha una struttura e che questo può essere modellata imparata insegnata modificata. Le strategie efficaci di pensiero possono quindi essere identificate assunte e utilizzate da chiunque lo desideri.

COME EFFETTUARE UN CAMBIAMENTO DURATURO.

per effettuare un cambiamento duraturo e raggiungere il nostro scopo ci sono dei passi fondamentali da compiere:

Consapevolezza

Rottura dello schema

Alternativa potenziante

Condizionamento

Consapevolezza: dobbiamo capire cosa vogliamo veramente e cosa ci impedisce di raggiungerlo, questo ci permetterà di identificare il nostro stato attuale rispetto a quello che desideriamo e di aver chiaro come raggiungerlo. È necessario trovare una "leva" una motivazione abbastanza forte da spingerti ad ottenere il nuovo comportamento vincente e ad abbandonare quello improduttivo. sappiamo che i due elementi che ci permettono di trovare una leva sono il piacere ed il dolore. È importante che riusciamo ad associare una quantità di dolore insopportabile al fatto di non cambiare e un enorme piacere all'esperienza di cambiare in questo momento.

Rottura dello schema:nessun tentativo di cambiamento potrà mai avere successo se ripetiamo ogni volta le stesse azioni è quindi necessario interrompere la precedente strada neurologica e creare una nuova.

Creare un'alternativa potenziante: quando affrontiamo un cambiamento questo per essere alternativo e positivo necessita di un'alternativa potenziante che soddisfi un livello più alto di bisogni. Non possiamo lasciare un vuoto.

Condizionamento: per installare dentro di noi una nuova alternativa potenziante dobbiamo condizionare la nel tempo affinché diventi un automatismo. Per ottenere ciò dobbiamo ripetere il comportamento più volte, ripercorrere la nuova strada neurologica fino a farla diventare uno schema mentale.

Per condizionare una nuova alternativa non siamo necessariamente tenuti a viverla direttamente possiamo creare un automatismo anche grazie al potere della visualizzazione, più forte è la capacità di immaginare più alte sono le probabilità che il sogno diventi realtà (esempio pagina 190 della tuffatrice Laura alle Olimpiadi - dopo essere stata ferma per un infortunio... - **POTENZIAMENTO MENTALE** attraverso l'immaginazione dell'esecuzione del tuffo.)

La realtà esterna conta poco rispetto alla visione che abbiamo di noi stessi. (ad esempio l'anoressico; che si vede grasso. Il nostro cervello si potrebbe paragonare ad un pilota automatico ci conduce alla mente che abbiamo impostato)

Poiché esso non distingue tra realtà ed immaginazione possiamo cambiare le coordinate e vivere le esperienze che desideriamo. Queste lasciano comunque una traccia nel nostro cervello come se quella esperienza l'avessimo vissuta. dobbiamo essere più consapevoli che queste tracce hanno degli effetti concreti ed importanti sulla nostra vita di tutti i giorni. Prima di ogni performance dobbiamo regalarci qualche minuto per creare in anticipo l'esperienza nella nostra mente esattamente come vorremmo che accadesse inizierà a condizionare in positivo il risultato creando dei percorsi neurologici che quanto più saranno marcati tanto più saranno ripercorsi durante la prestazione vera. nel momento stesso in cui ci rappresentiamo una scena internamente in qualche modo la filtriamo, attraverso i nostri cinque sensi e la rendiamo quindi soggettiva. Nella PNL sono state individuate e distinte tre diverse modalità definite visiva auditiva cinestesica (tatto olfatto gusto).

Tutti possediamo queste tre modalità , ma ognuno di noi ha sviluppato una preferenza per una di esse. accade così che quando ricordiamo un evento c'è che ricorda principalmente cosa ha visto, i colori oppure chi ricorda subito le voci, i rumori, quello che ha sentito e poi c'è chi ricorda le sensazioni, positive o negative, che avevamo provato allora.

Anche la comunicazione varia a seconda della modalità seguita, in generale ci piacciono di più le persone che usano la nostra stessa modalità, perché sono più simili a noi. I singoli elementi

che compongono una rappresentazione mentale vengono definiti in PNL sottomodalità, ne esistono per ognuno dei canali sensoriali.

Sottomodalità visive: immagini a colori in bianco e nero luminosità dimensioni messa a fuoco distanza velocità eccetera

Sottomodalità auditive: volume direzione del suono timbro tempo chiaro/ spento ritmo eccetera

Sotto modalità cinestesiche: temperatura peso durezza pressione eccetera. Modificare le sottomodalità ci permette di variare le sensazioni che abbiamo associato e quelle determinate esperienze.

CAPITOLO OTTAVO

La cosa più importante

Come abbiamo già visto i valori indirizzano tutte le nostre scelte e danno una direzione alla nostra vita. Per raggiungere livelli di massima realizzazione nella vita dobbiamo decidere quali sono per le cose più importanti, i valori più alti e vivere ogni giorno in base a questi principi indipendentemente da ciò che accade. vivere secondo i nostri valori al potere di conferire una felicità duratura una sensazione di sicurezza e di pace interiore. Le persone che agiscono coerentemente con la loro filosofia di vita hanno una grande capacità di influenza e spesso diventano dei Leader.

Cosa sono e come nascono i valori.

Tutti vogliamo sentirci bene ed evitare di star male, ognuno ha sviluppato un codice personale per stabilire che cosa è piacere e che cos'è il dolore e quale le emozioni più importanti di altre.

I valori sono proprio quegli impulsi che ci spingono ad andare in direzione di qualcosa o che ci spingono ad allontanarci da qualcos'altro. Quindi parliamo di valori positivi (amore ,gioia, divertimento, amicizia, salute, libertà, eccetera) e valori negativi (rabbia, apatia, frustrazione, paura, insicurezza, eccetera).

Il sociologo americano *Massey* ha elaborato la teoria dei tre periodi di sviluppo e formazione dei valori.

1) **IL PERIODO DELL' IMPRINTING** che va da zero a sette anni di età: in questo periodo registriamo e assorbiamo inconsciamente tutto quello che accade intorno a noi.

2) **PERIODO DEL MODELLAMENTO**: dagli otto anni ai tredici anni, in questo periodo iniziamo a divenire coscienti delle differenze tra gli esseri umani che ci circondano e a scegliere i nostri "eroi" tra amici ,parenti ,cantanti, sportivi etc.

3) **PERIODO DELLA SOCIALIZZAZIONE**, dai quattordici anni hai ventuno anni, si iniziano a formare e rinforzare i valori legati alle relazioni e alla vita sociale che esercitano adesso un peso di gran lunga maggiore nella nostra vita. Intorno ai ventuno anni i nostri valori principali raggiungono una naturale stabilità è solo un'esperienza emotivamente significativa o addirittura un vero e proprio shock psichico potranno alterarne la presenza e la gerarchia.

Tutti abbiamo dei conflitti di valore semplicemente perché il nostro sistema che li congloba in gran parte non è stato creato da noi ma è stato modellato dall'ambiente.

Questa situazione però può essere cambiata e possiamo farlo in primo luogo acquisendo la consapevolezza dei nostri attuali valori e di come ci spingono a fare ciò che facciamo in seconda battuta prendendone il controllo decidendo coscientemente In base a quali valori vivere per realizzare la vita che desideriamo e meritiamo. Il fatto che una persona ha desideri vivere certi stati emozionali e allontanarmi e altri non significa che cioè quello che accade nella vita. per poterlo sapere necessario conoscere le regole che soddisfano quei valori cioè tutto quello che deve accadere secondo la tal persona perché possa provare quella sensazione. Queste regole sono la vera fonte del nostro piacere o dolore. La maggior parte delle persone si crea regole che fanno sì che stia male molto più volte di quante si sente bene.

LA REVISIONE DEL NOSTRO SISTEMA DI VALORI comprende quindi anche la creazione di regole a cui sia facile uniformarsi e che ci aiutino a sperimentare il più possibile gli stati emozionali che vogliamo ed inoltre il controllo di quest'ultime, la loro soddisfazione, deve dipendere da noi e non lasciarle determinare all'esterno, dal mondo che ci circonda. Dobbiamo raggiungere la consapevolezza che" **COME IO SO DIPENDE SOLO DA ME STESSO**".

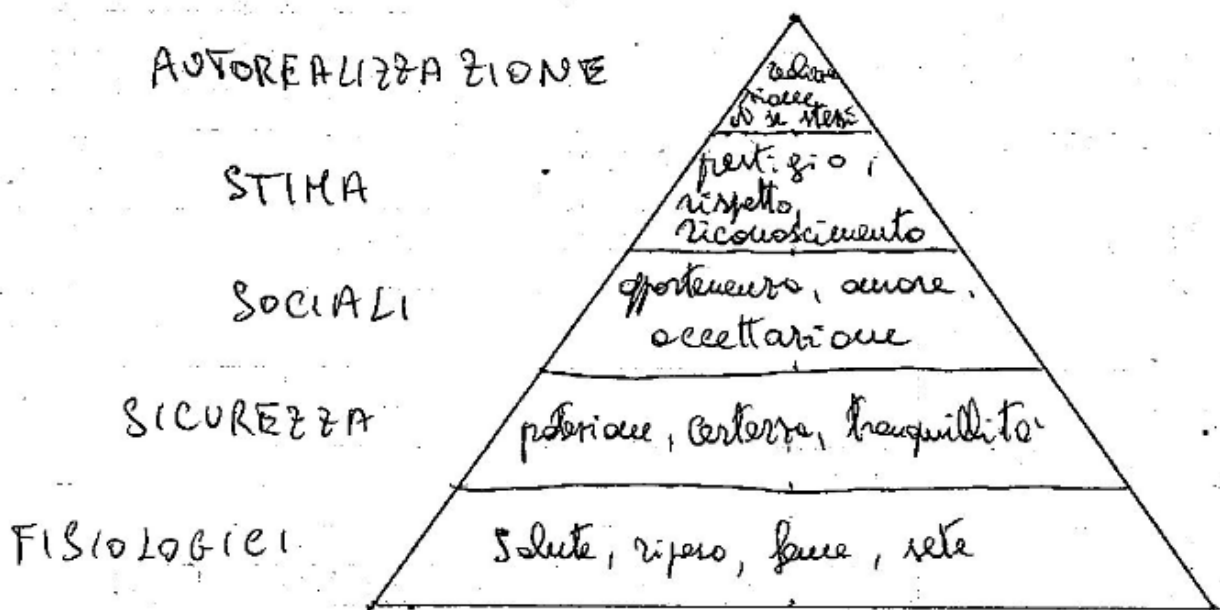
CAPITOLO NONO

La forza trainante

Oltre ai Valori c'è un'altra spinta viscerale che ci spinge a fare ciò che facciamo: il bisogno. il concetto di bisogno non riguarda solo le nostre necessità primarie, come per esempio il cibo, ma anche quelle psicologiche. oggi con l'evolversi della specie e le sempre maggiori garanzie per la nostra sussistenza, la **SOPRAVVIVENZA EMOTIVA** si è trasformata in necessità primaria. la mancanza di soddisfazione dei bisogni emozionali minaccia la stessa nostra sopravvivenza fisica: depressione, amarezza, abuso di farmaci e droghe eccetera. Ogni individuo deve in un modo o nell'altro soddisfare i suoi bisogni.

I bisogni umani da *Maslow a Robbins*

Il primo che concentrò la sua attenzione sui bisogni umani fu *Maslow* uno di padre della psicologia umanistica. La sua teoria dei bisogni risalente al 1954 si sintetizza in una piramide che va dalla subordinazione ai bisogni di carenza verso il soddisfacimento dei bisogni di crescita.



Dal basso verso l'alto descrive bisogni fisiologici, di sicurezza, di appartenenza e amore, di stima, di autorealizzazione. Secondo *Maslow* ogni bisogno di livello inferiore deve essere soddisfatto prima di poter passare alla considerazione del bisogno successivo. uno dei più grandi maestri della psicologia moderna Robbins ha elaborato la sua teoria dei suoi bisogni che non è altro che un'evoluzione degli studi di *Maslow*.

I sei bisogni umani

Ognuno possiede credenze, valori, condizionamenti culturali, schemi di pensiero, informazioni e riferimenti diversi da chiunque altro, ma tutti abbiamo in comune gli stessi suoi bisogni e ogni comportamento umano è semplicemente il tentativo di soddisfarli. ogni persona può appagare i propri bisogni in maniera più o meno produttiva e potenziante per se stessa e per gli altri vivendo esperienze di prima seconda terza e quarta classe (capitolo VI) .

Il segreto per una vita di successo è soddisfare i propri bisogni attraverso veicoli produttori anziché distruttivi. Dei suoi bisogni primi quattro sono fondamentali o primari e due invece superiori o spirituali. A differenza di Maslow qui non esiste alcuna gerarchia tra i bisogni, per ognuno di noi dodici di essi possono essere più o meno importanti di altri secondo criteri soggettivi, ma tutti quanti cerchiamo comunque di soddisfare il più possibile tutte sei.

1) **SICUREZZA**: uno dei bisogni che dobbiamo necessariamente soddisfare è quello della sicurezza, di vivere nelle nostre zone di comfort, nella certezza di evitare il più possibile il dolore e possibilmente avere del piacere nella nostra vita. Non è solo bisogno di sicurezza fisica ma anche e soprattutto di sicurezza psicologica. Per soddisfare il proprio bisogno di sicurezza le persone usano svariati veicoli, il primo fra tutti è il controllo. Per averlo le persone fanno cose molto positive (studiare, informarsi, organizzare,) è molto meno costruttive (manipolare gli altri, usare la forza e la tattica per imporsi) .

2) **VARIETÀ** : di certo abbiamo bisogno di sicurezza, ma paradossalmente a fianco ad essa abbiamo bisogno anche dell'incertezza e varietà altrimenti la vita diventerebbe noiosa. Alcuni modi piacevoli per soddisfare questo bisogno sono viaggiare, andare in vacanza, coltivare hobby, instaurare nuove amicizie. Spesso, si ricorre anche a veicoli meno produttivi che modificano il nostro stato come alcol e cibo e droghe.

3) **IMPORTANZA**: ognuno di noi ha bisogno di sentirsi importante, unico e speciale per qualcosa o per qualcuno, di avere uno scopo, un compito. Le persone fanno di tutto per sentirsi importanti, si danno da fare nella loro attività per distinguersi dagli altri, accumulano ricchezza materiale per sentirsi unici e di importanti c'è chi soddisfa il proprio bisogno avendo stile, eleganza, essendo trendy e chi invece al contrario, anticonformista, unico proprio per questo. Anche l'identità negativa in un modo per sentirsi importanti: molti sembrano vantarsi delle proprie incapacità, delle proprie sfortune. C'è chi ama farsi desiderare e chi purtroppo usa violenza.

AMORE/UNIONE: è quello che tutti gli uomini e le donne devono soddisfare, il bisogno di amore, amare qualcosa o qualcuno, intimità, condivisione. i veicoli più utilizzati sono ovviamente quelli delle relazioni di coppia, familiari e di amicizia ma si possono utilizzare anche rapporti con gli animali domestici oppure attraverso la spiritualità. Uno dei modi più sani, se non il migliore, per soddisfare il bisogno di amore e unione è amare se stessi.

Questi sono i quattro bisogni fondamentali, in particolare ce ne sono uno o due più importanti per noi che saranno fondamentali per le nostre scelte. i mezzi che utilizziamo per soddisfarli sono quelli che determinano la qualità della nostra vita: i veicoli produttivi ci fanno vivere esperienze di prima o di seconda classe, veicoli distruttivi ci fanno vivere esperienze di terza classe purtroppo anche di quarta. Quando qualsiasi esperienza soddisfa almeno tre bisogni, quattro, è a buon livello, diventa per noi una "droga" e avremo difficoltà a rinunciarvi nonostante possa essere qualcosa di negativo per noi.

I DUE BISOGNI SUPERIORI : CRESCERE E CONTRIBUIRE.

Il bisogno di crescere è insito nell'uomo e lo dobbiamo soddisfare per essere appagati, per sentirci vivi. Lo testimonia la soddisfazione interiore che proviamo ogni volta che impariamo qualcosa di nuovo, anche se piccolo è poco importante.

il secondo bisogno superiore che dobbiamo soddisfare per vivere una vita appagante è quello di contribuire, di dare agli altri. aiutare, servire, contribuire, fare le differenze nella vita di qualcuno procurano all'essere umano una soddisfazione senza eguali.

il motivo per cui ciò accade che il contribuire si permette di soddisfare tutti gli altri bisogni al massimo livello: si conferma che siamo in grado di dare agli altri (sicurezza) , ovviamente ci fa sentire importanti per qualcuno, dare certamente amore, comprendere un rapporto con qualcuno, il che comporta una varietà assicurata.

Ti piace fare ciò che soddisfa i nostri bisogni.

È interessante notare che tra le esperienze di Prima e terza classe (quelle che si fanno star bene mentre viviamo) le prime soddisfano tutti i bisogni a massimi livelli, mentre le altre in genere a pagano solo i primi quattro bisogni, poiché è abbastanza improbabile che una cosa non buona per noi si faccia contribuire, se ho vale ovviamente per le esperienze di quarta classe. Il fatto più importante da capire che tutte le cose che sappiamo sarebbe bene fare ma che comunque non facciamo soddisfano i nostri bisogni a livello bassissimo.

Il segreto per vivere una vita straordinaria è imparare a trasformare l'esperienza di seconda classe in esperienze di prima classe. Che non posso fare ciò che amo, posso imparare ad amare ciò che faccio. È possibile cambiare il grado di soddisfazione dei nostri bisogni in due modi: modificando la procedura e mutando la percezione delle attività. Nel primo caso basta cambiare la propria strategia di comportamento cercandone un'altra che ci permetta di fare la stessa cosa ma ricavandone sensazioni diverse, ad esempio se mi scoccio di correre posso provare a farlo in compagnia e improvvisamente può diventare piacevole, non è cambiata l'attività ma la procedura.

Per cambiare la percezione di quella attività basterà cambiare il **CAN** (credere apprezzare notare) . cambiano per sezioni di qualcuno ogni volta che modifichiamo ciò che crediamo a riguardo, di ciò che apprezziamo di quella cosa, dei particolari che notiamo, o sia ciò su cui ci focalizziamo.

CAPITOLO DECIMO

DOVE STIAMO ANDANDO? Se non sappiamo cosa vogliamo quante possibilità abbiamo di ottenerle? Il metodo O.S.A. (Obbiettivo, scopo, azione) è un sistema di pianificazione e gestione dei propri obbiettivi suddiviso in tre passi, in grado di focalizzarsi immediatamente su cosa vuoi (obbiettivo), sul perché le vuoi (scopo) , prima ancora di creare un piano d'**AZIONE** da mettere in atto per ottenerlo. Le persone di vero successo sono quelle che indicano benessere, che vivono una vita piena di convinzioni positive, sono soddisfatte e appagate. Tutte hanno in comune tre cose: 1) **SANNO COSA VOGLIONO: L'OBBIETTIVO:** innanzitutto conoscono l'obbiettivo per il quale si stanno dando da fare, i risultati misurabili che stanno cercando. Ecc. perché non rimangono intrappolati nel processo. Sono costantemente consci del risultato che stanno perseguendo 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. 2) **SANNO PERCHE' LO VOGLIONO: LO SCOPO** coloro che raggiungono il successo personale, non solo concentrano le loro energie sull'obbiettivo, ma sfruttano anche la **GRANDE FORZA EMOTIVA** data da quello che è lo scopo. Quando il perché è abbastanza forte, il come non è mai un problema. La nostra motivazione non è mai legata all'obbiettivo in se, ma a ciò che darà raggiungerlo, e come ci farà stare alle sensazioni che ci farà provare. 3) **SANNO COSA DEVONO FARE PER FARLO ACCADERE: HANNO UN PIANO D' AZIONE:** 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. 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. La maggior parte delle persone non ha la minima idea di quanto sia importante porsi degli obiettivi. Tutti hanno dei sogni, dei desideri, ma pochi riescono a realizzarli perché non li trasformano mai in niente di concreto da raggiungere. Un obiettivo non è nient'altro che un sogno con una scadenza.

IL DECALOGO DEL BUON OBIETTIVO : ci sono delle caratteristiche che rendono un obiettivo più o meno raggiungibile, già dal principio, all'atto della stesura. Questo deve essere: 1) **SPECIFICO, DEFINITO E MISURABILE** obiettivi generici non significano nulla per la nostra mente, sono poco chiari e non indicano una meta, l'obiettivo deve essere il più misurabile possibile, in modo da poter avere sempre un riferimento numerico dei tuoi progressi e di quanto ti manca per raggiungere la meta. 2) **CON UNA SCADENZA :** se un obiettivo deve essere misurabile, ovviamente deve anche sulla scala di tempo. Una scadenza fissa il ritiro per raggiungerlo. 3) **ESPRESSO IN POSITIVO :** è importante sapere cosa vogliamo, rispetto a ciò che non vogliamo. La nostra mente non conosce il "non" volere, viene da lei o tacitamente visualizzato e acquista potere. 4) **FATTIBILE:** un conto è pensare in grande, un altro è stabilire obiettivi che sono che sono pure fantasticherie. Se la mente non ritiene possibile il raggiungimento di un determinato obiettivo non lavorerà mai a suo favore, ma, anzi, contro. 5) **MOTIVANTE :** Deve essere un giusto mix tra la realizzabilità e lo stimolo positivo che ci dà l'idea di superare i nostri limiti deve essere stimolante, eccitante, far leva sul nostro desiderio di crescere. 6) **ESPRESSO IN FORMA SCRITTA:** Questo ci permette di fissare indelebilmente i nostri obiettivi nel farlo, ci fa prendere un impegno psicologico con noi stessi e soprattutto, ci fa fare il primo passo verso il loro raggiungimento. Ci permette di stabilire priorità e scadenze di verificare eventuali conflitti tra attività e controllare lo sviluppo. 7) **NON IN CONTRASTO CON I PROPRI VALORI :** qualsiasi obiettivo che entri in conflitto con i nostri valori sarà alla lunga destinato a morire, perché non faremo qualcosa che ci costringe a provare una sensazione di malessere nel profondo. 8) **IMMAGINABILE :** la nostra mente ha bisogno di vedere dove sta andando e, e anzi più lo fa con chiarezza e più ha la possibilità di raggiungere il traguardo. 9) **CONDIVISIBILE CON GLI ALTRI:** c'è chi sostiene che è bene far sapere al mondo i propri obiettivi così da mettersi spalle a muro e non poter più tornare indietro chi crede nella strategia opposta: tenere per sé i propri piani stupire le persone a fatti compiuti. Quest'ultima però è una scelta che comporta uno smontaggio enorme, ossia dover raggiungere i propri traguardi facendo affidamento solo ed esclusivamente alle proprie forze. 10) **SUDDIVISIBILE**

IN SOTTO- OBIETTIVI INTERMEDI: in questo modo sarà più facile monitorare il lavoro, avere le giuste indicazioni per saper dove siamo e a quanto dal traguardo. Se da un lato è bene rimanere focalizzati sui propri obiettivi ed essere assolutamente rigidi nel mantenersi concentrati su di essi, soprattutto quando le difficoltà ci portano a metterli in discussione, da'altra parte è invece fondamentale essere flessibili nell'approccio, nei modi per raggiungere tali mete.

FOCALIZZARSI SULLE DIVERSE AREE DELLA NOSTRA VITA

Molti sono abituati a pianificare la loro vita lavorativa ma poi non hanno alcun tipo di obiettivo per quanto riguarda le altre aree altrettanto importanti della vita se ne hanno sono vaghi e raramente rispetto anche solo qualche punto del decalogo. Esistono otto aree principali nella nostra vita: lavoro, finanze, salute e fisico, mente e spirito, emozioni, amicizia e divertimento, famiglia rapporto di coppia. Nelle aree in cui abbiamo maggior successo l'emozione è riconducibile al fatto che vi abbiamo dedicato più tempo ed energia, focalizzandoci e dedicando attenzione. Viceversa in quelle dove vogliamo migliorare noteremo che vi abbiamo dedicato meno attenzione se non abbiamo addirittura smesso di interessarcene, o abbiamo sbagliato strategia. Sarà dunque, sufficiente focalizzarsi un minimo su quell'area, sfruttare meglio il tempo che già gli dedichiamo per rimetterla in equilibrio velocemente. Il motivo principale per il quale varrebbe la pena impegnarsi per raggiungere gli obiettivi che ci siamo prefissati sarà la crescita come persona. Per ottenere i risultati che desideriamo dovremmo diventare già prima il tipo di persona che li vale.

CAPITOLO UNDICESIMO

Da leader di te stesso a leader di altri

LA VITA E' UNO SPORT DI SQUADRA .

il bisogno dell'altra è nella natura umana, sia che una persona abbia degli obiettivi concreti, materiali, sia che voglia semplicemente migliorare la propria vita emozionale, ha comunque bisogno di altri che lo stiano intorno e che contribuiscono a questi obiettivi ed ha bisogno a sua volta di contribuire agli obiettivi delle persone a lei prossime. Nel momento stesso in cui, grazie alla maggiore consapevolezza della natura umana, saremo in grado di notare aspetti che prima non notavamo, il rapporto con gli altri cambierà ma allo stesso tempo che sviluppa delle conoscenze e delle capacità che gli permetteranno di avere una qualità di vita superiore ha il dovere sociale e morale di trasferirle agli altri. Il miglior modo per farlo è l'esempio. Un buon

leader guida con l'esempio di ciò che crede e afferma, gli altri se ne accorgeranno e lo prenderanno come punto di riferimento.

DALLA DIPENDENZA ALL'INTERDIPENDENZA.

Nel nostro cammino verso la maturità sono tre le fasi di crescita che possono essere attraversate da un individuo la prima è quella della **DIPENDENZA**, obbligatoria per tutti perché inevitabilmente vissuta nei primi anni di vita. Crescendo poi il bambino inizia ad acquisire una sua **INDIPENDENZA** fino ad allontanarsi. Da casa. Fin qui ci arrivano tutti, non tutti però riescono a raggiungere **L'INDIPENDENZA EMOZIONALE**. Una persona può dirsi veramente indipendente quando non ha più alcun tipo di dipendenza nei confronti delle persone che le circondano, ne fisica, ne psicologica, l'indipendenza **EMOTIVA** comporta il fatto che si sia **AUTONOMI** nel pensare e nel creare le proprie opinioni e che si sia intimamente soddisfatto delle proprie azioni che gli altri lo dicono o no. Il passo successivo, è quello che riproietta l'individuo all'esterno, ma mantenendo la sua centratura: **L'INTERDIPENDENZA**. Ovvero il decidere di unirsi a qualcuno e cambiare le proprie caratteristiche con quelle di altri per fare qualcosa che da soli non avremmo mai potuto realizzare, è la filosofia di vita dell'**SQUADRA**, del **TEAM**, dell'**ORGANIZZAZIONE**.

VINCO IO SE VINCI TU : ovviamente da ciò che vogliamo fare deve passare anche attraverso gli altri è scontato che gli altri devono avere piacere a stare con noi. Uno dei modi per far sì che gli altri collaborino volentieri con noi è instaurare dei rapporti "vincere/ vincere". Questo sta ad indicare un atteggiamento che abbia a cuore il nostro risultato personale, ma anche quello della nostra controparte, entrambe le parti devono avere la sensazione di " guadagnare ".

IL CONTO CORRENTE EMOZIONALE : il conto corrente emozionale è una metafora sui rapporti umani ideata da *Stephen Covey*. Immaginiamo di avere in dotazione un conto corrente versare e prelevare emozioni. **VERSIAMO** sul conto corrente emozionale dando attenzioni facendo un complimento, una cortesia, una buona azione. **PRELEVIAMO**, invece, ogni volta che siamo sgarbati, irrispettosi, scostanti, tradiamo la fiducia accordataci. Per poter prelevare, ovvero avere attenzione, la pazienza e l'affetto di una persona bisogna prima aver versato attenzione, pazienza e affetto per lei. Più il conto "piange" più la relazione ne soffre e, alla lunga, ne verrà compromessa. I modi principali nei quali possiamo " **VERSARE** " in un conto corrente emozionale sono: 1) **COMPRENDERE LA PERSONA**: mettersi nei suoi panni per capire la ragione delle loro azioni. Questo quando saremo noi ad avere problemi l'altra persona sarà disponibile ad accettare qualche nostro "prelievo" 2) **ASCOLTARE ATTIVAMENTE**: mentre ascoltiamo la nostra mente è focalizzata e attenta alle informazioni che sta incontrando .3) **ESSERE ATTENTI ALLE PICCOLE**

COSE: esse hanno una grande importanza, piccoli gesti, una frase gentile, una piccola attenzione, un ringraziamento.4) **CHIARIRE BENE LE ASPETTATIVE:** il “deposito” consiste nell’essere estremamente chiari su ciò che si aspetta lasciare una parte nel dubbio causerà malintesi. 5) **FARE CIO’ CHE SI DICE:** impegnarsi per primi a ciò che si dice è sicuramente la mansione migliore di guadagnare la stima e il rispetto degli altri. 6) **SAPER CHIEDERE SCUSA QUANDO SI SBAGLIA:** anche se chi ci ama è di solito disposto a perdonarci spontaneamente quando chiediamo scusa il nostro conto subisce un “ addebito “. Scusami sinceramente e onestamente, invece è il modo migliore per ripianare immediatamente il “ debito”.7) **ESSERE DISPONIBILI :** è uno dei principali modi per dimostrare effettivamente che quella persona per noi è importante. 8) **DIMOSTRARE SINCERO INTERESSE:** il “deposito” più cospicuo si ottiene interessandoci agli altri senza aspettarci nulla in cambio. È una forma di amore incondizionato che diamo al nostro interlocutore.

INFLUENZARE O FARSI INFLUENZARE? Nel rapportarci con gli altri, non possiamo non tener conto dell’influenza che hanno su di noi. Poche cose sono così importanti per lo sviluppo di un individuo quanto l’ambiente che lo circonda. È stato detto che noi siamo le persone che frequentiamo cioè esse hanno un’ influenza emozionale su di noi. Di fronte a situazioni che tendono a limitare le aspirazioni di chi non ha abbastanza carattere per non farsi influenzare negativamente dalle opinioni altrui. Nei confronti del gruppo abbiamo 3 possibilità: a) lo seguiamo b) lo lasciamo, c) lo guidiamo. Se lo seguiamo, decidiamo di farci condizionare dall’ esterno di essere influenzati nelle nostre scelte, di dare più peso alle opinioni altrui piuttosto che alle nostre. Se decidiamo di lasciare il gruppo, decidiamo di non farci influenzare e di camminare con le nostre gambe lungo la strada che pensiamo essere la migliore per noi. In alcune occasioni è la decisione più saggia. La terza scelta, quella di guidare il proprio gruppo è la scelta della leadership che implica non solo di non farsi condizionare dalle credenze limitanti, ma di diventare un esempio che muove i componenti del gruppo verso un cambiamento.