

M.A.D.E.

Costruisci il tuo Successo

*Se ancora non hai raggiunto il tuo obiettivo,
forse stai sbagliando strategia*

A mia moglie e mia figlia

Sommario

Sommario.....	3
Prefazione I.....	4
Prefazione II.....	5
Introduzione.....	7
Capitolo 1.....	10
Le basi del successo.....	10
La motivazione, da Maslow ad oggi.....	10
Quando le idee diventano azioni.....	13
Vivi l'obiettivo" in prima persona.....	15
Capitolo 2.....	17
Decidere.....	17
È così difficile decidere?.....	17
Siamo noi il frutto delle nostre decisioni.....	18
La paura di prendere decisioni.....	21
Abituiamoci a decidere con ottimismo.....	24
Quanto Potenziale usiamo?.....	25
Richiamare gli stati d'animo opportuni.....	29
Creare un àncora tattile.....	30
Le àncore sono dappertutto.....	31
Ampliare il campo visivo.....	33
La ruota della vita.....	35
Le parole giuste aiutano a focalizzarci.....	40
I Livelli Logici.....	41
Capitolo 3.....	48
La verifica dell'inconscio.....	48
Diamo ascolto alla nostra parte interiore.....	48
Condizionati in positivo.....	51
Il linguaggio della parte emotiva.....	52

Come effettuare una comunicazione intrapsichica.....	53
Ottenere risposte dal nostro inconscio.....	56
I valori.....	59
Scopri il valore fondamentale.....	60
Scrivi i tuoi Valori.....	61
Ordina i tuoi valori.....	63
Come rafforzare i tuoi valori.....	64
Le regole.....	66
Possiamo controllare le nostre regole.....	66
Come cambiare la scala dei valori.....	70
La linea del tempo.....	72
Capitolo 4.....	74
Definire l'obiettivo.....	74
Gli obiettivi devono essere concreti.....	74
Stabilire una direzione.....	75
Quali caratteristiche deve avere un obiettivo?.....	77
Stratagemmi per ricordare le regole di un obiettivo.....	81
Capitolo 5.....	83
Il M.A.D.E.....	83
Le sezioni di base.....	83
1° fase: L'obiettivo.....	83
2° fase: I valori, le regole e loro verifica.....	85
3° fase: Le Domande.....	89
4° fase: Le Azioni.....	93
Dopo aver agito, gratificati!.....	94
Come ti penalizzi?.....	95
L'uso dell'agenda.....	96
Capitolo 6.....	98
Gestire il tempo.....	98
Organizzarsi al meglio.....	98
Ho raggiunto quello che volevo, e ora?.....	100
Conclusione.....	102
<i>Ringraziamenti.....</i>	103
Appendice.....	104
Bibliografia.....	106

Prefazione I

del dr. Marco Paret

Il dr. Pandiscia in quest'opera ci da un metodo originale per sviluppare sè stessi nella direzione del successo.

La nostra cultura e formazione scolastica infatti ci da tante informazioni e nozioni, ma non ci aiuta in una domanda fondamentale: come realizzare una vita nella quale essere felici.

Alcuni pensano che l'inazione sia una soluzione, ma l'uomo è nell'intimo strutturalmente predisposto al fare.

Il bambino corre e si muove anche senza nessuno stimolo, in quanto è nella natura della vita agire.

La nostra esistenza è quindi naturalmente costituita da una serie di azioni che mirano al raggiungimento di certi obiettivi che vanno dallo studiare al rendersi indipendente economicamente al crearsi una famiglia.

Molti però non riescono in quest'impresa a cui apparentemente sono spinti dalla loro stessa natura. Tra questi ve ne sono alcuni che finiscono con l'affermare: "arrivare non è importante".

Ma tale affermazione è come quella della volpe e dell'uva nella favola di Lafontaine, la volpe, non potendo mangiare l'uva perchè posta troppo in alto, afferma allora che era acerba.

Non è questa sicuramente la via del successo e non è neppure una via per essere contenti.

Altri invece, più sinceri, si domandano se forse non siano loro necessari metodi e tecniche per andare avanti nella vita.

E' a loro che è rivolto questo libro.

L'esposizione è chiara e semplice. Il metodo M.A.D.E. è da provare. Il concetto di porsi domande si incrocia qui con il metodo dell'azione. Il dr. Pandiscia ha una grande qualità che apprezzo, che è quella di voler andare oltre e non accontentarsi di riproporre i modelli imparati da altri.

Proprio da questa sua ricerca nasce la sua metodologia, testata personalmente, e che pone insieme in maniera sinergica contributi che provengono da discipline contigue, quali la PNL, la psicologia analogica e quella tradizionale.

Ma queste sono solo le costituenti di base. Infatti l'insieme è sempre più delle sue parti.

Uno tra gli aspetti più interessanti è che, a differenza di molti altri approcci, questo metodo ci ricorda quanto sia importante prendere contatto con la nostra mente inconscia al fine di raggiungere i nostri obiettivi. Solo in questa maniera, infatti, possiamo far sì che quello che viene realizzato sia un'integrazione del nostro essere e che ci renda realmente felici.

La non conoscenza di quelli che sono i propri valori e di quelle che sono le risposte del nostro inconscio è infatti responsabile di molti fallimenti, nei quali apparentemente i protagonisti lavorano, ma poi, senza rendersene conto distruggono.

Molti pensano infatti falsamente di sapere già quello che li renderebbe felici, ma troppi sono quelli che quando raggiungono la meta restano insoddisfatti.

Questo succede perchè troppo spesso ci si fa mangiare dalla contingenza esterna e quello che è ricercato non è quello che veramente serve, bensì solo la somma delle pulsioni del momento.

Altrettanto spesso la confusione di obiettivi fa sì che opposte istanze emozionali agiscano in noi contemporaneamente, rendendoci molto più lungo se non impossibile il cammino verso quello che vogliamo veramente.

Se vogliamo veramente raggiungere il Successo, dobbiamo sapere alzarci più in alto di quello che è l'emozionalità contingente.

Questo è possibile solo andando all'interno di sè stessi, ma per far questo dobbiamo avere un metodo.

Il metodo indicato è particolarmente efficace perchè coordinandoci con le nostre istanze più profonde, fa sì che abbiamo anche accesso alle potenzialità che sono in noi.

Praticandolo riuscirete quindi anche più facilmente ad accedere alla vostra creatività ed a trovare infinite soluzioni.

Praticare quanto esposto in queste pagine, che si pongono nella forma di un manuale pratico, ha poi anche un secondo risultato oltre alla corretta definizione e raggiungimento degli obiettivi. Orienta la vostra mente.

Infatti, se praticherete regolarmente la metodica esposta, noterete anche un cambiamento intervenire in voi.

Troverete che, ad esempio, anche se questo non è un manuale di gestione del tempo, in realtà sarà come se aveste più disponibilità di ore, come se i vostri lavori possano essere eseguiti più rapidamente.

La ragione è che gli esercizi indicati vi porteranno progressivamente a divenire più coscienti di quello che fate e di come si coordina col vostro più intimo essere nella costruzione ed organizzazione di una trama unica, quella della vostra esistenza.

*Dr. Marco Paret
(direttore ISI-CNV)*

Prefazione II

del dr. Stefano Benemeglio

Sono ormai numerosi i testi, più o meno impegnativi, che professionisti formatisi con me hanno scritto. L'opera di Fabio Pandiscia è un lavoro ben strutturato, che dimostra quanto egli abbia saputo apprendere ed elaborare determinati aspetti della Disciplina Analogica, poi integrati con altre conoscenze da lui accumulate in differenti ambiti della psicologia.

Da tutto il suo percorso e sulla scorta di un buon lavoro svolto sul fronte della formazione, emerge un metodo: M.A.D.E.

Esso, ad una analisi superficiale, potrebbe apparire nella scia di certa tradizione cognitivistica di stampo statunitense, che tende a segmentare gli scopi complessi in obiettivi più semplici e raggiungibili, collocabili in tappe successive.

In realtà, nella sua chiarezza e semplicità, il M.A.D.E è molto di più; esso coglie contemporaneamente risultati esplicativi ed impliciti.

Quelli del secondo tipo sono esattamente ciò di cui è così carente la Psicologia contemporanea applicata e che i miei studi sulla multiforme dimensione analogica hanno saputo promuovere.

E' la "Forma Mentis" che viene a rafforzarsi coltivando questo tipo di metodo e di studi; essa non è consapevolezza in senso meditativo-orientale e neppure abilità in senso manipolativo-occidentale.

Siamo nella dimensione più intima che esista: il rapporto con se stessi, con la propria storia, coi propri doni ma anche i propri limiti. Siamo nella fucina da cui scaturisce ogni motivazione, nel fuoco con cui forgiare il proprio destino.

Un affettuoso augurio di successo a Fabio e a tutti coloro che ne apprezzeranno il metodo.

*Stefano Benemeglio
(Direttore CID-CNV)*

Introduzione

Avere successo significa raggiungere degli obiettivi. Molte persone pensano che raggiungere i propri obiettivi sia un qualcosa di semplice: basta essere concentrati su qualcosa, desiderarla e impegnarsi a fondo, come fosse un qualcosa sulla quale non serve fare un corso di formazione o leggere un libro.

Dopo quasi dieci anni di ricerca su questo argomento basati su studi di PNL, PNL3, Psicologia analogica, Analisi transazionale e Gestalt, mi posso permettere di dire che non è così.

Infatti, se raggiungere gli obiettivi fosse una cosa semplice, perché mai esistono così poche persone che si sentono di successo?

Troppe volte ho visto persone estremamente motivate fallire miseramente i loro obiettivi, quindi non basta essere motivati, c'è dell'altro.

La PNL¹ ci viene di molto in aiuto sia nella definizione di un buon obiettivo, che nella stesura di un buon piano d'azione, ma nonostante sia di grande aiuto ho notato che in alcune parti si potrebbe migliorare, soprattutto per quel che riguarda la congruenza comunicativa con il nostro inconscio.

Dopo aver conosciuto la Psicologia Analogica, disciplina nata dal genio di Stefano Benemeglio², posso dire che questo gap di comunicazione si può finalmente colmare.

Affiancare l'uso della PNL alla Psicologia analogica mi ha permesso di creare un metodo unico per il raggiungimento dei nostri obiettivi, di qualsiasi tipo essi siano.

A tutt'oggi, dopo averlo confrontato con altri metodi che si insegnano in varie scuole di formazione, averlo testato su di me e su vari partecipanti ai miei corsi, posso personalmente ritenere che sia il metodo migliore che io abbia potuto sperimentare, ma per conoscerlo occorre una formazione opportuna.

In questo libro cercherò di essere il più chiaro possibile, perché i concetti da acquisire potrebbero essere "complessi" se non esercitati e messi in pratica in un *setting* controllato come succede durante i corsi in aula; proprio per questo ti invito a contattarmi e a seguire, se vorrai, un corso dal vivo, per testare al meglio le tecniche che andrai qui ad apprendere per esser padrone del metodo.

Conoscere il metodo per raggiungere i nostri obiettivi ci porterà a scoprire uno stato di sicurezza e di piacevolezza di vivere che, in precedenza, ci era quasi sconosciuto, inoltre il raggiungere i nostri obiettivi ci permetterà di ottenere più carisma.

Molte persone sono abituata a credere che il requisito fondamentale del successo sia dedicarsi al lavoro in modo assiduo e faticoso in ogni campo professionale; non posso negare che l'impegno sia necessario, quindi in questa frase c'è un fondo di verità.

Ciò nonostante, ritengo che tale requisito, unito a considerevoli doti di autodeterminazione, non sia sempre sufficiente a fare la differenza nel mondo del lavoro, dell'amore e degli affari.

L'elemento che contraddistingue l'eccellenza umana dalla massa è costituito dal *carisma*, la quale radice greca del termine significa: *dono, dote particolare*.

Si tratta di quell'elemento aggiuntivo che rende più attraenti certe persone rispetto ad altre e solo una minoranza di individui possiede tale caratteristica.

Più precisamente, quella minoranza che ottiene dei successi personali.

La differenza è proprio in questa caratteristica: chi ha successo è più *carismatico* e possiede maggiore capacità di aggregazione.

Purtroppo, la maggior parte delle persone non ha lo stesso interesse culturale e formativo che spinge a leggere libri come questo; come non ha alcun interesse a maturare un percorso di auto realizzazione personale e spirituale, vivendo in molti casi secondo credenze limitanti e pregiudizi.

L'esperienza formativa, che sia effettuata in aula o tramite la lettura di molti ed appropriati libri, cambia la vita ma allo stesso tempo, è per tutta la vita.

Dopotutto, a chi non piace raggiungere i propri obiettivi?

¹ La Programmazione Neurolinguistica o PNL, più che una teoria del comportamento, è appunto un modello, un insieme di tecniche e procedure, la cui validità è ricercata nella loro utilità ed efficacia. L'approccio epistemologico è quello cognitivo-comportamentale, tipico più delle scienze biologiche, anziché delle scienze umanistiche e della psicologia tradizionale. La PNL si può definire una neuroscienza fondata da R. Bandler & J. Grinder, deriva da **Programmazione**: proprio come un computer, ognuno di noi è dotato di un "hardware" (il nostro cervello) ed un "software" (i programmi che installiamo via via, attraverso le esperienze e l'apprendimento)-**Neuro**: alla base di ogni comportamento umano ci sono un'infinità di processi neurologici con cui viene elaborata la realtà che si vive. La PNL permette di ridisegnare e/o ampliare processi mentali (ossia come pensiamo e percepiamo la realtà che ci circonda) - **Lingistica**: Tali processi neurologici vengono tradotti e rappresentati tramite un codice linguistico. Il linguaggio infatti (cosa diciamo, come lo diciamo), non è altro che una proiezione / produzione del nostro pensiero (Pandiscia, 2009).

² Stefano Benemeglio, psicologo e ricercatore, è fondamentalmente uno studioso del comportamento umano ed ipnologo. Il suo percorso di ricerca sul comportamento umano è fuori dal comune ed inizia a metà degli anni 60. Nel decennio tra il 1968 e il 1978 studia i meccanismi dell'ipnosi sotto il profilo del comportamento emotivo, definisce il modello pragmatico e operativo dell'Ipnoterapia dinamica e codifica un proprio linguaggio di Comunicazione analogica non verbale. Partito dall'ipnosi, si dedica successivamente alla ricerca psicologica, per affrontare da una diversa e rivoluzionaria angolazione le problematiche legate alla comunicazione. Nel 1978 fonda il Cid Cnv, Centro ipnosi dinamica e Comunicazione non verbale. Siamo negli anni 80 quando nasce la "Psicologia analogica", disciplina che studia le leggi e le regole che governano il comportamento emotivo dell'uomo. Con la Psicologia analogica, Stefano Benemeglio perfeziona i modelli pragmatici interattivi e operativi della Psicoterapia analogica. Alla fine degli anni 80, definendo con modalità sempre più analitiche non solo le procedure, ma anche l'aspetto filosofico ed epistemologico della disciplina analogica, il Cid Cnv si trasforma da Istituto di ricerca in Istituto di psicologia analogica e di ipnosi dinamica.

Pensiamo per un attimo a quanti di noi è capitato, tornando al lavoro dopo la pausa estiva, di farsi nuovi propositi?

Quante volte, arrivati a settembre, vogliamo iniziare il nuovo ciclo lavorativo in modo diverso?

Magari cercando di curare di più alcuni settori che nei mesi precedenti abbiamo trascurato, come ad esempio la famiglia, la salute, lo sport, ecc.

Troppi spesso, però, dopo qualche settimana torniamo al nostro tipo di vita abituale.

Dopo tre mesi ecco sopraggiungere dicembre, e i buoni propositi iniziano di nuovo a fare capolino.

Quanti di noi, mentre sta per sopraggiungere l'inizio di un nuovo anno, cercano di fissarsi nuovi ed ambiziosi obiettivi?

Quante volte ci siamo detti: «quest'anno sarà diverso! Devo dimagrire! - Oppure - devo smettere di fumare e poi devo raggiungere questo... e questo... e questo...».

Sappiamo ormai che i propositi di inizio anno arrivati all'Epifania finiscono di esistere, è quindi necessario imparare tecniche opportune affinché i buoni propositi si tramutino in obiettivi raggiunti e per far questo bisogna lavorarci su, non da Natale all'Epifania, ma dall'Epifania a Natale.

Che raggiungere gli obiettivi non sia cosa semplice è dimostrato dal fatto che statisticamente solo il 3% delle persone riesce a raggiungerli; come è possibile?

Se proviamo a chiedere alle persone di successo come hanno fatto a raggiungere i loro obiettivi, noteremo che hanno un elemento in comune: hanno seguito un piano d'azione, già chiaro nella loro mente.

Di certo avevano obiettivi specifici, immaginabili, realizzabili, ma soprattutto avevano chiaro in mente dove stavano andando. Di certo alle prime difficoltà non si sono tirati indietro, ma hanno proseguito con decisione contro gli ostacoli che inevitabilmente la vita metteva loro davanti.

*L'immaginazione è più importante della conoscenza
(Albert Einstein)*

Vorrei precisare qui una cosa: questo libro non è stato scritto per motivarti, ma per suscitare in te delle domande.

A chi cerca di raggiungere un obiettivo non serve la motivazione, anzi credo proprio che sia l'ultima cosa di cui ha bisogno.

Il mio stesso lavoro da coach molte volte è visto come un lavoro di motivazione: niente è più lontano dal vero. Quello che costantemente faccio quando aiuto qualcuno a raggiungere un obiettivo è innanzitutto fargli delle domande.

Il vero obiettivo è capire perché si fanno delle azioni e cosa spinge a compiere tali azioni.

In questo libro cercherò di farti delle domande, perché sia chiaro in te cosa ti guida nella vita oggi e sottolineo oggi, non un mese fa o qualche anno fa.

Se le tue azioni sono guidate da ciò che ti stimolava anni fa, non hai fatto progressi anzi, stai adottando la stessa strategia del passato e se alcune cose non hanno funzionato per tutto questo tempo vuol dire che è ora di cambiare strategia, altrimenti continuerai ad ottenere sempre gli stessi risultati.

Sapere ciò che ti guida oggi ti permetterà di ottenere molto di più dalla vita e allo stesso tempo potrai capire meglio anche gli altri, ma per far questo bisogna spostare il focus mentale dalla domanda: "Perché mi capita di fare..." alla domanda: "Come posso fare per...".

Spostare il focus mentale ci permette di spingerci oltre, le cose cambiano quando troviamo un modo diverso di vedere la realtà, perché così facendo possiamo procedere e cambiare strategia.

Forse nella tua vita hai traghetti che non sei riuscito finora a raggiungere, quali sono le parole che usi quando parli dei tuoi obiettivi?

Se non li hai raggiunti, hai forse dato la colpa al poco tempo che hai avuto a disposizione?

Agli altri che ti hanno impedito di realizzare il progetto?

Forse hai detto di non conoscere abbastanza l'argomento o la situazione?

Hai avuto un pessimo datore di lavoro?

Non ritenevi di avere soldi a sufficienza?

L'unica cosa che hanno in comune tutte queste domande è la mancanza di risorse. Certo, può essere vero che avevi pochi soldi, poco tempo, un pessimo datore di lavoro, ecc. ma sono certo che non erano elementi decisivi.

Ciò che serve in certe situazioni non è avere risorse, tutti abbiamo tutte le risorse che ci occorrono, ma è come le usiamo che fa la differenza.

Sapere su cosa focalizzarci significa dare un significato alle nostre azioni, e qualsiasi significato daremo, questo produrrà delle emozioni.

Sono le emozioni che ci guidano verso gli obiettivi, sta a noi riuscire a tirarle fuori e questo libro vuole darti un aiuto proprio in questo senso.

A volte incontro alcune persone che mi raccontano di essere "stanche" anche se in realtà non si interessano a niente; sembra che non ci sia nulla che le interessi, sembrano indifferenti a qualsiasi cosa accada loro intorno e non c'è nulla a loro dire, che sia importante al di fuori dei loro piccoli desideri, rancori e beghe

quotidiane.

Se la prendono per cose futili, e forse anche per questo motivo si stancano fino alla nausea.

Di certo il sistema per non stancarsi è *agire*, farsi prendere da qualcosa di cui si è profondamente convinti.

Non è un caso che gli uomini di successo sono stati definiti da John C. Salak persone che quando decidono una cosa la fanno molto rapidamente e solo lentamente cambiano idea; al contrario dei falliti, che decidono molto lentamente e se devono cambiare idea lo fanno rapidamente.

Allo stesso modo, coloro che riescono a raggiungere gli obiettivi non se ne stanno con le mani in mano, ma pensano ed agiscono di conseguenza.

All'opposto abbiamo persone che non riescono a raggiungere niente nella vita, le quali appartengono a due categorie: chi pensa senza agire, o chi agisce senza pensare.

Pensiero ed azione vanno quindi di pari passo, sono due facce di una stessa medaglia ed è sulla base di questo concetto che andrò ad esporre il metodo che ho elaborato per il raggiungimento degli obiettivi.

È un metodo che insegno personalmente nei miei corsi di formazione ed uso con regolarità nel coaching, integra la conoscenza datami dallo studio della psicologia con quella delle specializzazioni che ho effettuato negli ultimi dieci anni, il tutto sperimentato sul campo ed integrato dalla mia esperienza personale.

La domanda che qualcuno può fare a questo punto potrebbe essere: «Il metodo illustrato in questo libro è originale o sfrutta le idee di altri?».

La risposta è: «Un po' tutte e due le cose».

Una volta Einstein, riprendendo una celebre frase di Isaac Newton disse: «Se ho raggiunto qualcosa è perché mi sono appoggiato sulle spalle di giganti».

Per me il concetto è analogo, infatti usando le conoscenze di grandi studiosi come i fondatori della PNL (R. Bandler & J. Grinder) PNL3 (M. Paret) e Psicologia Analogica (Stefano Benemeglio), ho potuto coniare un acronimo: M.A.D.E.

Una sigla semplice e facilmente memorizzabile, che al suo interno racchiude una potente formula per il raggiungimento degli obiettivi, ed è quella che cercherò di esporre qui.

Prima di usare questo metodo però, il lettore deve necessariamente avere delle nozioni su alcuni elementi che ritengo fondamentali:

- ✓ Conoscere come la motivazione agisce sugli individui
- ✓ Come ci focalizziamo sui nostri risultati
- ✓ Conoscere le credenze potenzianti e limitanti
- ✓ Come usare al meglio il nostro potenziale
- ✓ Come individuare i valori e le regole che sono alla base dei nostri obiettivi.

Ho quindi ritenuto di fondamentale importanza trattare all'inizio tutti questi elementi, che poi in seguito serviranno a far funzionare al meglio il M.A.D.E.

Avere una base comune da cui partire ci permetterà di compilare con facilità e coerenza il nostro programma di lavoro.

Mi preme fare solo un'avvertenza iniziale: *la nostra mente è come un paracadute, funziona bene solo se è aperta!*

Capitolo 1

Le basi del successo

La motivazione, da Maslow ad oggi

Nel mondo degli affari, dove la concorrenza ha raggiunto livelli elevatissimi, è essenziale per ogni società disporre di forza lavoro altamente motivata per poter avere successo.

Viviamo costantemente in un sistema dove da soli è veramente difficile realizzare qualcosa; in un modo o nell'altro la partecipazione di altri soggetti è necessaria, così come è necessaria l'arte di motivare le persone, che inizia dalla capacità di influenzare il proprio comportamento.

Una volta capito come fare questo, si hanno più probabilità di ottenere i risultati desiderati.

La motivazione è la volontà di agire, dopotutto il senso della parola *motivazione*, racchiude tutti i "motivi che ci spingono all'azione".

Sul lavoro, per ottenere il massimo dai dipendenti, le società stanno abbandonando il modello tipico "comando e controllo" per avvicinarsi a quello "consiglio e buon senso".

Questo cambiamento è iniziato quando i datori di lavoro si sono accorti che apprezzare un buon lavoro è più efficace che minacciare misure punitive per un lavoro poco preciso.

Dopotutto non è con il comando e il controllo che si riesce a motivare un team, e la motivazione può agire ed avere effetti nel lungo periodo solo quando ognuno la trova dentro di sé.

Lo scopo di un buon leader riguardo i componenti di un team è di aiutarli a trovare da soli le motivazioni, facendoli lavorare su loro iniziativa e incoraggiandoli ad assumersi la responsabilità di un intero progetto.

Per le persone demotivate, invece, bisogna capire le ragioni di questo; gli stessi manager, poi, devono a loro volta essere aiutati a motivarsi, per motivare.

Molte teorie motivazionali si basano sul concetto che le persone lavorano bene se sono motivate in modo corretto, ma quale è il modo corretto? Corretto per chi?

Il contributo più importante e significativo sul tema della motivazione in ambito psicologico rimane l'opera di Maslow che, nonostante gli anni (la prima stesura è del 1954) rimane ancora un buon punto di riferimento.

La sua teoria possiamo racchiuderla nei seguenti punti:

- ✓ L'uomo racchiude un sistema dinamico e integrato, per cui un bisogno che si esplicita in un certo settore (ad esempio la fame), si ripercuote in ogni ambito dell'individuo. Non possiamo parlare quindi nel caso della fame di un bisogno dello "stomaco", possiamo però prendere atto che esiste un bisogno della persona nel suo complesso.
- ✓ Nessuno può fare a meno dei sistemi motivazionali, essi sono presenti in tutte le culture e in tutti i popoli del mondo. Anche se i bisogni degli uomini sono universali, ogni cultura ha un suo modo specifico per soddisfare i bisogni degli individui. Per esempio, il bisogno di autorealizzazione è comunque presente in ciascuno di noi anche se le mete da raggiungere sono diverse, infatti possono variare a seconda dei popoli, della cultura e dell'epoca storica a cui ci si riferisce.
- ✓ Nell'individuo esistono tendenze diverse, che traggono origine da bisogni diversi. Tutti i giorni siamo puntati a soddisfare i nostri bisogni fisiologici, così come siamo puntati verso l'acquisizione di nuove amicizie, l'accumulazione di denaro, il successo nel lavoro...
- ✓ I bisogni dell'uomo tendono a disporsi in una gerarchia di dominanza e di importanza: alla base della scala di Maslow infatti, troviamo al primo gradino i bisogni fisiologici essenziali per la nostra sopravvivenza fisica nell'ambiente.

Prima di soddisfare i bisogni più alti nella scala, l'individuo tende a soddisfare quelli più bassi, ovvero quelli più importanti per la sua sopravvivenza.

Ogni persona compie un suo percorso di maturazione e sviluppo motivazionale, all'interno del quale le mete e gli obiettivi di livello alto possono subire grandi modifiche.

Un successo tende spesso ad essere dimenticato e un vecchio obiettivo tende ad essere sostituito da uno più grande e ambizioso, ma i bisogni fondamentali per la sopravvivenza, una volta soddisfatti tendono a non ripresentarsi (almeno per un periodo di tempo).

I bisogni sociali e relazionali invece, tendono a innescare nuove e più ambiziose mete da raggiungere.

Maslow raggruppa i bisogni fondamentali in cinque categorie: bisogni fisiologici, di sicurezza, sociali, di stima e di autorealizzazione.

Inoltre, non si limita ad una mera classificazione, ma postula l'esistenza di una gerarchia dei bisogni, in

funzione allo sviluppo dell'individuo.

Secondo Maslow, infatti, ci sarebbe un ordine prioritario nei bisogni, nel senso che ognuno di noi comincia a ricercare la soddisfazione dei bisogni prioritari di base prima di passare alla categoria successiva.

Solo dopo aver soddisfatto i bisogni inferiori si può aver accesso ai bisogni della classe superiore, che iniziano così ad influenzare tutto il nostro comportamento.

Avremo quindi un'attenuazione progressiva dell'intensità dei bisogni soddisfatti e un'intensità crescente per quelli di ordine superiore non ancora soddisfatti.

L'analisi di Maslow riesce a mettere in evidenza la struttura gerarchica e multidimensionale dei bisogni; come si può ben capire dal disegno, queste categorie coesistono sempre, ciò che cambia è il grado d'importanza che ognuna di esse può assumere a seconda dell'individuo e delle circostanze.



Bisogni fisiologici

Devono essere i primi ad esser soddisfatti e riguardano tutte le esigenze "naturali" di un essere umano (casa, fame, sete, sonno, potersi riparare dal freddo, ecc.).

Secondo Maslow ogni bisogno primario serve da canale e da stimolatore per altri bisogni, infatti l'individuo che sente lo stimolo della fame e della sete è anche stimolato dalla ricerca di amore, sicurezza, stabilità affettiva, al di là del più comune bisogno di nutrimento fisico.

La pressione dei bisogni fisiologici è unica e prioritaria.

Solo dopo averli soddisfatti ci sarà lo spazio per prendere in considerazione le altre necessità, quelle di livello più alto.

Bisogno di sicurezza, di protezione morale e fisica

Rientrano in questo ambito i bisogni di sicurezza, assenza di paura, lavoro sicuro: tutti elementi che garantiscono all'individuo tranquillità e sicurezza.

Alcune persone per sentirsi sicure non escono da quella che chiamano "zona di comfort", cioè dalla loro organizzazione maniacale della giornata, la quale tende a limitare gli imprevisti il più possibile.

Soddisfare il proprio bisogno di sicurezza non significa fare sempre le stesse cose e non variare le nostre attività nell'arco della giornata, altrimenti entriamo in sindromi patologiche.

Anzi, il sapere che dopo una giornata di lavoro possiamo distrarci andando al cinema rafforza il nostro senso di tranquillità e sicurezza, perché ci fa comprendere come il nostro lavoro migliora la qualità della nostra vita dandoci la possibilità di vivere delle serate di svago.

Una persona che esegue sempre le stesse attività, tutti i giorni, senza neanche uscire di casa per paura che le possa succedere qualcosa, cerca di rafforzare comunque il suo senso di sicurezza, ma di certo non è tranquilla, non è un caso che proprio in questo ambito troviamo molte sindromi nevrotiche.

Problemi riguardanti il soddisfacimento di questo bisogno durante le fasi critiche dello sviluppo, come ad esempio: madri poco affettuose e rassicuranti, possono essere un preludio a problematiche ancora presenti nell'età adulta.

Tutti noi durante il giorno mettiamo in atto comportamenti che ci fanno sentire tranquilli e sicuri di noi stessi, fosse solo per sfuggire a momentanei problemi.

Ad esempio, conosco molti amici che, quando sentono di essere sotto pressione, vanno a dormire; a volte non hanno neanche sonno, ma il fatto di andare a letto li fa sentire (anche se per poco tempo) in qualche modo più tranquilli, perché li allontana dal problema che stanno vivendo.

Lo stesso accade per le persone che decidono di riordinare la casa, oppure i cassetti del proprio ufficio, solo

per avere quella sensazione effimera di controllo sull'ambiente che li circonda.

Il pensiero che aleggia nella loro mente in queste circostanze è: «Non riesco a tenere a bada la situazione, sono sopraffatto dalla confusione creata dai problemi, da dove inizio a mettere ordine nella mia vita?».

Bisogni sociali, di appartenenza o affetto

Rientrano in questi bisogni i rapporti con altre persone, amici, senso di appartenenza ad un gruppo, necessità di amare ed essere amati.

Il bisogno di ricevere e dare affetto è assolutamente naturale e strettamente correlato al contatto fisico; non a caso una visione distorta delle proprie proporzioni fisiche (che è alla base di malattie quali anorexia e bulimia) è caratteristica di persone che riferiscono di aver ricevuto pochi contatti durante l'infanzia e di averne pochi nella vita attuale.

Il sesso, la spiritualità, sono tutti modi di cui ci serviamo per provare amore.

Gli stessi adolescenti ad esempio, si uniscono in gruppi per soddisfare il loro senso di appartenenza ad un gruppo sociale, chiamato in psicologia "gruppo dei pari".

Più in generale il bisogno d'affetto riguarda l'aspirazione ad avere amici, ad avere una vita affettiva e relazionale soddisfacente, ad avere dei colleghi dai quali essere accettati e con i quali avere scambi e confronti.

Altro modo di soddisfare questo bisogno lo troviamo nelle associazioni di volontariato e le varie ONLUS no profit, dove gruppi di persone si uniscono per aiutare gli altri.

Un esempio, quello dell'aggregazione, che è vero anche in negativo, infatti non è raro trovare episodi di violenza nelle attività che implicano raduni di molte persone.

Ne sono un esempio il fenomeno del "branco" o quello degli hooligan, troppo spesso al centro di notizie tristi come: atti vandalici o abusi.

Fenomeni questi, che accadono proprio quando la folla è numerosa, spesso causati anche dalla facile irritazione dei singoli individui che vi appartengono, perché sottoposti a stress loro malgrado.

Le forze dell'ordine agiscono sempre per disperdere la folla perché, tra le tante ragioni, sanno anche che le persone possono tornare ad uno stato d'animo più calmo quando non sono oppresse e soprattutto quando non stanno insieme.

È infatti difficile che la singola persona metta in atto da sola, lo stesso tipo di comportamento che ha quando è in gruppo.

Bisogno di stima

Bisogno di esser apprezzato, essere importante e ricevere considerazione, approvazione e rispetto.

Anche questa categoria è essenzialmente rivolta alla sfera sociale e ha come obiettivo quello di essere percepito come un membro valido, affidabile, degno di importanza e considerazione.

Spesso le autovalutazioni o la percezione delle proprie capacità possono differire rispetto al loro reale valore, infatti molte persone possono sentirsi valide e capaci al di là dei loro meriti e riconoscimenti reali, mentre altre possono soffrire di forti sentimenti di inferiorità e disistima anche se hanno molti colleghi che mostrano nei loro confronti un atteggiamento positivo.

Sono svariati i comportamenti che mettiamo in atto per soddisfare questo bisogno: alcuni cercano di essere alla moda - così facendo credono di distinguersi dalla massa -, altri acquistano dei beni di lusso come auto, ville, gioielli che in qualche modo li fanno "apparire" come persone che hanno stile, successo, soldi; mettendo quindi in atto comportamenti che in qualche modo li fanno distinguere.

Anche il fatto stesso di denigrare gli altri rientra nella soddisfazione di questo bisogno: quando vogliamo sentirci "superiori" a qualcuno, possiamo fare solo due cose: mostrare la nostra autorità (grado, titoli, competenze e conoscenze) oppure mortificarlo, schernirlo, attaccarlo (anche fisicamente).

Bisogno di realizzazione, successo, prestigio

E' il bisogno più elevato, inteso come "sentirsi realizzati", occupare una posizione soddisfacente nel gruppo, portare a termine le proprie iniziative e realizzare la propria identità.

Si tratta di essere ciò che si vuole essere, diventare ciò che si vuole diventare, sfruttare a pieno le facoltà mentali, intellettive e fisiche in modo da percepire le proprie aspirazioni congruenti e consone con i propri pensieri e con le proprie azioni.

Non tutte le persone riescono a soddisfare totalmente le loro potenzialità, proprio per questo l'insoddisfazione sia sul lavoro che nei rapporti sociali e di coppia è un fenomeno molto diffuso.

L'autorealizzazione richiede caratteristiche di leadership, oltre che competenze sociali e capacità tecniche.

Secondo Maslow, le caratteristiche che deve avere una persona per raggiungere questo importante obiettivo sono: il realismo, l'accettazione di sé, la spontaneità, l'inclinazione a concentrarsi sui problemi piuttosto che su di sé, l'autonomia e l'indipendenza, la capacità di intimità, l'apprezzamento delle cose e delle persone, la capacità di avere esperienze profonde, la capacità di avere rapporti umani positivi, la democrazia, l'identificazione con l'essere umano come totalità, la capacità di tenere distinti i mezzi dagli scopi, il senso

dell'ironia, la creatività, l'originalità.

La gerarchia di Maslow è particolarmente utile nel mondo del lavoro, dove le persone non hanno solo bisogno di soldi e promozioni, ma anche di rispetto e possibilità di collaborazione, tutti elementi che possono sviluppare i giusti comportamenti motivazionali.

Il concetto di motivazione o comportamento motivato (in psicologia si usa anche il termine "pulsione") è stato introdotto in particolar modo dopo gli studi di W. James, C.L. Hull e S. Freud.

Con il termine "motivazione" si deve intendere tutto ciò che spinge l'essere umano a perseguire determinati scopi, riguarda quindi lo studio del *perché* delle azioni.

Tutte le forme di motivazione, siano esse biologiche (come la ricerca del cibo) che psicologico-affettive, implicano sempre la mobilitazione di una quantità più o meno grande di energia per il conseguimento di uno scopo, cioè per il raggiungimento dei propri bisogni-desideri.

Secondo un punto di vista neuro-scientifico, la motivazione nasce da alcune idee che ci facciamo.

Ma perché certe idee ci motivano e altre no?

Quando le idee diventano azioni

Ogni idea accettata dalla nostra mente tende a tradursi in azione.

Spiego meglio queste parole: non ho detto che ogni idea *diventa* un'azione, ma che *tende* a diventare un'azione; in pratica è come se il pensiero sia un atto allo stato nascente.

Ogni azione, ogni singolo atto è prima immaginato e solo dopo, se è il caso, tramutato in un'azione vera e propria.

Dietro ogni idea è come se esistesse una particolare configurazione neuronale e questa configurazione agisce come una realtà, predisponendoci in un modo particolare.

Inconsciamente vengono così messi in moto gli apparati destinati a realizzare le azioni da compiere.

Se ora immagino di alzarmi dalla sedia, è come se "aprissi" le cellule cerebrali destinate a dare al mio corpo il comando di alzarsi, in pratica attivo una configurazione neuronale specifica e questa mia idea può essere accettata o rifiutata.

Se è rifiutata l'energia contenuta nell'idea cade nel nulla, disattivando la configurazione neuronale che si è venuta a creare; se invece è accettata, la stessa configurazione neuronale viene potenziata ed ampliata, in questo modo l'idea "tende" a realizzarsi.

Se vogliamo essere motivati è necessario allora attivare un elevato livello di attenzione, perché l'atto mentale di focalizzare l'attenzione rende operativi i circuiti mentali associati.

Se la densità dell'attenzione è bassa, le nostre azioni non partiranno.

Ne è un tipico esempio il ragazzo che vuole studiare, ma (chissà come) trova continuamente distrazioni, per cui non inizia mai.

Oppure, se io penso ora di alzarmi per chiedere qualcosa al mio vicino di casa che mi provoca imbarazzo (ad esempio: mille euro), il pensiero può adagiarsi, non trovare ostacoli, può percorrere cellule e nervi, ma viene subito frenato da pensieri opposti discordanti.

All'opposto, se ho bisogno urgente di soldi, quello che mi permette di superare tutte le mie difese a dispetto delle idee contrastanti, è il bisogno di mantenere l'idea fissa nel mio cervello.

L'intenzione, secondo la neuroscienza, è la forza motrice trainante.

Da sempre la psicologia studia le diverse forme di motivazione, ovvero il nesso tra certi comportamenti e l'ambiente.

Una motivazione si manifesta quando per una qualsiasi ragione si è perso uno stato di equilibrio e permane sino a quando l'equilibrio non si è ristabilito.

Ad esempio, riprendendo la piramide di Maslow, dopo un certo numero di ore di digiuno sappiamo che intervengono dei meccanismi che ci segnalano la necessità di reintegrare il cibo metabolizzato, cercheremo allora del cibo e con il mangiare ristabiliremo il nostro equilibrio.

Assumiamo quindi un comportamento motivato ad agire quando siamo caratterizzati dalla presenza di tre fattori:

1. Mobilitazione di energia

Più questa energia è alta, più la motivazione è forte.

Faccio un esempio: ogni giorno perdiamo, mediante sudorazione, respirazione e orinazione molta acqua, e tale mancanza d'acqua comporta una concentrazione salina nel sangue che ci spinge alla ricerca di liquidi.

In questi casi la relativa disidratazione determina anche la secchezza della mucosa della bocca e della lingua ed è questa sensazione che ci motiva psico-fisiologicamente a bere.

La sete è il "bisogno", cercare e bere acqua è il motivo che ci spinge all'azione, cioè la nostra "motivazione". Per quanto riguarda lo stimolo della fame succede la stessa cosa: per poter analizzare la fame come

motivazione biologica è necessario privare l'organismo di cibo.

Nell'uomo l'energia è immagazzinata mediante l'alimentazione, sotto forma di glicogeni (molecole di glucosio) o sottoforma di grasso in varie parti del corpo. Da queste riserve le cellule del nostro organismo prelevano energia e, prima che le riserve si esauriscano, scattano meccanismi di "allarme" che segnalano lo stato di bisogno energetico: in questo modo si manifesta lo stimolo della fame.

2. Persistenza

Se c'è ripetizione, nonostante sforzi e insuccessi, vuol dire che la motivazione è intensa.

La motivazione si riferisce agli stati di tensione (bisogni-desideri) che ci permettono di agire, ma anche al comportamento strumentale messo in moto da questi e agli obiettivi che vogliamo raggiungere, volti a soddisfare il bisogno o a ridurre il desiderio.

3. Variabilità

Se lo scopo non viene raggiunto, può esserlo modificando il comportamento o i mezzi.

Quel che capita in genere è che si prova e riprova in continuazione finché non si raggiunge il successo, provando strade sempre diverse.

Per chi è motivato è difficile lasciare al primo fallimento, ne sono la prova i grandi successi ottenuti da W. Disney, oppure T. Edison: il primo cercò finanziamenti per la sua costruzione di Disneyland vedendosi negare il prestito da più di cento banche prima di ottenerne uno, il secondo operò più di duemila tentativi per realizzare la sua prima lampadina.

Quanti di noi si sarebbero arresi se non al primo, al decimo insuccesso?

Freud e la teoria delle pulsioni

S. Freud ha cercato di spiegare la motivazione, restando fedele alla sua teoria delle pulsioni.

Secondo Freud la pulsione è una componente psichica geneticamente determinata che opera producendo uno stato di eccitazione, una sorta di tensione che spinge l'individuo all'azione.

Il concetto di *pulsione* va però differenziato da quello di *istinto*.

Un istinto è la capacità innata di reagire ad un preciso insieme di stimoli in maniera standardizzata attraverso un comportamento notevolmente più complesso di quello che viene definito riflesso.

Come un semplice riflesso, tuttavia, un istinto è comunque in relazione ad un determinato stimolo ed è formato da una eccitazione centrale, alla quale segue una risposta motoria avente un corso determinato.

Secondo Freud gli uomini sono condizionati, nelle loro azioni, da due istinti o pulsioni di base: la sopravvivenza sessuale (Eros) e la morte (Thanatos).

Tutti gli istinti hanno:

1. un'origine
2. uno scopo
3. un oggetto.

- ✓ L'origine è riscontrabile nell'attività biologica del corpo, nel tasso di ormoni in circolo e nella sensibilità agli ormoni degli organi bersaglio. Questi meccanismi fisiologici stabiliscono una condizione di tensione, attivando una pulsione, mettendo in atto uno stato che l'individuo percepisce come spiacevole.
- ✓ Lo scopo di ogni pulsione è quello di riuscire a ridurre o placare tale tensione.
- ✓ Il bersaglio è l'oggetto con il quale l'individuo diminuisce la tensione e serve a non far insorgere in lui sofferenza, infelicità e ansia.

L'uomo però non può dare soddisfazione esplicitamente alle sue pulsioni istintive: viviamo in una società dove ci sono regole morali e sociali che impediscono la soddisfazione esplicita di queste pulsioni, per cui ognuno di noi attiva dei meccanismi di difesa.

L'uomo può addirittura "rimuovere" alcune pulsioni (ovvero può farle diventare inconsce, ma queste continueranno comunque a determinare le sue abitudini), o "sublimarle", sostituendo l'oggetto della pulsione. Ad esempio: il bambino succhia il suo dito in sostituzione del capezzolo materno; oppure un soggetto adulto, durante il suo lavoro, può sferrare un violento pugno sul tavolo, sotto la spinta di una pulsione aggressiva, invece di colpire il suo datore di lavoro.

La maggior parte delle persone non è consapevole delle pulsioni che sono alla base del loro comportamento e tende a considerare il proprio comportamento come una conseguenza di una motivazione più alta.

La teoria della sublimazione risulta valida non solo per la spiegazione di molti casi clinici, ma anche di molte condotte "normali", come le scelte vocazionali e professionali, l'inclinazione verso specifici hobby, la formazione di rapporti di coppia, ecc.

Lorenz e l'imprinting

Tra le altre teorie motivazionali generali che hanno cercato di interpretare e spiegare in che modo le pulsioni

possono indirizzare il comportamento umano e animale, troviamo la teoria pulsionale etologica, il cui principale esponente è K. Lorenz.

Gli studi di Lorenz ci hanno confermato che le pulsioni sono istinti specifici della singola specie, ma che possono essere influenzate anche dall'esperienza e dall'apprendimento.

La dimostrazione più conosciuta di questo fenomeno (noto come "imprinting"), è l'esperimento effettuato da Lorenz con degli anatroccoli.

In natura gli anatroccoli presentano un comportamento particolare: seguono la prima figura che vedono in movimento e le anatre del famoso esperimento di Lorenz appresero a seguire lui.

Ciò si manifestava solo entro le prime 18 ore di vita dell'anatroccolo, il che vuol dire che esistono dei periodi sensibili per l'acquisizione di questa capacità.

Per cui, i piccoli di molte specie animali possiedono uno schema comportamentale che li porta a seguire l'adulto.

La significatività delle ricerche sull'imprinting per la comprensione della motivazione sociale umana nasce soprattutto dalla correlazione tra i risultati sperimentali delle ricerche degli etologi e le osservazioni fatte da Spitz, Wolff e Bowlby su bambini privati delle normali cure materne.

Tali ricerche hanno tutte dimostrato l'importanza decisiva della variabile "ruolo materno" nello sviluppo dell'emotività, della psicomotricità e del linguaggio dell'essere umano.

Altre teorie oltre a quelle di Maslow, Freud e Lorenz si sono succedute negli anni, fino ad arrivare ad oggi, dove tra i vari "guru" della motivazione troviamo A. Robbins e la sua teoria dei 6 bisogni umani.

Secondo Robbins, i motivi che ci spingono all'azione non sono tanto da ricercare negli elementi che abbiamo citato ora (mobilitazione dell'energia, persistenza e variabilità) ma, riprendendo in parte la piramide di Maslow, stila una lista di 6 bisogni che secondo lui sono comuni a tutti gli esseri umani indipendentemente da razza, cultura o nazione d'origine.

Questi bisogni sono: Sicurezza, Varietà, Importanza, Amore, Crescita, Contribuire.

Il riferimento a Maslow anche in questo caso è indiscutibile, ma mentre Maslow concentra la base della piramide sui bisogni fisiologici, la teoria dei 6 bisogni umani non sembra minimamente interessarsi di questo elemento, dando per scontato (forse un po' troppo ingenuamente) che in un'epoca come la nostra il problema dei bisogni primari sia stato ampiamente risolto.

Certamente oggi abbiamo i servizi igienici in casa, cosa che fino al secolo scorso era un miraggio, ma guardiamoci intorno: li abbiamo tutti nel mondo?

L'acqua calda è a nostra disposizione grazie alla caldaia che abbiamo in casa, ma l'abbiamo tutti?

Se poi parliamo dell'acqua potabile in casa (specie se d'estate), non credo che siamo riusciti a risolvere tale problema neanche in un Paese industrializzato come l'Italia.

Per quanto riguarda la soddisfazione di alcuni bisogni essenziali per il nostro benessere fisiologico, posso dire che personalmente ho visto più di una volta ragazzi non dare il massimo di loro stessi perché la tensione che stavano vivendo generava fastidiosi (anche se non impellenti) disturbi intestinali che la situazione e il luogo non permettevano di risolvere.

Un altro esempio che mi viene in mente lo posso prendere dalle mie esperienze vissute in palestra: durante alcuni allenamenti particolarmente impegnativi, un buon reintegro d'acqua (meglio se miscelata con del magnesio e potassio) può evitare fastidiosi crampi che non permettono performance adeguate.

Con questo intendo sottolineare che è sempre bene spingersi oltre e soddisfare bisogni di importanza e autorealizzazione, ricordiamoci però di tenere sotto controllo il più possibile e soddisfare i bisogni primari.

Ad esempio, se so che devo fare un allenamento di molte ore sotto il sole, porterò con me un reintegratore di sali minerali e molta acqua: voglio sì raggiungere quel determinato titolo sportivo, ma voglio farlo senza violentare il mio fisico, altrimenti questo traguardo non lo raggiungerò mai!

Allo stesso modo, se sono una persona che vuole raggiungere l'obiettivo di parlare in pubblico in quella bellissima sala convegni e so anche che l'aria condizionata di quell'ambiente è facile che mi provochi improvvisi e bruschi movimenti intestinali, prenderò eventuali precauzioni affinché questo disturbo fisiologico non mi faccia "sudare freddo" o mi faccia bloccare e lasciare l'aula a metà discorso.

Tutto questo a dimostrazione del fatto che non bisogna strutturare diversamente o addirittura abbandonare vecchie teorie solo per il fatto che sono vecchie: certo la piramide di Maslow è stata strutturata il secolo scorso, ma personalmente la reputo ancora oggi prepotentemente attuale.

Vivi l'obiettivo" in prima persona

Ora sappiamo che dobbiamo ogni giorno soddisfare determinati bisogni, ma in che modo la loro soddisfazione può aiutarci a raggiungere i nostri obiettivi?

Poniamo il caso di voler intraprendere una nuova attività, ad esempio: "essere un venditore" (o qualsiasi altra cosa si voglia fare).

Iniziamo con il chiudere gli occhi e immaginiamo già di averla avviata e viviamo con tutti i nostri sensi quest'immagine: cosa vediamo?

Quali sono i suoni che possiamo percepire e quali sensazioni sentiamo in noi?

Mettiamo bene a fuoco l'immagine e cerchiamo di viverla in prima persona; ora che siamo in modalità *associata* (cioè la vediamo coi nostri occhi, la sentiamo con le nostre orecchie e percepiamo in noi le sensazioni che scaturiscono) cerchiamo di capire in che modo questa immagine, una volta realizzata, soddisfa i nostri bisogni.

- ✓ Le circostanze rendono facilmente soddisfabili i nostri bisogni fisiologici?
- ✓ Lo svolgere questa attività ci rende sicuri?
- ✓ In che modo ci fa sentire sicuri e tranquilli?
- ✓ Lo svolgere questa attività ci fa entrare in contatto con altra gente?
- ✓ Soddisfa il nostro senso di affetto e appartenenza ad un gruppo?
- ✓ In che modo lo soddisfa e come ci fa sentire?
- ✓ Vivere questa esperienza ci fa sentire importanti?
- ✓ Sentiamo la stima e la considerazione degli altri e di noi stessi?
- ✓ Come ci fa sentire essere stimati?
- ✓ Il raggiungere questo risultato ci fa sentire realizzati? E in che modo?

Se rispondere mentalmente a queste domande ci fa prendere coscienza del fatto che almeno la metà dei bisogni viene soddisfatta, è tempo per noi di prendere una decisione, cioè è tempo di agire.

Se riprendiamo l'esempio di prima, "lavorare come venditore", potremmo immaginarlo come un lavoro entusiasmante (come in realtà è veramente), con margini di guadagno impensabili e, specie per chi lavora a provvigioni, ampi spazi di gestione e tempo libero.

Ma c'è anche la probabilità che questo lavoro ci impegni tutta la giornata fuori di casa (infatti implica il trascorrere molto tempo in auto), inoltre non possiamo non pensare che il fissare gli appuntamenti e trattare con i clienti possa rendere difficile fare pasti decenti.

C'è chi non ci fa caso, ma c'è anche chi reputa il "mangiare bene" un valore molto alto nella sua vita e in questo caso il nutrirsi bene e l'essere in salute potrebbe essere in contrasto con l'essere quel tipo di venditore.

Inoltre, il trascorrere molto tempo in auto ad alcuni dà molto fastidio, vista anche la poca praticità nel trovare in stazioni di servizio o bar dei servizi igienici decenti a disposizione.

Se poi il venditore è una donna, le esigenze per questo tipo di bisogno aumentano.

Il mancato soddisfacimento dei bisogni fisiologici non ci dà accesso ai bisogni superiori e risulta chiaro, quindi, che se la nostra nuova attività non permette di soddisfare bene i bisogni di base, potrebbe avere vita breve, o lasciarci altamente insoddisfatti nel tempo.

Al contrario, se raggiungere un obiettivo soddisfa la maggior parte dei nostri bisogni, vuol dire che siamo sulla strada giusta; in questo caso non mettersi in moto per incamminarsi verso l'obiettivo ci farà solo avere rimpianti.

Certo è importante sapere cosa fare, come farlo, come utilizzare al meglio le nostre energie e il nostro potenziale.

Il metodo che prenderemo in esame ci aiuterà proprio in questo, ma sapere il *perché* è importante decidere è già un primo, importante passo verso la soddisfazione personale e una più alta qualità della vita.

Da subito però, è possibile incontrare i primi impedimenti.

Il "decidere" per molti già rappresenta un ostacolo, il più delle volte infatti, le difficoltà che troviamo nel prendere una decisione può smorzare gli entusiasmi iniziali e vanificare tutto.

Quindi la prima domanda che dobbiamo porci adesso è la seguente: «Come possiamo affrontare una decisione senza che questa si tramuti per noi in un limite?».

Capitolo 2

Decidere

È così difficile decidere?

Nella vita di tutti noi sono esistiti e continueranno ad esistere momenti "particolari": i momenti in cui decidiamo cosa fare.



Riguardano ogni cosa, dalle più semplici come "quali vestiti indosserò oggi? Cosa decido di mangiare a cena?" alle più complesse: Cambiare città, sposarsi, avere un figlio, cambiare lavoro, ecc.

Tutti noi quindi decidiamo continuamente, ogni giorno, a volte senza neanche accorgerci di come e quando lo facciamo.

Non esistono persone che non decidono; magari esistono persone che decidono con difficoltà, ma non è possibile non decidere, così come non è possibile non avere dei cambiamenti nel corso della nostra vita.

La difficoltà nel prendere una decisione è a volte sinonimo di "paura del cambiamento", ma anche se non intraprendiamo nessuna azione, alla fine cambieremo, volenti o no.

Comunque sia, le cellule del nostro corpo sono in continua evoluzione: ogni tre mesi circa tutte loro subiscono un radicale cambiamento.

Anche se ci sottoponessimo a continui lifting e cure di bellezza, invecchieremo, non è possibile quindi non cambiare.

Il cambiamento è una componente essenziale della nostra vita, avviene spontaneamente, il miglioramento no, quello dipende da noi.

Molto spesso le persone hanno bisogno di "prepararsi" al cambiamento, nella nostra cultura abbiamo imparato che cambiare è difficile e richiede tempo, ma non è sempre così.

A volte siamo noi stessi che rendiamo la cosa più difficile di quanto è realmente. Le nostre opinioni, le nostre credenze si sviluppano solitamente in periodi lunghi e forse proprio per questo non siamo disposti a rinunciarvi facilmente, perché ci è costata una certa *fatica* sviluppare tali credenze.

Spesso ci ritroviamo a pensare che i nostri valori e le nostre convinzioni debbano in qualche modo essere stabili se vogliamo essere a nostra volta delle persone "solide" e il ritrovarsi improvvisamente su un terreno instabile può farci insorgere ansia.

La cosa che in questi casi può darci speranza, è ricordare che tutti noi abbiamo superato situazioni che all'inizio non riuscivamo a capire ed affrontare, purtroppo però tendiamo a dimenticarcene proprio in quei momenti in cui dovremmo ricordarli con chiarezza, in modo vivido e preciso.

A volte siamo schiavi delle nostre abitudini e spesso neanche ce ne rendiamo conto; personalmente, trovo conferma di queste abitudini ogni giorno nella mia palestra, dove naturalmente prima e dopo ogni lezione ogni partecipante usa gli spogliatoi.

La cosa interessante è che ognuno dei partecipanti usa di solito lo stesso armadietto e dopo qualche mese ogni armadietto sembra avere un "proprietario".

All'arrivo di qualche nuovo iscritto trovo sempre qualcuno visibilmente seccato quando trova il "suo" armadietto occupato da qualcun altro.

Cosa è successo? Semplice! L'uso continuo dello stesso armadietto ha permesso l'instaurarsi di un'abitudine.

Certo, uscire fuori dalle nostre abitudini ci sottopone a stress, uscire dalla nostra cosiddetta "zona di comfort" può far sembrare la vita più "difficile da controllare" e il controllo delle cose ci dà sicurezza.

Ma se ci pensiamo bene, tutte le volte che abbiamo imparato cose nuove, tutte le volte che abbiamo fatto cose straordinarie, le volte che abbiamo agito e portato risultati concreti nella nostra vita, sono le volte in cui abbiamo *deciso* di uscire dalla nostra zona di comfort!

Ricordo ancora la volta in cui nonostante la paura che avevo dell'aereo, decisi di intraprendere un viaggio in Messico.

Se continuavo a restare nella mia zona di confort non sarei andato incontro allo stress terribile avuto nei giorni prima del viaggio, sarei restato a casa, tranquillo e rilassato continuando a fare le stesse cose di sempre. Però il prendere quella decisione mi ha portato a vivere una delle esperienze più incredibili della mia vita, fatto visitare posti meravigliosi e rilassarmi, finalmente libero dalle mie paure di volare, in un mare ancora incontaminato.

Ma come manteniamo le nostre abitudini?

Le abitudini vengono mantenute in vari modi, arriviamo anche a modificare l'ambiente circostante pur di mantenerle, inoltre le persone che conosciamo spesso si attendono da noi un comportamento prevedibile e quindi ci trattano in modi altrettanto prevedibili, rinforzando in questo modo le nostre abitudini.

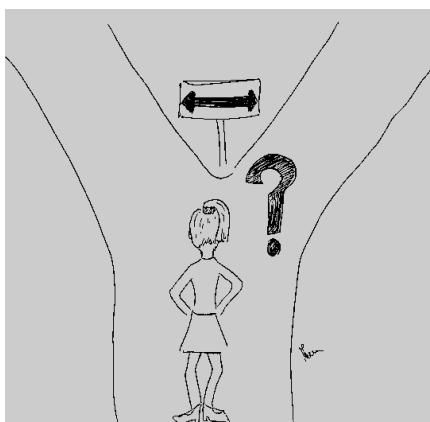
Pensiamo per un attimo a dove eravamo cinque anni fa, cosa pensavamo, cosa abbiamo realizzato, quali decisioni abbiamo preso in quel periodo; qualunque cosa abbiamo fatto ci ha portato inevitabilmente a quello che siamo oggi.

Noi siamo il frutto delle decisioni che abbiamo preso in passato e, se questo è vero, è bene guardare con attenzione a dove siamo oggi.

Abbiamo raggiunto quello che desideravamo o siamo ancora in viaggio?

Ci siamo posti degli obiettivi?

Li abbiamo raggiunti con soddisfazione?



Dobbiamo continuare a muoverci ogni giorno in quella che è la nostra direzione, ma se non sappiamo cosa vogliamo, possiamo facilmente imbatterci in persone che ci diranno cosa *loro* vogliono che noi facciamo, tenteranno cioè in qualche modo, di imporcelo.

La nostra vita è fatta di piccole decisioni che se prese singolarmente sembrano essere senza significato, ma sommate danno origine ad un disegno molto coerente, quindi ogni nostra decisione ha la sua importanza.

Non è possibile non decidere, se non prendiamo decisioni sicuramente ci sarà qualcuno che le prenderà per noi, come ha perfettamente sintetizzato A. Robbins: «Se non fai un piano della tua vita, preparati a rientrare nei piani che qualcun altro farà per te».

Chi non ha obiettivi, non raggiungerà mai obiettivi
(Norma Vincent Peale)

Facciamo un esempio pratico: non capita mai che un marinaio si metta per mare senza sapere dove stia andando, ogni buon marinaio conosce la rotta che deve seguire altrimenti non si metterebbe per mare.

Allo stesso modo possiamo dire che, se le persone viaggiano nel mare della vita senza avere una rotta e senza sapere con precisione dove stanno andando, è possibile che si lascino guidare dalle correnti.

Cosa potrebbe capitare a queste persone dopo un po' di tempo?

Sicuramente saranno arrivate da qualche parte, ma molto probabilmente non è il posto che intendevano raggiungere.

Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare
(Seneca)

Siamo noi il frutto delle nostre decisioni

Per capire i concetti che abbiamo finora esposti l'Analisi transazionale³ ci può essere di grande aiuto.

Questa teoria è basata su un modello decisionale, dove ciascuno di noi apprende comportamenti specifici e "decide" un piano di vita fin dall'infanzia.

Benché le nostre decisioni infantili siano fortemente influenzate dai genitori e da altre persone, siamo comunque noi stessi che le prendiamo, in modo del tutto individuale, ma dal momento che siamo noi ad aver deciso il nostro piano di vita, abbiamo anche il potere di cambiarlo: prendendo nuove decisioni in qualsiasi momento.

E. Berne nel suo libro "Ciao e Poi" (1972) scrive di come ognuno di noi ha un "piano di vita", basato su alcune decisioni sviluppate nell'infanzia, rinforzate dai genitori, giustificate dagli eventi successivi e culminanti in una scelta decisiva.

Secondo l'analisi transazionale il bambino decide il suo copione di vita tra i 3 e i 6 anni.

In seguito le decisioni prese nel corso della vita resteranno inalterate anche se le situazioni si modificano; man mano che il bambino entra nelle fasi successive di sviluppo, struttura versioni aggiornate del suo copione allo scopo di adattarlo alle nuove realtà che vive, ma il suo schema base resta comunque inalterato. Come possiamo facilmente notare nella vita di tutti i giorni, molto spesso le persone agiscono secondo un ruolo (o copione) spesso limitante.

³ L'Analisi transazionale è una teoria sia psicologica che sociale fondata da Eric Berne (1910-1970). Come sistema di psicoterapia l'Analisi transazionale viene utilizzata principalmente nel trattamento di disturbi psicologici di ogni tipo, essendo un metodo di psicoterapia individuale, ma anche di coppia, di gruppo e familiare.

Nei casi in cui non abbiamo a che fare con complicazioni nevrotiche o psicotiche, un coach che ristrutturi il loro copione può essere di grande aiuto, altrimenti un percorso terapeutico può comunque aiutarle con facilità a divenire consapevoli del proprio ruolo e modificarlo.

All'interno del quadro di riferimento dell'analisi transazionale, ciò che rende efficace un intervento è l'aiuto che si dà alla persona per tornare a quelle prime esperienze di vita.

Il bambino a suo tempo aveva inibito le proprie potenzialità prendendo delle decisioni - che in quel tempo erano sicuramente necessarie, per proteggersi -, risultando utili per la sua sopravvivenza fisica o psichica, ma che ora non sono più funzionali.

Un tipico esempio può essere quello del bambino che si comporta in un determinato modo per riuscire a compiacere gli adulti.

Se da una parte i messaggi negativi accettati in passato dal bambino, possono risultare oggi fonte di malessere perché lo rilegano in ruoli e comportamenti troppo rigidi, viziati o limitanti, dall'altra hanno comunque permesso a quel bambino una sorta di sicurezza e protezione, gli hanno permesso di "crescere".

In seguito, in un ambiente protetto come quello del setting terapeutico, la persona può decidere nuovamente come comportarsi in modo più naturale e piacevole, prendendo finalmente consapevolezza del suo operato.

Ognuno di noi ha stabilito il suo copione, siamo noi che stabiliamo le nostre credenze, noi decidiamo che azioni intraprendere, in sostanza siamo noi il frutto delle nostre decisioni, e se vogliamo essere dove vorremo essere tra qualche tempo, è bene iniziare a prendere da subito le decisioni opportune, strutturando un piano d'azione.

Non possiamo pensare di raggiungere un determinato obiettivo affidandoci al caso, alla fortuna o credendo (meglio dire "sperando") nell'aiuto di altre persone.

Faccio un esempio pratico: a chi non è mai capitato di uscire e fare shopping senza avere in mente con precisione cosa acquistare?



Conosco varie ragazze che adorano andare nei centri commerciali, a volte prima di uscire dicono «Esco a fare shopping»; cosa vogliono comprare non lo saprà mai nessuno (a volte neanche loro), ma escono e di sicuro qualcosa comprano.

Se disgraziatamente entrano in negozi dove lavorano venditori particolarmente bravi, capita che tornino a casa con vari acquisti, che dopo breve tempo o smettono di usare, oppure guardandoli dicono: «Ma perché mai ho comprato una cosa del genere?».

Chiaramente non hanno "deciso" loro l'acquisto, ma hanno permesso che qualcuno scegliesse per loro, magari solo per soddisfare inconsciamente bisogni di vario tipo: sicurezza, varietà, desiderio di essere coccolate, ecc. Diversa cosa è uscire e sapere cosa comprare e a quale prezzo: significa porsi un obiettivo (Pandiscia, 2009).

L'essere proattivi o reattivi nel modo in cui affrontiamo gli eventi della vita, diventa ciò che contraddistingue coloro che sono artefici del proprio destino e coloro che preferiscono lasciarlo nelle mani di altri o si rimettono al fato.

Norman V. Peal disse che le decisioni possono essere allenate come un normale muscolo.

Il "muscolo" delle decisioni quindi è bene allenarlo tutti i giorni e più decisioni elaboreremo consciamente durante il giorno, tanto più ci renderemo conto che decidere non è poi così male, anzi possiamo anche divertirci nel farlo ma, cosa fondamentale, non ci spaventerà più di tanto il fatto di avere una decisione importante da prendere, perché saremo diventati persone abituate a decidere, a prendere delle iniziative.

Non aspettare il momento opportuno: crealo!
(George Bernard Shaw)

Se vogliamo usare una metafora di E. Berne, possiamo dire che ogni individuo nasce principe o principessa, però nell'arco del suo sviluppo può vivere delle esperienze negative precoci, che lo convincono di essere un ranocchio. Da ciò può derivare anche lo sviluppo di eventuali patologie, oltre che una immagine del sé altamente negativa.

In questi casi, il più delle volte gli obiettivi terapeutici si possono ridurre a due: il primo obiettivo tende al miglioramento, ad un progresso che equivale ad uno *star meglio come "ranocchi"*; il secondo tende a curare, cioè togliersi la pelle del ranocchio e riprendere nuovamente lo sviluppo interrotto del principe o della principessa.

Non bisogna dimenticare però l'elemento essenziale del processo: in tutte e due i casi sta all'individuo la *decisione* di voler cambiare.

Dopotutto noi decidiamo ogni giorno: siamo noi che decidiamo cosa mangiare, come vestirci, se andare o no al lavoro, quando uscire di casa, ecc; l'importante, allora, è esserne consapevoli, cioè rendersi conto che in

realtà decidiamo più volte al giorno.

Molte volte non diamo peso a queste decisioni, perché non le ritieniamo importanti.

Certo, non sono questioni importanti se confrontate con altre quali: fare dei figli, sposarsi, andare a vivere in un'altra città, cambiare casa ecc, ma, se ci pensiamo un attimo, come abbiamo acquistato la nostra casa? Come abbiamo conosciuto quel nostro amico o il nostro partner?

Riporto un esempio personale: sono stato fino a qualche anno fa un pianista di piano bar molto attivo e ho fatto serate in vari locali della mia città e nel centro Italia per circa dieci anni.

Una sera di giugno, insieme al mio collega dovevo suonare in un pub come mille altre volte, ma non mi sentivo molto bene.

Dopo varie serate passate a suonare fino a tarda notte dormendo solo poche ore, per poi alzarmi presto la mattina e andare a lavorare, era del tutto normale che iniziassi ad accusare un po' di stanchezza.

Anche se potevamo rimandare la serata alla settimana successiva, ho ritenuto opportuno farla lo stesso, perché l'ingaggio comunque lo avevamo preso e non era molto professionale mollare all'ultimo minuto.

Non era quindi una decisione importante suonare o no quella sera, potevo tranquillamente rifiutare, ma prendere quella decisione mi ha permesso di conoscere durante la serata quella che è oggi la mia ragazza, con la quale convivo da qualche anno e tra qualche mese sposo.

Non esistono quindi decisioni importanti o non importanti: esistono decisioni, e prenderle ci porterà comunque da qualche parte, ci farà essere delle persone diverse e ci farà sentire di avere il comando della nostra vita.

Non credere che fare una piccola, per te insignificante azione, non ti porti da nessuna parte.

Voglio ricordarti che grandi cose sono scaturite da piccole azioni, prendiamo ad esempio la giovane di colore Rosa Parks che nel 1955 decise di salire sull'autobus e di non sedersi nei posti riservati alla gente di colore, è stato forse un gesto insignificante?

Il gesto lo è stato senz'altro, ma il significato che ne è scaturito ha cambiato molte cose nei giorni a seguire.

Cosa possiamo dire del giovane che nel 1989 si fermò davanti un carro armato in piazza Tienanmen?

Non sono persone che hanno deciso di scalare montagne immense o atleti che si sono preparati fisicamente per anni per vincere un campionato mondiale, non sono capi di governo che hanno preso la decisione di cambiare leggi e costumi del loro Paese.

Sono solo persone, che hanno deciso da quel giorno in poi di vivere diversamente la loro vita.

Certo, nessuno può assicurarci che le decisioni che prenderemo saranno quelle giuste, molte volte sperimenteremo dei fallimenti è ovvio, siamo esseri umani.

L'importante non è essere infallibili e raggiungere sempre con successo una metà, ma sapere quello che siamo diventati grazie all'aver intrapreso le nostre decisioni.

Una decina di anni fa venne condotto un interessante studio sul modo in cui venivano prese le decisioni in un ampio numero di aziende in Europa, ne è emerso che due terzi delle decisioni più significative venivano prese in linea con la strategia annunciata dall'azienda.

Il numero scendeva ad un terzo quando si trattava di decisioni di media importanza e soltanto una decisione su venti era in linea con la politica aziendale quando si trattava di piccole decisioni quotidiane.

Che impressione ne potevano ricavare i dipendenti?

Le decisioni veramente importanti non erano certo frequenti, erano spesso prese in "segreto" e a volte neanche rese pubbliche per ragioni di mercato, le piccole decisioni invece, coinvolgevano tutto il personale ed erano pubbliche (O'Connor, Lages, 2005).

I dipendenti di tali imprese, ogni giorno notavano tristemente che i dirigenti non si attenevano alla linea che loro stessi avevano dichiarato.

Le piccole decisioni, per chi lavora in un'azienda, sono più importanti delle grandi.

Come quella di ognuno di noi, anche la vita aziendale è composta di piccole decisioni, e sono proprio queste che garantiscono ogni giorno il buon funzionamento dell'organizzazione creando fiducia e impegno, sarebbe un grosso errore sottovalutarle.

Il migliore riconoscimento per la fatica fatta non è ciò che se ne ricava, ma ciò che si diventa grazie ad essa.
(John Ruskin)

È importante essere consapevoli di non essere persone "ferme", spettatrici del mondo, nel mondo, ma essere protagonisti, persone che agiscono ed ottengono risultati.

Abbiamo una sola vita, e personalmente credo che siamo sulla Terra per uno scopo; sta a noi capire quale esso sia, e il sapere quali decisioni intraprenderemo ogni giorno determinerà indiscutibilmente la rotta del nostro viaggio.

È nel momento delle decisioni che si plasma il tuo destino
(Anthony Robbins)

Se allora è così fondamentale saper decidere, perché mai esistono persone che faticano nel prendere decisioni? Perché per alcuni è così difficile agire?

Generalmente le persone non decidono, rimandano o fanno prendere le proprie decisioni ad altri in primo luogo per "paura", ma cosa è la paura? Paura di cosa?

La paura di prendere decisioni

"Paura" è un termine che in PNL prende il nome di "nominalizzazione", cioè un qualcosa di non specifico, uno stato mentale soggettivo, il quale ovviamente cambia definizione da persona a persona in base alle esperienze che ognuno si è fatto della parola "paura".

Ricordiamoci che sul pianeta siamo circa 6 miliardi di persone, ognuna con una sua esperienza del mondo; è bene ricordare quindi che il nostro non è "il" punto di vista, ma uno dei 6 miliardi che ci sono sulla faccia della Terra.

Le persone in genere non prendono decisioni per paura di varie cose: di essere criticati, di fallire, di non essere all'altezza, del giudizio altrui o addirittura di ottenere un risultato (sembra impossibile, ma molta gente ha paura anche di ottenere successo).

La paura di fallire è sempre in agguato nella vita di tutti i giorni, frasi come «Non sono in grado di farlo come si deve», «Ho già fallito due volte, non c'è due senza tre», «Non sono all'altezza del compito», le abbiamo pensate tutti.

A volte la prospettiva di fallire è sufficiente ad impedirci addirittura di cominciare: immaginiamo di voler conoscere una persona perché la troviamo attraente, ma non lo facciamo perché temiamo che ci dica di no. Certo eviteremo il dolore di un fallimento, ma non sapremo mai cosa ci potrebbe succedere se ci comportassimo in modo diverso.

*Certi uomini vedono le cose così come sono e dicono: "Perché?"
Io sogno cose mai esistite e dico: "Perché no?"
(George Bernard Shaw)*

Ricordiamoci una cosa fondamentale: ogni volta che rimandiamo una decisione importante, aumenterà la paura di prenderla in seguito.

La paura cresce sempre di più, in proporzione al passare del tempo.

Faccio un esempio: poniamo il caso di dover fare delle telefonate magari per lavoro e poi non avere il tempo di farle per vari motivi: contratti, dimenticanza o altre cose che ci accadono.

È molto probabile che se si tratta di una telefonata importante iniziamo a dire a noi stessi: «A quest'ora disturbo, forse è meglio se chiamo più tardi»; dopo un po' di ore la persona da chiamare probabilmente sarà a pranzo e per paura di disturbare "decidiamo" che forse è meglio chiamare nel pomeriggio.

Nel pomeriggio forse starà lavorando, ovviamente dopo sarà a cena, quindi iniziamo a dirci: «Forse è meglio chiamarlo domani».

Insomma, è molto probabile che se non facciamo subito questa telefonata, difficilmente la faremo in seguito. Più aspettiamo più vogliamo fuggire la situazione, più aspettiamo più le nostre fantasie su quello che *potrebbe* accadere e su quello che *potrebbe* dirci il nostro interlocutore diventano ingestibili.

Nel momento in cui in cui non abbiamo preso la decisione di chiamare, la "paura" ha preso il sopravvento su di noi, dando vita ad un dialogo interiore fatto di costrutti ipotetici del tipo: «Se lo chiamo mi rimprovererà per il fatto di non averlo fatto ieri», oppure «Sento già il giudizio negativo che si è fatto di me per non averlo chiamato quando dovevo», ma sono solo ipotesi della nostra mente, non è la realtà.

Può capitare invece, che dopo qualche settimana incontriamo la persona cui dovevamo telefonare, che ci saluta sorridendo e ci parla normalmente, dimenticato del tutto che lo dovevamo chiamare. E' anche possibile che minimizzerà quell'evento, che invece nella nostra mente è diventato enorme.

Il nostro dialogo interiore è fatto di parole che generano ansie, preoccupazioni, spesso ci rappresentiamo la realtà secondo alcuni schemi mentali che ci siamo immaginati, che ovviamente non sono la realtà stessa.

Norman V. Peale nei suoi scritti, parla molto dell'importanza che ognuno deve riservare al proprio dialogo interno: se pronunciamo parole che ispirano pace e quiete, la nostra mente agirà in senso pacificante, ma se pronunciamo parole allarmanti, entreremo subito in uno stato di nervosismo (N. V. Peale, 1952).

La conversazione negativa influisce sulle circostanze, rendendole ostili.

Le parole che pronunci con convinzione emotiva diventano la vita che vivi, il paradiso oppure il tuo inferno
(Anthony Robbins)

È bene pensare alla paura come un qualcosa di facilmente gestibile: la paura è uno stato mentale, può essere grande o piccolo a seconda di come noi ce lo rappresentiamo.

Attenzione, con questo non voglio dire che l'essere umano non deve avere paura, anzi, la paura serve ed è sempre servita all'uomo per sopravvivere nei momenti difficili.

Quello che è importante per me sottolineare qui, è spiegare che la paura si può gestire, in modo da trasformarla in nostro alleato.

Riporto un esempio personale: io pratico da quasi venti anni un'arte marziale chiamata wing tzun e dopo aver conseguito anche una licenza di bodyguard mi piace insegnare questo sistema di difesa personale a donne e uomini preposti alla sicurezza pubblica e privata.

I momenti più difficili da superare per molte persone che seguono un corso di difesa personale, sono proprio quelli che bloccano (forse è meglio dire: "paralizzano") le loro azioni, perché degli stati emotivi forti impediscono loro qualsiasi azione.

È questo un momento delicato della loro formazione: l'istruttore per fare un buon lavoro e sbloccare questa energia deve far leva su questa paura e insegnare loro ad usarla nell'unico modo possibile, cioè trasformandola in azione.

Ovviamente non in un'azione casuale, ma nell'unica possibile e funzionante, ad esempio nel sistema wing tzun consiste in una serie combinata e ininterrotta di passi e pugni, che in questo tipo di arte marziale prendono il nome di "pugni a catena", un'energia positiva che permette in questi casi la sopravvivenza.

Sono momenti in cui la cosa più importante è riconoscere di aver paura e allo stesso tempo sfruttare tale paura per riuscire a sopravvivere.

Solo l'azione può sbloccare questi terribili stati mentali e quando mi trovo in palestra ne ho la conferma ogni volta.

Questo succede solo nelle arti marziali? Certo che no!

Saper usare la paura entrando in azione, cioè facendo ad esempio la telefonata di cui parlavamo prima, ci permette di interrompere uno stato mentale negativo che con il passare del tempo non farà altro che "paralizzarci".

Un giorno la paura bussò alla porta, il coraggio andò ad aprire e non c'era più nessuno
(Johann Wolfgang Goethe)

La paura come abbiamo visto può "paralizzarci" oppure farci tentennare davanti ad una decisione.

Ad esempio, quante volte nel decidere se fare o no una determinata cosa ci poniamo mille dubbi, mille domande del tipo: «È la cosa giusta da fare in questo momento?»

«E se sbaglio?»

«E se poi quella persona non mi saluterà più?»

«E se...?».

Il problema di chi aspetta il *momento giusto* è che questo non arriverà mai. Ci sarà sempre un altro buon motivo per rimandare ancora le cose, aspettando altre occasioni che probabilmente non arriveranno più.

Per chi conosce l'enneagramma⁴ sa che i tipi 6 sono persone che spesso si pongono domande del genere; proprio per questo loro comportamento dubbio e diffidente, teso a cercare la "fregatura" e a guardare il lato negativo delle cose, sono individui che trovano estremamente difficile prendere delle decisioni.

Conosco molte persone rientranti nella tipologia 6 dell'enneagramma, la mia ragazza è una di queste e vi posso assicurare che è stato veramente arduo per me decidere con lei la data del nostro matrimonio.

Per lei la vita doveva essere del tutto tranquilla e serena prima di prendere una decisione del genere: doveva finire gli studi (comprese eventuali specializzazioni), avere successo nel suo lavoro, arrivare a percepire un buon stipendio, essere veramente sicura di non avere trasferimenti in altri posti, di avere una casa di proprietà e una bella somma da parte perché nella vita non si sa mai quel che potrebbe succedere.

Quante probabilità pensate ci siano perché queste cose accadano tutte insieme?

Sarete d'accordo con me che le probabilità di ottenere quel che si vuole in questi casi sono molto basse: continuando a "fuggire" o semplicemente rimandare le decisioni in questo modo non si giungerà mai a nulla (infatti vi assicuro che non è stato facile affrontare l'argomento).

Attenzione, con questo non voglio dire che non sia opportuno farsi domande del tipo: "e se...": è giusto pianificare bene qualcosa, una volta valutate le cose e presa una decisione bisogna però passare all'azione.

⁴ **Enneagramma:** Si tratta di un sistema costituito da una figura a nove punte inscritta in un cerchio. Ogni punta rappresenta una personalità (quindi in tutto: nove personalità).

L'enneagramma afferma che ogni persona, quando viene al mondo, incontra delle difficoltà e in base agli ostacoli che la vita gli pone innanzi, adotterà una strategia specifica di comportamento. Attuando tale comportamento è come se la persona in quel determinato momento scegliesse una risorsa particolare, rinunciando ad altre otto disponibili.

Proprio per questo ogni personalità ha delle risorse e dei lati sia positivi che negativi. Non esiste una tipologia peggiore o migliore: ognuna ha pregi e difetti e ha qualcosa da imparare dalle altre.

Ognuno di noi è tutti e nove i tipi dell'enneagramma, ma usiamo per lo più delle risorse di un tipo piuttosto che un altro e quando ci ostiniamo a rimanere nella nostra tipologia di appartenenza, rinunciamo ad una maturazione.

Il comportamento coatto sappiamo dalla psicoanalisi che è detto anche compulsione, ed è da questa che si forma ogni figura dell'enneagramma.

Ogni personalità ha quindi un comportamento coatto, il quale ci permette di individuare una sua struttura psicologica ben definita.

Da quel momento in poi il tipo di domande che ci andremo a fare dovranno esser altre, più motivanti, orientate alla soluzione e al risultato, dovranno cioè essere domande del tipo:

«Come mi sentirò quando raggiungerò...?»

«Quanti riconoscimenti riceverò e come mi faranno sentire?»

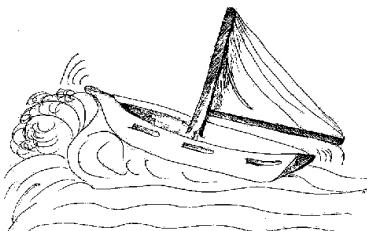
«Quante cose nuove imparerò dopo?»

«Chi diventerò quando raggiungerò quell'obiettivo?».

Sono circostanze in cui l'ultimo genere di domande da farci è «E se..?».

Insistere troppo su domande del tipo «E se..?» per la sola paura di sbagliare, è un qualcosa che non ci farà muovere più di tanto.

Gli sbagli dopotutto sono un fatto della vita, la cosa importante non è lo sbaglio in sé, ma come rispondiamo a quello sbaglio.



*Chi vuol navigare finché non sia passato ogni pericolo
non deve mai prendere il mare*

(Thomas Fuller)

Il noto psicologo Albert Bandura sostiene che uno dei motivi per cui le persone efficienti sono tali è che sono convinte di esserlo.

Allo stesso modo, chi si crede incapace e indeciso alla fine lo diventerà, quindi avere un atteggiamento mentale positivo significa essere già a metà dell'opera.

Nelle persone che tendono avere *paure irrazionali*, possono farsi strada con il tempo i rimpianti: «Perché non ho sposato... invece che...?» oppure «Perché mi sono licenziato da quel lavoro dieci anni fa?».

I rimpianti sappiamo che si fondano su cose non fatte, su occasioni perdute.

Allo stesso modo però, ci sono persone con stati di *esuberanza irrazionale*, vi rientrano tutti quegli individui che non hanno bene i «piedi per terra».

Anche loro sono soggetti a rimpianti.

Questa seconda tipologia di persone usa frasi del tipo: «Come ho fatto a cacciarmi in questa situazione?».

Questa è la tipica domanda che si pongono soggetti che generalmente non ponderano abbastanza ciò che fanno.

Il pericolo che nascondono questi due estremismi è che ognuno dei due può incoraggiare l'altro.

In che modo?

Se una persona è *esuberante* in modo *irrazionale* e va incontro ad un fallimento, questo potrebbe soddisfare le convinzioni della persona che ha *paure irrazionali*, la quale potrebbe pensare «Ecco che succede a cambiare lavoro, meglio che decido con calma, il tempo non mi manca!» e poi non decide mai.

Al contrario, se un *esuberante irrazionale* vede l'infelicità di una persona prigioniera delle sue paure potrebbe pensare: «Può anche avere tanti soldi, ma guarda come è infelice, se non ci stava troppo a pensare qualche anno fa su quel lavoro, oggi la sua vita poteva essere diversa», rinforzando così la sua credenza.

Come sempre la verità è a metà strada, come ho già detto: pensiero ed azione devono andare di pari passo per ottenere successo.

Si può, ad esempio, pensare anche di resistere alla tentazione di cercare la novità, magari riflettendo su come la vita attuale potrebbe migliorare anche senza fare grandi cambiamenti.

Chi passa di continuo da un lavoro ad un altro, a volte non pensa a come può migliorare la sua occupazione attuale.

Certo il nuovo lavoro può essere attraente, ma non si può pensare che il vecchio resterà sempre quello che è, lo abbiamo detto all'inizio: il cambiamento, in tutte le cose, è inevitabile.

Riuscire a capire chi siamo e decidere dove vogliamo andare sono i presupposti fondamentali per raggiungere i nostri obiettivi.

Pensiamo per un attimo a quelle persone che si dice hanno carisma.

Cosa le differenzia dagli massa?

Sicuramente il fatto di essere coerenti e congruenti con loro stessi.

Agendo in questo modo trasmettono agli altri messaggi chiari, univoci, in una parola.... Congruenti!

Per essere congruenti è necessario vivere il momento, ossia essere presenti a noi stessi.

Vivere il presente, concentrandoci sull'istante che stiamo vivendo, cioè nel **«qui e ora»** è di certo la scelta migliore.

Ti invito ad immaginare cosa ci potrebbe accadere se riuscissimo veramente a vivere ogni istante della nostra vita.

Di certo smetteremmo di essere angosciati, di avere paura, ecc.

A volte non prendiamo decisioni per via di immotivate paure, passiamo la vita con il timore che qualcosa possa andare storto o che i nostri sogni non si realizzano.

Ma cosa accadrebbe se smettessimo di avere paura?

Pensiamoci un attimo: delle nostre preoccupazioni, quante in realtà si avverano?

Vivere il "qui ed ora" non vuol dire ignorare le nostre emozioni o i nostri sentimenti, significa solo non alimentare quei costrutti mentali che ci creano sofferenza.

La nostra mente non distingue tra "realtà" ed un evento "vividamente immaginato": rischiamo perciò solo di soffrire tutte le volte come se fosse la prima volta, con lo stesso grado di intensità ed è una cosa ben nota a quelle persone che vivono di rimpianti a causa di determinate occasioni mancate.

Possiamo dire la stessa cosa per i nostri sogni.

Può capitare che arrivati ad una certa età, ci si accorga che dopotutto, i sogni restano solo dei sogni e se non siamo riusciti a realizzarli, è bene iniziare a farcene una ragione. Non è così!

Queste sono solo giustificazioni logiche che diamo ai nostri fallimenti, allo scarso uso che facciamo del potenziale che abbiamo a disposizione, perché c'è solo una cosa vera: i sogni veri non muoiono mai, continueranno a "vivere" in noi, a tormentarci se necessario, finché non avranno ricevuto la soddisfazione che meritano.

Dopotutto se ci stiamo domandando se è il caso o no di abbandonarli, di fatto ci stiamo ancora pensando.

Nulla può cambiare il passato, ma ad alcune persone questo riesce veramente difficile comprenderlo.

Nella vita le cose potrebbero non cambiare mai, ma può cambiare il nostro modo di comprendere e percepire tali cose, possiamo cioè: cambiare noi.

*La realtà è ineluttabile e l'interpretazione è soggettiva
(S. Benemeglio)*

Riscopriamo quindi il valore di sviluppare quella che viene chiamata "presenza", iniziando con l'osservare i nostri processi mentali, di tipo intellettuale, emotivo e fisico.

Secondo la PNL il cambiamento efficace dipende dalla nostra abilità a "dar vita ai nostri sensi"; per farlo è necessario far cadere i nostri "filtri" interni ed avere un'esperienza sensoriale diretta del mondo che ci circonda.

Proprio la PNL infatti ci dice che una delle più importanti abilità che ogni individuo dovrebbe sviluppare è lo stato di *uptime*.

L'uptime è uno stato in cui tutta la consapevolezza sensoriale è concentrata sull'ambiente esterno e nel qui ed ora.

In sostanza, è definibile come quella condizione in cui è possibile sviluppare il nostro stato di essere "presenti"⁵. Sviluppare uno stato uptime - e l'intensificazione dell'esperienza sensoriale che ne deriva - ci può aiutare a percepire in modo più pieno la nostra vita.

⁵ Per una definizione più approfondita sul senso di esser presenti, rimando al mio libro "Comunicare bene, la comunicazione come forma mentis", edizioni Psiconline, 2009.