

Gnôthi seautón: cosa sapere di noi *per provare più soddisfazione nel lavoro e nella vita*

MARIO ALBERTO CATAROZZO



Gnôthi seautón: cosa sapere di noi

per provare più soddisfazione nel lavoro e nella vita

 **Mario Alberto Catarozzo**
formazione e coaching per il professionista 

 **MYPlace**
COMMUNICATIONS 

Indice

L'Autore

IV

1. CAPITOLO - PENSIERO POSITIVO: UNA RISORSA A NOSTRA DISPOSIZIONE	PAG. 05
2. CAPITOLO - STRESS E PERCEZIONE DELLA REALTÀ	PAG. 09
3. CAPITOLO - PERCHÈ CI RIPETIAMO IN UFFICIO E NELLA VITA	PAG. 13
4. CAPITOLO - COLTIVIAMO LA FIDUCIA IN NOI STESSI! OGGI PIÙ CHE MAI CE N'È BISOGNO	PAG. 17
5. CAPITOLO - VIVERE SOTTO "SEQUESTRO EMOZIONALE"	PAG. 21
6. CAPITOLO - IL TEMPERAMENTO È UN FATTO GENETICO? SI PUÒ CAMBIARE?	PAG. 24
7. CAPITOLO - MODERNITÀ LIQUIDA	PAG. 28
8. CAPITOLO - COME GESTIRE LO STRESS: IL RIPOSO	PAG. 31
9. CAPITOLO - CRETINO SARÀ LEI!	PAG. 35
10. CAPITOLO - LA NOTTE DEI CRISTALLI	PAG. 40
11. CAPITOLO - DESIDERIO O PAURA: CHI PRENDE LE DECISIONI PER NOI?	PAG. 44
12. CAPITOLO - E SE TU FOSSI AFFAMATO?	PAG. 48
13. CAPITOLO - COMPRO, MA PERCHÉ?	PAG. 51
14. CAPITOLO - COME MANTENERE GIOVANE IL CERVELLO	PAG. 54
15. CAPITOLO - CRITICHE: UN BENE O UN MALE?	PAG. 58
16. CAPITOLO - EFFETTI DELLO STRESS SULL'INVECCHIAMENTO	PAG. 62
17. CAPITOLO - LA CRISI È LA MIGLIOR BENEDIZIONE	PAG. 64
18. CAPITOLO - QUANTO CONTA L'ATTEGGIAMENTO NELLA PROFESSIONE? OSATE CAMBIARE...	PAG. 67
19. CAPITOLO - L'OTTIMISMO COME COMPETENZA DI UN VERO LEADER	PAG. 71
20. CAPITOLO - QUANTO CONTA LA DETERMINAZIONE SUI RISULTATI? 67 BUONI MOTIVI DA SEGUIRE	PAG. 74
21. CAPITOLO - PASSIONE, DETERMINAZIONE E UN PROGETTO SONO TUTTO CIÒ DI CUI ABBIAMO BISOGNO	PAG. 76

Bibliografia

V

Formazione - Corso intensivo di una sola giornata

VI

Percorso completo di formazione per professionisti

VII

Guide pratiche di Mario Alberto Catarozzo

VIII



L'Autore

Business Coach professionista, **Formatore e Consulente**, sono specializzato nel mercato dei liberi professionisti e studi professionali dell'**area giuridica**: avvocati, notai, consulenti del lavoro, commercialisti, manager e imprenditori.

Sono **CEO** di **MYPlace Communications**, società dedicata al **marketing e comunicazione** per il mondo business e da oltre 20 anni mi occupo di comunicazione ed **editoria** (sono stato manager in Maggioli Editore e Il Sole 24 Ore).

Ho conseguito la qualifica di **Licensed NLP Coach™** rilasciata dalla Society of NLP di Richard Bandler (USA) e ho due specializzazioni: **Team Coach Professionista** e **Life Coach Professionista**.

Ho due livelli di specializzazione in **PNL, Practitioner** e **Master Practitioner** e presso la STC Nardone Group mi sono formato in Problem Solving e Coaching Strategico®.

Speaker al TEDxModena e al Philip Kotler Marketing Forum, collaboro con diverse Università, Ordini professionali e Associazioni di categoria sulle tematiche soft skills e strumenti di managerialità.

Sono autore e direttore della **collana Studi Professionali** di Alpha Test Editore, dedicata alle soft skills e strumenti di managerialità per professionisti e studi professionali.

Associate Certified Coach (ACC), presso la International Coach Federation (ICF) e Coach Professionista **Associato AICP** (Associazione Italiana Coach Professionisti).

Sono Direttore scientifico e docente della KarakterCoaching School, società dedicata alla formazione dei coach professionisti in ambito business.

 **Mario Alberto Catarozzo**
formazione e coaching per il professionista



WWW.MARIOCATAROZZO.IT



LINKEDIN.COM/IN/MACATAROZZO

**Non impeginatevi per avere una vita facile,
ma per avere le energie per affrontarne una difficile.**

Bruce Lee



Pensiero positivo: una risorsa a nostra disposizione

Noi siamo ciò che pensiamo. Questo ci hanno tramandato i grandi filosofi del passato. Nella vita avremo ciò che saremo riusciti a pensare e a mettere in pratica. Certo, molti potrebbero obiettare, le sfighe ti capitano anche se non le hai pensate. Vero, una quota di ciò che accadrà è in mano al caso, ma un'altra quota è nelle nostre *m a n i* .

Cervello e chimica
mentale

Detto ciò, è utile sapere che noi, il nostro **cervello**, si abitua a pensare in un certo modo e le cellule del nostro corpo si “nutrono” di sostanze chimiche di cui si compongono le emozioni. La conseguenza è che se impariamo a pensare in negativo, per esempio ci lamentiamo ogni giorno del nostro lavoro, ci comportiamo con vittimismo, affrontiamo con polemica la giornata, il nostro organismo si abituerà alle sostanze chimiche che circolano abbinate a tale emozioni e poi non ne potrà più fare a meno, ne avrà bisogno. Ecco che andremo in cerca di situazioni dove ricreare tali condizioni e le ricreeremo noi stessi: sare-

mo conflittuali, scettici, ci inseriremo in discorsi negativi di altri sul futuro, sulla professione, sulle condizioni economiche, le creeremo noi stessi parlandone e cercando persone in linea con il nostro stato d'animo e modo di pensare.

Dipendenti da emozioni negative

Saremo insomma dipendenti da tali emozioni negative e, di conseguenza, agiremo in tal senso e le cercheremo in continuazione.

La cultura dell'errore

La cultura in cui siamo cresciuti e in cui viviamo, inoltre, non ci aiuta certo. La **cultura dell'errore** è stata la colonna sonora dei nostri anni scolastici, dove maestri, insegnanti e spesso anche i nostri genitori ci hanno abituato a evidenziare gli errori. Siamo diventati esperti mondiali dell'errore. Li becchiamo subito gli errori. Certo, è da una vita che ci alleniamo a focalizzarci sugli errori, su ciò che non va, su ciò che ci manca, che per forza siamo ora abituati anche nel lavoro a evidenziare con i collaboratori ciò che hanno sbagliato, a puntare su ciò che manca e avremmo potuto fare, piuttosto che su ciò che abbiamo fatto bene. Questa è una delle sfide che nel coaching, con i miei coachee, affrontiamo in ogni sessione: imparare a costruire gli obiettivi in positivo, invece che in negativo (voglio, invece che non voglio), a valorizzare i miglioramenti e i cambiamenti anche piccoli, ma nella direzione giusta, a godere e gratificarci dei piccoli e grandi successi, a restare focalizzati sull'obiettivo invece che perdersi tra le giustificazioni, a guardare avanti invece che indietro.

Abitudini e dipendenze

Chi è abituato a lamentarsi spesso o a essere **polemico** o ipercritico avrà bisogno ogni giorno di creare o cercarsi le situazioni per essere tale. A tal punto che quando capitano le giornate o le situazioni in cui tale condizione non c'è, quasi si preoccupa o ne sente l'esigenza. È il caso

di chi, per esempio, abituato a tale condizione, prova disagio quando è in vacanza, oppure il fine settimana, come se andasse in “astinenza” da quelle emozioni a cui è quotidianamente abituato, come se avesse bisogno ogni giorno di una “dose” di quelle emozioni e quindi delle sostanze chimiche che la compongono.

Al contrario, chi è abituato a nutrirsi di **emozioni positive** come gioia, condivisione, soddisfazione, entusiasmo, sentirà disagio nei momenti in cui essere mancano; non vedranno l'ora che le “giornate no” finiscano per tornare al proprio standard di vita emotiva.

Tutto questo ci aiuta a capire quanto sia importante anche nell'attività professionale coltivare emozioni positive e abituarci a **pensare in modo positivo**. Il pensiero positivo non è una questione new age, ma un fatto scientificamente provato nei suoi effetti positivi sul cervello e sul benessere generale dell'individuo. Si è dimostrato dalle scienze neurologiche che gli ottimisti hanno delle aree del cervello più sviluppate e attive di chi non lo è. Imparare a pensare positivo vuol dire imparare a cogliere le opportunità nelle situazioni; vuol dire abituarci a fare invece che stare a rimuginare sul passato; vuol dire impostare il nostro software di pensiero proiettato al futuro invece che al passato; significa sviluppare possibilità, invece che lamentarsi di non averne.

Nello studio professionale abituarci a pensare positivo ha come effetti meravigliosi:

- la possibilità di creare un clima efficiente e coeso con i collaboratori;
- l'ottimizzazione dei tempi di lavoro, non sprecato a parlare dell'inutile;

Pensare positivo: perché è importante

Gli effetti nello Studio professionale

- la possibilità di creare e cogliere nuove opportunità, dal momento che si è più sensibili ad esse (mentre lo scettico viaggia col paraocchi);
- la crescita dei collaboratori, che si sentiranno di avere insieme un futuro;
- la creazione di una vision, quindi una direzione di crescita dello studio al posto della preoccupazione della sua sopravvivenza;
- un maggior benessere quotidiano: meno stress, più risultati.

Una nuova abitudine

Il pensiero positivo va coltivato, soprattutto per chi non è abituato è necessario giorno per giorno allenarlo finchè non diventi la nuova abitudine che scalza la precedente. I benefici personali e professionali arriveranno presto a farsi vedere.





Stress e percezione della realtà

Abbiamo parlato più volte di stress, quella tensione emotiva che ci accompagna oramai come un'ombra nelle nostre giornate lavorative. Una volta fatta la necessaria distinzione tra **eustress** (lo stress buono) e **distress** (quello cattivo), direi di soffermarci su quest'ultimo che è poi quello che tutti conoscono e a cui tutti associano il termine stress, nella sua accezione disfunzionale.

Le cause di stress durante la giornata lavorativa possono essere le più disparate. L'aspetto più interessante è la **percezione soggettiva** di tali cause.

Perché, per esempio, un fatto che crea tensione ad una persona, non ha lo stesso effetto sull'altra? Perché una circostanza è vissuta come stressante per un individuo e non per l'altro? Perché è la percezione della realtà (la ricostruzione che facciamo degli eventi) a dare ad essi un significato, una interpretazione che rende ai nostri occhi tale situazione più o meno stressante. Insomma, più che il fatto in sé, è il **significato che gli attribuiamo** e la valutazione che ne facciamo a determinare in buona parte la qualità del fatto in termini stressogeni per noi. E

Eu-stress e di-stress

Quanto conta l'approccio alle situazioni nello stress?

Interpretazione e fronteggiamento

poiché **la nostra mente ricostruisce, interpreta e attribuisce significato** ad ogni situazione, ecco che gli eventi diventano anche dal punto di vista stressogeno decisamente soggettivi.



Non ci limitiamo a rispecchiare, ma interpretiamo

Il **contesto** in cui è inserito un fatto, per esempio, è determinante ai fini della sua qualificazione, perché il cervello trae dal contesto in cui il fatto è collocato elementi per interpretarlo e qualificarlo. Così, il dover fare la fila di per sé è un evento stressante senza dubbio; però fare la fila in posta non ha ombra di dubbio che è fastidioso e alla lunga crea tensione (stress), mentre fare la fila per ricevere un premio avrà tutto un altro significato e permetterà all'individuo di tollerare decisamente meglio la situazione.

Il cervello, in sostanza non si limita a rispecchiare la realtà facendone una fotocopia, ma la elabora, interpreta, assegna significato. Di conseguenza il contesto che perce-

pisce il cervello non è semplicemente la somma degli elementi presenti, ma è molto di più (Gestalt) perché tra di essi il cervello crea dei legami, delle relazioni di significato. È in questo contesto, così soggettivamente ricostruito e ricco di significati soggettivi, che si elabora lo stress.

Lo stress dunque è una risposta soggettiva conseguente all'elaborazione (soggettiva) di stimoli e situazioni contestualizzate. Per questo ciò che per uno di noi non è stressante, per l'altro lo è molto.

Lo **stress** è dunque quel meccanismo che permette al nostro organismo di affrontare le circostanze per poi ritornare in uno stato di *omeostasi*, di equilibrio. Il tutto è naturale, dunque e se la natura non ci avesse dotato di ciò ci saremmo probabilmente estinti milioni di anni fa divorati da qualche creatura preistorica. Invece tale meccanismo serve a difenderci e farci reagire alle circostanze. Se si “inceppa” e quindi non riesce a riportare l'organismo in una situazione di equilibrio, ecco che alla lunga l'organismo è come se girasse a vuoto nel tentativo di ritrovare l'iniziale bilanciamento che non trova e alla fine soccombe ammalandosi. Questo è **distress** che alla lunga può portare conseguenze anche serie su più aspetti della salute fisica e psichica.

Facciamo un esempio. Se l'avvocato x ha una importante udienza, si predisporrà in un opportuno stato di tensione (stress) in funzione della valutazione di importanza dell'udienza e delle sue capacità di affrontarla (preparazione, controparte, giudice, ecc.). Al netto di tutte queste valutazioni avrà sul piatto della bilancia da una parte se stesso con la relativa capacità di fronteggiamento della situazione e dall'altro la situazione in sé con tutti gli elementi che la caratterizzano. Il livello di stress, dunque

Stress: un meccanismo perfetto, ma...

Distress

cambia a seconda di questa valutazione e bilanciamento. Se la stessa udienza dovesse affrontarla un altro collega la valutazione e l'esito in termini di stress sarebbe diverso. Alla fine, fatta l'udienza, la tensione scema e lo stato emotivo tende a tornare ai livelli normali. Se così non fosse, per esempio perché il giorno dopo ha una nuova udienza e poi il giorno successivo ancora e così via per un lungo periodo, ecco che l'organismo non riuscirebbe a completare il ciclo dello stress e dopo un po' si "arrenderebbe" sotto il peso degli eventi. L'avvocato si comincerebbe a sentire stressato con tutto il corollario di effetti che soggettivamente ne derivano, dall'ansia alla difficoltà di dormire, dall'irritabilità alla difficoltà di concentrazione e così via.

Ecco perché è importante avere periodi di recupero, ritmi gestibili e momenti di stacco e relax totali.

E con questo buon week end all'insegna del relax!





Perchè ci ripetiamo in ufficio e nella vita

Il nostro software di navigazione

Si nasce in una famiglia. Bella o brutta è la nostra e a poco a poco ci si abitua. Quegli schemi, quei modi di comportarsi, di parlare, di relazionarsi diventano per osmosi i nostri. Cominciamo così, sin da piccoli a ripeterli, a diventarne abili esecutori, fino a diventarne orgogliosi. È il nostro “programma”. Il **software** è installato ora. In futuro, in ogni circostanza, sarà lui a guidarci, come un navigatore. E come ogni navigatore, se non verrà aggiornato costantemente diverrà presto obsoleto di fronte al territorio su cui ci muoveremo: cambieranno gli scenari, rimarrà il vecchio programma ad affrontarli. Nuove strade, nuove opportunità, nuove esperienze passeranno veloci accanto a noi senza scalfirci. È il nostro dna familiare, è la scheda forata che ci accompagnerà a lungo, se non per sempre.

Quella struttura che ci ha visti piccoli è per ciascuno di noi appartenenza, sicurezza, conosciuto, panacea per l'ansia, ad ogni costo, anche di tante energie perse inutilmente per seguirlo, anche ora dove molto, se non tutto, è cambiato. Anche laddove si dimostri disfunzionale, ci crei più problemi che soluzioni, ci complichiamo invece di sempli-

ficarci la vita, è il nostro programma originale e tanto basta per fidarci di lui e seguirlo come soluzione migliore. Diciamo che è l'unica che abbiamo sviluppato, e questa, *obtorto collo*, seguiremo. Fa parte di noi e la sensazione è che sia più difficile cambiare che ripeterlo, per quanto la ragione di adulti spesso ci dica che sarebbe meglio fare altro, reagire in altro modo, pensare diversamente.

Certo, se quegli **schemi** erano funzionali allora siamo stati fortunati. Allora valori, principi, schemi comportamentali ci aiuteranno ad essere felici, a realizzare noi stessi, a vivere bene con gli altri. Negli altri casi, ci stiamo complicando la vita da soli. Pensate al primo software installato sul vostro computer: oggi sarebbe impensabile utilizzarlo con la velocità e la versatilità che la vita lavorativa e non ci impone. Bene, per il nostro “software” mentale funziona più o meno allo stesso modo: vecchie convinzioni, credenze, abitudini, schemi comportamentali, obiettivi, faranno da linee guida. Ma per guidarci dove, visto che nel frattempo è tutto ambiato da quando l'abbiamo installato da piccini?

Tutti noi, in ogni caso, conviviamo con **convinzioni**, **valori** e principi che prima di essere diventati gioco forza nostri, sono stati di altri: dei genitori, dei nonni e forse ancor più su. Cresciamo con un nomignolo, con una storia che ci raccontano su di noi, con un ruolo che, come in una recita, ci tocca portare avanti per non deludere, per essere accettati, perché ci piace così.

E così ci appiccicano un'**etichetta** per far prima: “il cocco”, il “piccolo di casa”, “l'intellettuale”, “l'isterica”, “il pigro”, “il privilegiato”. Quando da adulti i fratelli hanno modo di riparlare della loro infanzia raccontano spesso storie diverse, famiglie diverse, perché viste da ruo-

Schemi di comportamento e copioni

Convinzioni

Etichette

li e punti di vista diversi. E quando cambi il tuo punto di vista, le cose che osservi cambiano di conseguenza.

Passa il tempo e mettiamo su famiglia, cambia lo scenario ma spesso i ruoli non cambiano: ciò che eri continui ad esserlo, con contenuti diversi, con tempi e responsabilità diverse, ma quell'etichetta e quel nomignolo sembra scolpito dentro.

Diventi genitore e ti ritrovi ad avere gli stessi atteggiamenti che hai vissuto nei tuoi genitori, anche se all'epoca li contestavi oggi li riproponi. Quegli schemi, quella scheda forata è ancora lì, inossidabile al tempo. Il programma, anche se in *stand by* in alcune sue funzioni, è ancora lì in attesa di entrare in gioco a fare il suo.

E poi al lavoro. In ufficio – chi l'avrebbe mai detto – tendiamo a riproporre negli atteggiamenti, nei modi di ragionare, nelle reazioni, nelle preoccupazioni quei vecchi schemi appresi là, da piccoli nella nostra prima struttura organizzata, la famiglia. La voglia di affermazione, di rivalse, di vittoria, sensi di colpa, il sentirsi sempre in difetto, l'esigenza di conferma, di rassicurazione, di affetto è sempre lo stesso, anche lui inossidabile.

Poi senza esserne consapevoli, ci circondiamo delle persone adatte al nostro ruolo, creiamo lo scenario giusto e continuiamo quella “recita” così amata (e da alcuni odiata) perché familiare. Alcuni si sentono imprigionati in tali schemi e vorrebbero uscirne, altri ne sono felici e si sentono al caldo e al sicuro.

In ogni caso, la ricerca perpetua è di riconferme: così, per non rischiare di dover cambiare, ci si circonda di chi ci va “a genio”, di chi la pensa come noi e consolida insie-

**Il copione si ripete anche
al lavoro**

Di cosa avrebbe bisogno il nostro cervello per rimanere in forma?

me le credenze e le convinzioni, perché tutto resti uguale a sempre.

E pensare che il nostro **cervello** per rimanere giovane e in forma avrebbe bisogno di apprendere sempre cose nuove, di sperimentare per far “accendere” nuove aree, per sviluppare abilità e competenze. Pensate quanto il confronto con chi la pensa diversamente da noi possa (egoisticamente) arricchire la nostra esperienza e farci assumere nuovi punti di vista, che poi si tradurranno in nuove opportunità, nuove opzioni, nuovi comportamenti, più libertà.

Insomma, proviamo a guardarci in prospettiva storica, da bambini a dove siamo oggi, potremmo scoprire molte cose ripetitive. Per forza, fino ad oggi abbiamo usato un solo “programma”, ma a nostra disposizione ce ne sono migliaia, basta vederli, volerlo e provarli.

Non è mai troppo tardi, per citare un famoso film!



Coltiviamo la fiducia in noi stessi! Oggi più che mai ce n'è bisogno

Perché coltivare la fiducia in se stessi

Abbiamo parlato di **autostima** in un precedente post. Ora è la fiducia che richiede un po' di attenzione. Spesso infatti tendiamo ad accomunare i due termini quando in realtà si riferiscono a situazioni diverse. Questioni di lana caprina, direte voi?! Beh, diciamo che dietro le parole sono ancorate emozioni, ricordi, situazioni e...stati d'animo, per cui saperle usare correttamente aiuta ad aiutarsi nell'arco della giornata

Partiamo dal dialogo interno

Il **dialogo interno** – quella vocina che sistematicamente accompagna i nostri gesti – è composta di parole. Ok, parole mentalmente ripetute, nel silenzio della nostra capoccia, ma sempre parole sono e sono potentissime nel determinare il nostro stato d'animo. Se dobbiamo affrontare un colloquio di lavoro, piuttosto che un'udienza penale, piuttosto che parlare al consiglio di amministrazione, farà certamente la differenza lo stato d'animo in cui ci metteremo. E quello stato d'animo lo determineremo in buona parte da cosa ci sapremo dire nella nostra testolina.

Il dialogo interno depotenziante

Vi ricordate cosa ci passava nella testa prima di un esame all'università? “Non ricordo nulla”, “Non so nulla”, “Speriamo che non mi chieda proprio quel capitolo”, “Farò una figura di m...” ecc. ecc. *Do you remember?* Ecco, quello lì era il dialogo interno. E oggi possiamo dire che era un **dialogo interno depotenziante**, cioè che ci serviva a metterci in uno stato d'animo negativo, non adatto ad affrontare al meglio la situazione. Furbo? Mmhh, poco.

Il dialogo interno potenziante

Quello stesso dialogo interno è ciò che ci ha permesso di approcciare la prima volta la nostra dolce metà chiedendole se voleva uscire con noi. È quello che ci ha permesso di andare a vivere da soli, di aprire lo studio professionale, di acquisire un nuovo cliente. Questo, però, era il **dialogo interno potenziante**, il fratello buono del precedente. In queste situazioni ci siamo detti tra noi e noi che ce l'avremmo fatta, che avrebbe detto di sì, che saremmo stati capaci. Questo dialogo interno ci ha aiutato ad affrontare le situazioni che, ne più ne meno come le prime, erano sconosciute. Se ci fossimo anche qui detti “no, non le chiedo di uscire, tanto uno come me non lo cagherà mai”....ecco non glielo avremmo mai chiesto (e forse oggi saremmo più felici...scherzo).

Cosa ha determinato un risultato piuttosto che un altro? Il successo dall'insuccesso? Il dialogo interno=ciò che ci siamo detti nel silenzio della nostra mente.

Col tempo, poi, ci siamo formati un'immagine di noi stessi, un'idea su chi siamo e cosa siamo capaci di fare.

La propriocezione

Molti anni fa scoprii che esiste, oltre i classici 5 sensi, un senso chiamato **propriocezione**. La propriocezione è la percezione che abbiamo del nostro corpo nello spa-

zio. È quello che ci permette anche di stare in equilibrio e di sapere in che posizione ci troviamo anche ad occhi chiusi. Questa cosa mi colpì, perché nessuno mi aveva mai detto della presenza di questa capacità. E subito scattò la fame di sapere. Approfondii e così venni a conoscenza del fatto che abbiamo recettori specifici cutanei e sottocutanei deputati a tale funzione. Ma ciò scatenò una serie di considerazioni e ulteriori approfondimenti. Esattamente come abbiamo questo senso a livello fisico, lo avremo – pensai – a livello psicologico, mentale. Così, come mi posso allenare e fare esercizi per coltivare e aumentare la mia percezione fisica, il controllo del mio corpo, allo stesso modo potrò farlo con quella mentale. Ecco che mi avvicinai a diverse discipline orientali, dalle arti marziali, allo yoga, alla meditazione. Pfiuuuu...catapultato in un altro modo di vedere le cose. E le cose, le stesse cose, viste in modo diverso, appaiono diverse.

L'importanza dell'allenamento

E così, più ci alleniamo a “sentire” i nostri pensieri più ne diventiamo esperti. Più coltiviamo il dialogo interno con delicatezza e rispetto per noi stessi e più ne diventiamo consapevoli. Ciò comporta che man mano, mentre abbiamo percezione fisica di noi nelle situazioni, diventiamo capaci di avere percezione mentale, di essere presenti ai nostri pensieri e quindi di “vedere” il dialogo interno in funzione. Questo vuol dire diventare consapevoli degli schemi mentali con cui affrontiamo le situazioni – che sono i nostri limiti – e in ultimo vuol dire, alla luce di questa nuova consapevolezza, poterli modificare. L'obiettivo? Aiutarci e non ostacolarci da soli, boicottarci. C'è sempre una strategia sotto ogni comportamento, ricordiamocelo. Dobbiamo diventare abili a sviluppare strategie utili a noi, strategie che ci facilitino il compito e non che ci ren-

dano tutto più difficile. Invece, grazie a famiglia, scuola e ambiente sociale, mediamente siamo diventati tutti bravissimi nello sviluppare strategie depotenzianti che poi difendiamo a spada tratta per il resto della nostra vita come qualcosa di buono, aggrappati a questo scoglio, come se fosse l'unico...

**Autostima e fiducia:
differenze**

Quindi, se l'**autostima** riguarda ciò che siamo (meglio, pensiamo di essere), la **fiducia** riguarda ciò che siamo capaci di fare. Più dimostriamo a noi stessi di essere capaci di affrontare una situazione, più cresce la fiducia in noi e nelle nostre abilità. Dunque dialogo interno, fiducia e autostima, alla fine sono tutti fili di uno stesso tessuto, la storia della nostra vita e, soprattutto, la storia che ci raccontiamo della nostra vita.

Bene, è arrivato un altro sabato di marzo con un solemeraviglia là in alto. Andiamo fuori!



Vivere sotto “sequestro emozionale”

Sopraffatti dall'emozione

Vi è mai capitato di reagire di impulso ad una provocazione? Oppure di sentir montare la rabbia e ad un certo punto mettere il pilota automatico e reagire...per poi pentirvi di ciò che avete detto? Ecco in quelle situazioni l'impeto emotivo prende il sopravvento e l'emozione ci “sequestra”. Infatti la sensazione è proprio questa, di perdere il “controllo” delle nostre azioni. A prescindere dall'esito, la sensazione non è certamente piacevole, perché ci fa sentire non “padroni” di noi stessi. Inoltre la sensazione è di agire secondo una “scheda forata”, cioè di replicare sempre gli stessi schemi. Perché accade questo? Una spiegazione in ottica evolutiva esiste. Per riprendere Paul MacLean (*The Triune Brain in Evolution*), il nostro cervello si compone in realtà di tre cervelli, corrispondenti ad altrettanti momenti evolutivi dell'uomo. Il più antico è il **cervello rettile** (o rettiliano, posto all'apice del tronco encefalico). Il nome? Dal fatto che è comune a tutti i rettili. In esso sono racchiuse le funzioni essenziali per la sopravvivenza, tra cui lo schema di azione “attacco/fuga” di fronte a situazioni percepite come pericolo. Qui non si va molto per il sottile, lo scopo è portare a casa la pelle, quindi

Il cervello rettile

se una certa situazione è percepita come potenzialmente pericolosa, allora scatta in automatico la reazione di difesa. Troviamo qui la cabina di comando delle pulsioni fondamentali come la paura, la fame, la fuga. Poche funzioni, fondamentali, pochi schemi di azione. Sempre quelli, ripetuti. Questa parte del cervello è attiva come un radar ventiquattro ore al giorno, quindi anche durante il sonno. Perché? Perché è la sentinella che ci deve proteggere dai pericoli. In una seconda fase dell'evoluzione il nostro cervello ha visto strutturarsi una seconda area, il **sistema limbico** (dal latino *limbus*, anello, per la forma circolare). E' questo il pozzo nero della nostra vita emotiva. Qui prendono origine i sentimenti e le emozioni che viviamo quotidianamente. Il **cervello limbico** è anche sede della memoria emotiva, cioè là dove vengono registrate le esperienze cariche di emotività, come la nascita di nostro figlio, il giorno della laurea, il primo bacio...e anche, haime le situazioni spiacevoli come un incidente stradale. Come dire, qui le nostre esperienze vengono colorate di emozione e alla fine vengono classificate come "piacevoli" o "spiacevoli". Dopo questa classificazione le esperienze giungono alla **neocorteccia cerebrale**, la terza area del cervello e anche l'ultima delle tre fasi di evoluzione, la più recente. Che succede nella neocorteccia? Sì, dai, quella parte grigia piena di pieghe che siamo soliti associare al cervello, appunto. Si formano i pensieri. Questa è la sede del pensiero astratto, dove possiamo viaggiare nel tempo ricordando o immaginando il futuro; dove possiamo creare, analizzare, sviluppare i simboli e i segni per comunicare con gli altri: la parola e la scrittura.

Ora che abbiamo fatto un viaggio nel nostro cervello lungo i tre periodi della sua evoluzione, come possiamo

Il cervello limbico

La neocorteccia cerebrale

risolvere il problema del **sequestro emozionale**? Dove avviene questo sequestro innanzitutto? Nella parte emotiva del cervello, il sistema limbico e in particolare sono due “mandorline” (l'**amigdala**) ad avere in mano lo scettro del potere, è da qui che parte lo schema difensivo “attacco/fuga”. Di fronte ad una parola, atteggiamento, situazione che l'amigdala registra come “pericolosa” ecco che il sistema limbico prende il sopravvento e innesca la reazione impulsiva forte che ci fa perdere il controllo e ci “sequestra”, appunto. Ciò equivale a dire che quando reagiamo in modo così istintivo...mettiamo in atto schemi primitivi di comportamento.

Possiamo avere maggior controllo?

Esiste una alternativa? Sì, quella di imparare ad ascoltare le proprie emozioni e a dialogare con esse, cioè vederle come se fossimo un terzo osservatore per poi decidere come agire, invece di re-agire istintivamente.





Il temperamento è un fatto genetico? Si può cambiare?

E' nervosa, proprio come sua mamma! E' lento, lento, così come lo era suo papà! Sono fatti così di famiglia...!

Avete mai detto, o vi siete mai sentiti dire cose del genere? Sarà poi vero? Il **temperamento** di una persona scorre nelle genealogie, per dirla alla LeDoux (uno dei più grandi studiosi di neurobiologia)? Beh gli studi sulla genetica del comportamento ci dicono che vi sono **tratti emotivi** che vengono trasmessi geneticamente di generazione in generazione. Alcuni tratti del comportamento difensivo (reazione alla paura) per esempio pare siano proprio frutto di una selezione genetica che, in ottica evolutiva, ha permesso alla specie umana di sopravvivere. Ecco perché tutti reagiamo praticamente allo stesso modo di fronte a determinati stimoli e situazioni che vengono registrati dal nostro cervello come fonte di pericolo. Pertanto la reazione tipica di fronte all'emozione paura sarà l'attacco o la fuga. Gli stessi geni che caratterizzano certe nostre reazioni "comuni" come umani, servono anche a differenziarci l'uno dall'altro. Questo grazie a "mutazioni" genetiche avvenute nel corso dell'evoluzione che ha permesso di trasmettere ai propri figli comportamenti geneti-

camente diversi. Per citare ancora LeDoux “i geni ci danno la materia prima con la quale costruire le nostre emozioni. Specificano il tipo di sistema nervoso che avremo...ma il modo esatto in cui agiamo e pensiamo, e quello che proviamo in una particolare situazione, sono determinati da molti altri fattori e non sono iscritti nei geni. Alcune e forse molte emozioni hanno una base biologica ma i fattori sociali, vale a dire cognitivi, sono altrettanto cruciali. La natura e la cultura sono socie nella vita emotiva e il problema sta nello scoprire quali siano i loro rispettivi contributi.” – Joseph LeDoux, *Il cervello emotivo*).

Comportamenti innati e comportamenti appresi

Affascinante, vero? Ciò vuole anche dire, detto in altri termini, che le nostre reazioni e i nostri comportamenti in parte sono “innati”, frutto di selezione genetica che ci ha permesso di sopravvivere come specie e arrivare fino a qui, altri, invece, sono frutto dell’esperienza diretta nostra e di chi ci ha preceduti. Ecco perché di fronte alla paura tutti reagiscono con alcune manifestazioni “di base” che rappresentano un comun denominatore. Perché di fronte alla paura i nostri geni hanno nell’arco dell’evoluzione specificato la miglior strategia comportamentale che garantisca la sopravvivenza. Poi, però, allontanandoci sempre di più da queste reazioni “di base”, ecco che prendono piede le differenze caratteriali di ciascun individuo e di ciascuna linea genealogica all’interno della quale alcune caratteristiche comportamentali si trasmettono.

Cominciamo a capire a questo punto i detti popolari della serie “guarda i genitori e vedrai come diventeranno i figli”; oppure che il “lupo cambia il pelo ma non il vizio”; insomma che l’indole di una persona difficilmente cambia, che “chi nasce tondo non può diventare quadrato” e così via. Avete presente?

Darwin condusse molti esperimenti in questo senso sugli animali per capirne i comportamenti in ottica evolutiva. Il pelo ritto dei gatti e dei cani, le ali dispiegate degli uccelli, il dispiegamento delle pinne dei pesci sono comportamenti innati, cioè geneticamente determinati, e non determinati dall'esperienza del singolo. Se mettete un topolino davanti ad un gatto, tenderà a scappare anche se non ne ha mai visto uno. Perché? Perché i suoi geni hanno nelle generazioni di topolini selezionato questo comportamento come il migliore da tenere se si vuole portare a casa la pelle. Le stesse considerazioni valgono per l'animale uomo (non di fronte al gatto, ma di fronte ad un serpente, per esempio).

Caroline e Robert Blanchard condussero innumerevoli esperimenti sulla paura nell'uomo e negli animali. ” Se accade qualcosa di inatteso – scrivono i due ricercatori – la gente tende a reagire immediatamente...smette di fare quello che stava facendo...si orienta verso lo stimolo e cerca di determinare il suo potenziale di pericolo reale”.

Insomma, in parte siamo geneticamente determinati, in parte apprendiamo dall'esperienza e ci adattiamo, in parte siamo consapevoli e possiamo decidere chi essere e come comportarci. E qui inizia il bello per noi esseri umani. Ci è dato almeno un pezzetto di libero arbitrio! A differenza degli altri mammiferi, possiamo decidere di migliorare, possiamo decidere, almeno un pochino, come essere, come comportarci, cosa fare, come pensare, come relazionarci con gli altri. Bello, vero?! Ma quanti poi lo fanno. Intendo dire, quanti poi almeno in questa sfera di libero arbitrio non mettono il classico pilota automatico – che è più comodo – e decidono di fare qualcosa per diventare esseri migliori, per sé e per gli altri?! Che spreco non

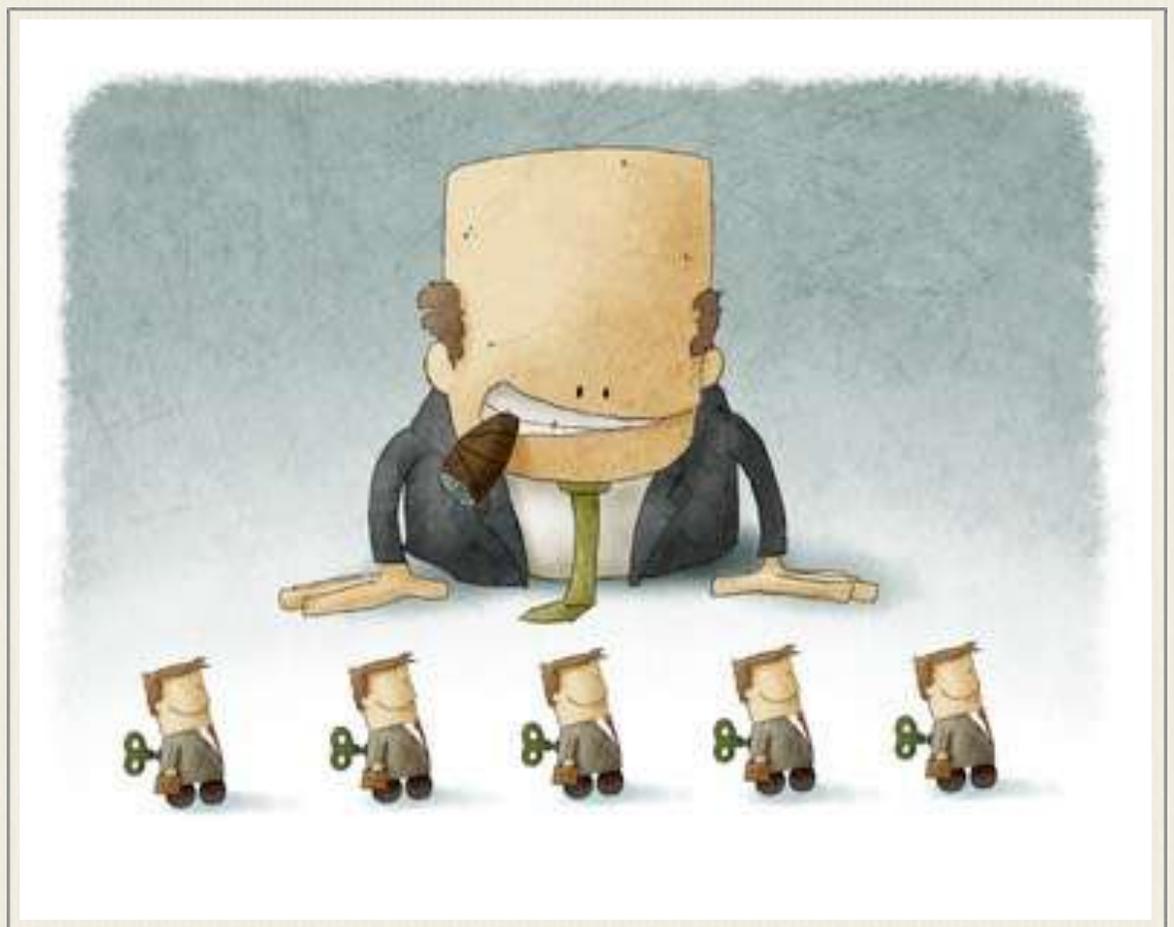
E l'esperienza che ruolo ha sul nostro comportamento?

farlo! Possiamo scegliere e non lo facciamo. O meglio, non tutti lo facciamo. E tanti piloti automatici fanno sì che la vita insieme diventi come un videogioco dalle regole scritte, fatto di azioni e reazioni ripetute, all'infinito.

**Scegliere è possibile, anzi
doveroso!**

Una volta presa coscienza di ciò sarebbe bello fare tutto ciò che è nelle nostre reali possibilità, in questo scorcio di strada che ci è dato consumare nell'evoluzione umana, per dare il nostro contributo al miglioramento della specie umana, da noi, i nostri figli, in poi.

Ah, Dawkins, Darwin, Blanchard, Le Doux...che grandi uomini!





Modernità liquida

Cosa vuol dire essere
"moderni"?

Modernità. Tutti prima o poi abbiamo pronunciato questa parola, molti ne hanno fatto un cavallo di battaglia, ma che vuol dire, oggi?

Sono come al solito in libreria (uno dei posti preferiti dove passare del buon tempo in compagnia) è domenica pomeriggio, di questo fine gennaio ghiacciato. Le mani ancora intorpidite dal freddo cominciano a sfogliare l'ultimo libro di un autore che conosco bene, di quelli che quando parlano, o scrivono, i neuroni si mettono sull'attenti. E' **Zygmunt Bauman**, sociologo e uomo di buon senso, professore a Leeds e Varsavia. Il titolo in copertina non lascia dubbi sul contenuto: "Modernità liquida". Parla di noi, parla di oggi, parla di dove viviamo e soprattutto come. Modernità? "La modernità nasce allorché spazio e tempo vengono disgiunti tra loro - scrive Bauman - e dall'esperienza di vita quotidiana...". "Nella modernità il tempo ha una storia", continua Bauman. Già il tempo moderno ha una sua storia disgiunta dai fatti, dagli episodi. L'ingegno umano oggi permette di passare attraverso il tempo, modificarlo, appropriarsene. Avete mai pensato al concetto di velocità? A scuola, da ragazzo, mi avevano

La velocità oggi...

insegnato che la velocità è uguale allo spazio diviso il tempo. Io in macchina so a che velocità sto andando in base al rapporto della distanza percorsa nell'arco del tempo. Ok, ci siamo. A che velocità va Internet? Qual è la velocità delle relazioni in un social network? E potremmo continuare. E' cambiato anche questo, oggi, il concetto di velocità, di tempo e...di spazio. In questo momento, mentre scrivo, posso vedere in tempo reale gli animali che vanno a bere in un lago nel Ngorongoro, in Tanzania. Una web cam me lo permette. Sono a Milano e...contemporaneamente nel Serengeti; sono in pianura poco sopra il livello del mare e nello stesso tempo a 2200 metri nell'altipiano circondato da uno dei più antichi crateri vulcanici spenti. Flessibilità, espansibilità, liquidità, precarietà, individualità comune, queste le nuove regole a cui siamo chiamati a rispondere con equilibrio.

Una dimensione "liquida"

Tutto è fonte di conquista: spazio, tempo, luoghi, relazioni. *“Non riusciamo più a sopportare nulla che duri”* scrive **Paul Valéry**. Pensate alla carriera, si quello che un tempo rappresentava l'ideale crescita professionale in azienda. Si entra, si trovano delle regole, si seguono oppure no, si avanza nelle funzioni, nelle responsabilità, nella retribuzione e poi alla fine si esce, congedati. Si può ancora parlare oggi di carriera? Di regole di ingresso, crescita e uscita? Esistono ancora aziende dall'identità definita e stabile in cui fare carriera? Sembra che se per l'uomo l'idea di liquidità si sposa bene con il suo status, per le aziende sarebbe meglio parlare di "plasticità". Già, la capacità di doversi modellare sui cambiamenti e quanto più velocemente tanto più efficacemente. E i dipendenti? Liquidi nella plasticità!

Abbiamo parlato in un post di qualche giorno fa di autostima. Questa un tempo si acquisiva in un percorso di crescita interiore lento e graduale. Autostima era il depositato della fiducia in se stessi, della capacità di credere che siamo abili, che siamo capaci. E oggi? Mmhh, tutto più complicato. Abili e capaci sono concetti transitori, perché tutto cambia e così velocemente che la tua abilità di oggi può non essere più sufficiente domani. Insomma, per concludere con Bauman, la **modernità solida** che un tempo aveva coinciso con il **capitalismo solido** non esiste più. Oggi come il capitalismo è **volatile** nelle sue forme, così lo è la modernità che ci accompagna.

E allora? Allora così come non ha più senso oggi essere proprietari di un'auto che diventa vecchia in pochi mesi, di un computer, relegato tra i cimeli storici in un'annetto, di un cellulare, obsoleto col passare di una stagione, così non ha molto senso investire su ciò che è esterno a noi, materiale, cercando, come hanno fatto i nostri genitori, in esso sicurezza, stabilità, continuità. **Ciò che possiamo fare è investire su noi stessi**, sulla mente, sulla nostra liquidità necessaria e utile per realizzare noi stessi tra le pieghe della vita quotidiano e non tentare semplicemente di sopravviverci. Questo almeno finché non passeremo allo step successivo della modernità gassosa, ultima fase, dopo quella solida e quella liquida, dell'evoluzione umana. Ma penso che di questo se ne prenderanno cura i nostri nipoti, per ora affrontiamo quello che abbiamo noi sotto mano.

Ah beh, liquido per liquido, ricordiamoci che uno dei migliori è un buon bicchiere di vino in compagnia di amici, piccole oasi di solidità affettiva.

Noi restiamo sempre il miglior investimento



Come gestire lo stress: il riposo

Chi dorme non piglia pesci, dice il proverbio. Ma chi non dorme, dopo un po', non riesce più neppure a trovarla la canna da pesca! Vediamo quanto è importante il riposo nella **gestione dello stress** quotidiano.

Nel nostro viaggio quotidiano durante le 24 ore il nostro organismo affronta principalmente due cicli, la veglia e il sonno. L'orologio biologico che madre natura ci ha fornito alla nascita come kit per affrontare il viaggio ha dunque questi due cicli che compongono il cosiddetto **ciclo circadiano** (*circa diem*, cioè "circa un giorno"). La regolarità e la costanza nell'alternanza di questi due cicli risultano importanti per mantenere in equilibrio l'organismo e garantirgli sempre prestazioni eccellenti. Ormoni e mediatori chimici hanno la funzione di garantire all'organismo il dovuto stato di veglia durante il giorno e di riposo durante la notte. E' su questo secondo ciclo, quello del sonno, che oggi ci soffermiamo, perché spesso trascurato e relegato in secondo piano nella frenesia delle giornate lavorative.

Il ciclo circadiano

Cosa accade durante il sonno?

Ma cosa accade durante il sonno? Questa fase di riposo è indispensabile sia per il corpo che per la mente. Per entrambi serve al recupero delle energie, ma per il cervello in particolare il sonno è come una fermata ai box per il check-up: qui vengono verificati i livelli di olio, la pressione delle gomme, viene pulito il carburatore, insomma si esegue la messa a punto per la ripartenza del giorno dopo.

Il cervello durante la notte non solo **si riposa** dalle innumerevoli fatiche del giorno prima, ma **fa pulizia**, sistemando quanto appreso durante la giornata ed eliminando ciò che è superfluo. Durante il sonno cambiano le onde cerebrali, cambia l'attività elettrica del cervello, diminuisce la temperatura corporea, diminuisce la produzione di adrenalina. Verso l'alba, con le prime luci, arriva il segnale del risveglio: la melatonina, ormone che accompagna l'organismo nel viaggio notturno, diminuisce, aumenta nuovamente la produzione di adrenalina, aumenta la temperatura e piano piano l'organismo si prepara ad uscire dai box pronto per nuovi giri di pista. Due sgasate sull'acceleratore, uno stiracchiamento e si è pronti belli come nuovi. E' arrivata una nuova giornata.

Ma per potersi sentire in forma durante il giorno è necessario aver fatto rigenerare corpo e mente durante la notte. In questa fase di riposo infatti il cervello attraversa diverse fasi, ciascuna con una funzione ben precisa. E' come dire che una volta rientrato ai box la revisione del veicolo deve superare diversi test prima di dirsi pronto: controllo luci, freni, liquidi, gas, ammortizzatori. Sono almeno 4 le fasi notturne del sonno:

Le fasi del sonno

1. la **fase dell'addormentamento**: qui vengono spenti lentamente i motori, o meglio si lascia lavorare al minimo di giri;

2. segue il **sonno leggero**, una fase di dormiveglia in cui è ancora facile essere svegliati, si è lì lì sul crinale, ci vuole poco per tornare in pista e siamo quasi pronti per alzare il cofano per il check-up;

3. si entra nel **sonno profondo**, in cui le onde cerebrali diventano regolari e ampie; questa fase dura circa la metà del riposo ed è difficile essere svegliati. Nel caso di brusco risveglio si è totalmente rincitrulliti e si fa fatica ad orientarsi. Vi è mai capitato di essere svegliati nel cuore della notte da una telefonata? Ecco ricordatevi un po' come vi sentivate...stavate dormendo profondamente...;

4. ecco il famoso **sonno REM**. Ma che vuol dire REM? E' l'acronimo di *Rapid Eye Movements*, è cioè la fase del sonno in cui i movimenti oculari sono particolarmente attivi. A differenza di quanto si crede, in questa fase il cervello è molto attivo, simile alla veglia, tant'è vero che consuma parecchio glucosio (zuccheri) indice di intensa attività cerebrale. E' il momento in cui si va al cinema signori! E' il momento dedicato ai sogni. In questa fase viene fatto un check-up di diverse funzioni, tra cui la memoria.

La cosa più bella è che tutto questo teatrino che avviene di notte a nostra insaputa non ha un andamento lineare, cioè le fasi non si susseguono una volta sola dalla numero uno alla numero quattro, e poi via, un calcio in culo e si riparte. No, è circolare! Cioè si susseguono più volte a cicli di circa 90-100 minuti ciascuno. Insomma facciamo più giri della giostra prima di svegliarci. Il sonno

I sogni e il loro ruolo

I cicli del sonno

REM – che arriva circa 90 minuti dopo l’addormentamento – dura ogni volta non più di 15 minuti. A noi sembra di aver sognato tutta la notte, ma non è così. Di solito ci ricordiamo solo il sogno più prossimo al risveglio.

Dormire bene, rispettare i cicli naturali di sonno e veglia, far riposare il corpo e la mente sono condizioni imprescindibili per una buona salute mentale e fisica. Durante le ore del giorno i ritmi di lavoro e la vita altalenante delle città ci portano a logorare nervi e fisico. Pertanto il riposo notturno è indispensabile per tenere sotto controllo i livelli di stress.

Vi sarà capitato di dormire poco e male, di avere pensieri di lavoro durante la notte, di svegliarvi con la sensazione di non aver recuperato? Ecco come vi sentivate? Nervosi, stanchi, rallentati, irritabili. Il ciclo sonno-veglia si è interrotto e voi ne state sentendo le conseguenze. **Livelli troppo alti di stress** influiscono sulla produzione di ormoni e mediatori chimici che dovrebbero regolare questi cicli sballandoli.

Insomma, madre natura ci ha fornito il kit, ma se poi non leggiamo e soprattutto non applichiamo le istruzioni non possiamo prendercela con lei. Il fatto è che nessuno ci ha mai detto di leggere attentamente le istruzioni e che fare diversamente può avere importanti effetti collaterali. E’ quindi arrivato il momento di tirar fuori queste vecchie istruzioni e leggersele con attenzione, il corpo e la mente ringrazieranno, stress compreso.

Spero che abbiate dormito bene, cari amici, quindi buona giornata, anzi buon giro di pista!

**Se c’è troppo
stress....addio sonno
tranquillo**



Cretino sarà Lei!

La paura del fallimento

In un post precedente abbiamo parlato della paura del fallimento che frena le nostre scelte più di quanto non le supporti il desiderio del successo. Ora possiamo fare un passo avanti per vedere che ancora di più a frenarci è la **paura** di apparire dei falliti agli occhi degli altri, il **timore** di fare la figura del cretino, dell'incapace. Questo è il vero timore che si agita nei nostri animi quando siamo lì lì per fare una scelta e titubiamo. Insomma apparire dei perdenti non piace a nessuno ed è sul crinale di questo timore che la vera natura di ciascuno salta fuori.

E se mia moglie penserà che sono un imbecille? E se il mio capo penserà che sono un incapace? E se i miei amici rideranno di me? Mmhh, meglio non agire, meglio rimanere immobili, meglio non parlare, manteniamo la posizione e salviamo l'apparenza. Ecco, questo imbarazzo è quel diavolello fetente che come un orecchino ci portiamo appeso ai lobi e che farfuglia in continuazione insinuazioni che ci mettono in allerta. Ad ogni sussurro scattano nella nostra mente oleati meccanismi psichici, la cui colonna sonora è la **paura della ridicolizzazione, dell'abbandono, dell'umiliazione**. Da qui nasce, per

esempio, la paura di parlare in pubblico, il timore di salire sul palco. Va ricordato che tutti questi timori che ci accompagnano richiedono necessariamente almeno la presenza di due persone: noi e un altro che esprima il **giudizio** su di noi. Quando camminando non vediamo una porta a vetri e rovinosamente ci sbattiamo contro, la nostra mente viaggia più che sul dolore fisico in sé della cranata appena presa, sull'idea di essere derisi da chi ci ha visto nella nostra performance alla Mr Bean. E' come se di craniate ne prendessimo due: una fisica e una mentale. Nei miei corsi per Mediatori Familiari, la paura più grande dei partecipanti si rivela al momento delle riprese video delle simulazioni di mediazione: chi diventava rosso tacchino, chi comincia a sudare come nell'Aereo più pazzo del mondo, chi si fa piccolo piccolo sulla sedia per scomparire e non essere chiamato. Insomma l'imbarazzo nell'essere ripresi, visti e sentiti da tutti, in ciascuno prendeva la sua forma preferita. Se poi l'attenzione di migliaia di persone è su di noi, ah beh allora il tutto è decuplicato. E' quello che accade al calciatore che deve tirare il calcio di rigore. Il pensiero disturbante, prima del tiro, non è dove tirerò, come lo calcerò, ma: "e se sbaglio che figura di merda ci faccio?".

Ok. Ma da dove ha origine questa paura del **giudizio altrui**? Allora per risalire alla fonte, come da un fiume che nasce ruscello, dobbiamo fare un po' di strada e come i salmoni tornare da dove siamo venuti, o meglio al periodo della nostra adolescenza. E' lì che si è formato questo senso tipicamente egotico di se stessi come il centro dell'attenzione altrui. E' lì che ci siamo convinti che tutti ci guardavano e quindi ci giudicavano. E' da lì che ci portiamo dietro l'idea, tipicamente adolescenziale appun-

E gli altri che paure hanno?

to, di interessare agli altri come interessiamo a noi stessi. Ma nella realtà è così? Andiamo a vedere. Mumble mumble mumble...no! E' l'ennesima falsa credenza che ci portiamo dietro. Gli altri non sono per nulla così focalizzati su di noi perché a loro volta sono troppo focalizzati su se stessi! **Sono altrettanto preoccupati** di non fare loro la figura del cretino in giro. E allora si forma nel tempo una comunità di individui tutti egocentrati nel timore di far trasparire difetti, debolezze, stranezze con cui ciascuno si è abituato nel tempo a convivere, ma che si guarda bene di far trasparire all'esterno.

Ricordo ancora gli anni in cui giocavo a basket, all'epoca del liceo, in cui il mio allenatore, che aveva il tatto di un ippopotamo incazzato, per caricarci alla partita ci atterriva richiamandoci il timore della figuraccia conseguente alla sconfitta del match. Ora posso dire “grazie, sei stato un bel pirla, più di così non ci potevi complicare la vita, hai fatto tutto quello che non andava fatto con degli adolescenti, ti manderò la parcella del mio psicologo!”.

La **paura del ridicolo** è ciò che condiziona più d'ogni altra paura le nostre scelte. Questo nel vestire, nel parlare, nel partecipare, nel cambiare. Lo shopping, o meglio, il neuroshopping di cui abbiamo parlato, lo sa bene e su questo ci gioca sopra. I nostri acquisti sono indirizzati all'**immagine** che vogliamo trasmettere, non all'utilità che hanno per noi.

Il senso di vergogna accompagna tutti

A quanti di noi non è capitato di comporre una poesia, di scrivere una canzone, di dare due pennellate su una tela? E quanti di questi hanno condiviso il risultato? Mmhh anche qui mi viene da pensare...pochi! E perché? Vergogna. Di che? Di essere derisi. Ma allora i poeti, i pit-

tori, i musicisti come fanno? O meglio, come hanno fatto all'inizio, perché è facile – direte voi – fare il pittore se i tuoi quadri piacciono e vendono. Grazie, ma anche loro hanno avuto un inizio, hanno dovuto rompere il ghiaccio, sono dovuti passare sotto le forche caudine del giudizio altrui quando erano degli emeriti sconosciuti e il rischio di essere derisi era alto. Eppure ce l'hanno fatta, hanno avuto questo coraggio. Hanno avuto la costanza di superare i momenti down, di rialzarsi dopo la prima esposizione in cui non è andato neanche il loro amico più caro, di non demordere perché credevano in sé, perché sospinti dalla passione, dalla vision, da un obiettivo.

Insomma, tutti coloro che ce l'hanno fatta non hanno probabilmente ne più ne meno delle nostre stesse capacità (esclusi i veri geni che la natura ha baciato in fronte alla nascita; Mozart che suonava a 4 anni il clavicordo e componeva minuetti era decisamente uno di questi). La differenza risiede in un piccolo ma fondamentale particolare collocato in qualche punto della loro testa. E cioè costoro hanno capito una cosa: hanno capito che **il loro successo doveva passare necessariamente dall'anticamera dell'insuccesso** e quindi del ridicolo e dell'imbarazzo. Hanno capito in definitiva che per ottenere ciò che vogliono devono accettare il rischio di fare una grande figura da imbecille.

Qualche nome per tutti: Enzo Ferrari, Steve Jobs, Galileo Galilei, Freud, Leonardo da Vinci, Picasso. Tutti geni. Sì, ma quanti sanno che prima di essere considerati geni furono considerati folli e prima ancora furono derisi e additati come fuori di testa. Per restare nei nostri tempi, molti personaggi poi divenuti famosi hanno ricevuto sonanti porte in faccia prima di trovare qualcuno che cre-

Il successo passa dalla
paura dell'insuccesso

desse nei loro progetti, nelle loro idee e ci investisse sopra. Cosa hanno più degli altri? Beh sicuramente la **grinta**, la forza di volontà di non arrendersi, di non demordere, di rialzarsi e ripartire, di credere fortemente in se stessi e di **accettare** come scotto da pagare nel percorso verso il successo tanta tanta paura di fare figuracce.

Buona giornata e approfittatene oggi stesso per recuperare quell'idea nel cassetto che a tutti apparirà stravagante, cosa vi costa e soprattutto cosa vi importa di cosa pensano gli altri?





La notte dei cristalli

A volte basta una parola. A volte una piccola espressione è sufficiente e funzionale a rappresentare un evento, con tutta la sua storia al seguito.

La notte dei cristalli fu quella tra il 9 e il 10 novembre 1938, in cui i nazisti distrussero oltre 7500 negozi ebraici, bruciarono templi e sinagoghe. La ferocia antisemita che avrebbe condotto alla “soluzione finale”, frutto della follia dell’olocausto, aveva avuto inizio.

La storiografia la ricorda così, per il numero impressionante di vetri infranti in una sola notte. E così, a distanza di oramai oltre settant’anni, basta pronunciare questa frase composta da 4 parole per far recuperare, nella propria mente, lo svolgimento dei fatti, che come un racconto di srotolano nella memoria.

Perché ne parliamo oggi in questo post? Perché desidero raccontarvi l’importanza delle **nominalizzazioni**, cioè della capacità di sintetizzare con un’etichetta, un nome o una breve espressione un intero evento, un contenuto ben più articolato. Così facendo diamo una mano davvero importante alla nostra **memoria**, quindi alla possi-

La capacità dell’estrema
sintesi

bilità di recuperare con maggior facilità in futuro l'informazione con tutti i dettagli che essa contiene.

Perché nominalizzare?

Se ci fate caso questa tecnica è quella che viene utilizzata dagli investigatori e dalle forze di Polizia quando devono condurre un'operazione a cui danno un nome (per esempio, “mani pulite” per tutti rappresenta un'operazione giudiziaria e un periodo del nostro Paese con fatti, situazioni, episodi). Tutto racchiuso in 2 parole. Si può fare ancora meglio. Non solo sintetizzare un intero episodio in una parola, ma colorare la parola scelta con una forte carica emotiva che come un'ancora servirà a richiamare non solo i fatti, ma anche le emozioni e gli stati d'animo ad essa legati; oppure, servirà a sollecitare un certo stato d'animo che vogliamo assumere o far vivere. Così è stato nel 1990 quando il comandante Schwarzkopf guidò la Guerra del Golfo contro l'Iraq. All'operazione fu dato un nome simbolico di forte impatto emotivo: *Desert Storm*, Tempesta nel deserto. Fu la prima guerra dal forte impatto mediatico, combattuta per terra, aria e...in televisione. Queste due parole hanno dato subito l'idea di cosa sarebbe accaduto di lì a poco sul suolo e nei cieli del Golfo Persico. Un attacco massiccio, martellante, incessante, ubiquo, come sa essere una tempesta, appunto.

Se pronuncio la parola *Waterloo*, a tutti noi viene in mente Napoleone, la sua grande sconfitta e l'inizio della sua caduta. Così, al solo nome *Baia dei Porci*, la mente va a Kennedy, alla terza guerra mondiale sfiorata per un pelo, Cuba, i missili russi puntati, ecc. ecc.

L'arte della nominalizzazione

Nominalizzare, dare etichette sotto cui raccogliere (oggi i ragazzi parlerebbero di “zippare”) interi eventi è una vecchia arte, ma spesso se ne sottovaluta l'importanza e non ci si sofferma a sufficienza a sviluppare questa capaci-

tà. Può tornare utile nello studio per i ragazzi, per i professionisti nell'attività professionale, per i manager durante le riunioni. Saper creare **nomi**, **etichette** o **brevi frasi** che sintetizzino un contenuto è un'arte utilissima per aiutare la nostra memoria, per catalogare contenuti e recuperarli con grande facilità all'occorrenza. Persino la psicoterapia cognitivista comportamentale utilizza questo meccanismo quando vuole trasmettere un nuovo schema mentale da applicare di fronte ad un sintomo: sintetizzare il nuovo schema in una parola servirà al bisogno per recuperare immediatamente l'intero schema richiamando solo la parola che lo rappresenta.

Le diverse **tecniche di memoria** applicano, tra l'altro, il principio della nominalizzazione. Così anche le mappe mentali e le mappe concettuali - che si fondano sulla capacità di sintesi - trovano i loro mattoncini proprio nelle nominalizzazioni.

Provate a pensare quanto possa essere utile per un avvocato penalista che deve sostenere un'arringa crearsi una mappa mentale di ciò che dovrà dire in udienza, fissando i punti focali, l'ordine in cui dovrà esporli, i richiami che dovrà approfondire. Pensate l'importanza che questa tecnica può avere in una riunione, in un discorso pubblico, in un incontro col cliente.

Io come formatore utilizzo moltissimo questa tecnica, perché mi permette di avere un canovaccio di contenuti da affrontare in aula, senza il rischio di perdermi o saltare punti importanti.

Anche nel nostro dialogo interno - di cui abbiamo già parlato in un post precedente - assume un ruolo importantissimo la capacità di nominalizzare. Pensate cosa vuol

dire saper ancorare (tecnicamente indica “legare a”) un nostro stato d’animo ad una parola. Pensate, nel momento in cui ci troviamo in difficoltà, poterci dire nella nostra mente una parola che ci faccia sentire meglio, che ci dia carica, grinta, energia. Che so, la parola libertà, per esempio, non indica un qualcosa di fisico, un oggetto, ma una condizione, uno stato d’animo, una sensazione. Chi l’ha conquistata sa bene di cosa parlo. Bene, la prossima volta che il vostro capo vi fa sentire una merdaccia ripetetevi questa parola nella vostra testa, **LIBERTA’!** Osservate cosa vi succede e...rispondetegli come merita!





Desiderio o paura: chi prende le decisioni per noi?

Vi è mai capitato di trovarvi di fronte ad un dilemma, un bivio a cui dovete dare una direzione? Per esempio, accetto un'offerta di lavoro che potrebbe farmi fare un salto professionale importante, oppure mi fermo di fronte alla preoccupazione delle rinunce che tale scelta comporterebbe? Uno studio professionale importante vi ha chiamato, ma questo comporterebbe lavorare con orari incompatibili con i vostri affetti. Oppure, la società in cui lavorate si è accorta di voi e vi offre un posto da boss ma all'estero e quindi lontani dalla famiglia. Oppure ancora, avete l'opportunità di fare il salto e passare da dipendente a libero professionista o imprenditore di voi stessi. Che fare?

L'eterna lotta tra desiderio e paura

Qui sono in gioco **due forze** che si sfidano nel tiro alla fune. Cederemo all'attrazione del **desiderio** verso il nuovo, verso la conquista, oppure cederemo alla preoccupazione e alla **paura** di perdere anche quello che si ha già? Desiderio di vincere o paura di perdere? Quale dei due avrà l'ultima parola?

Beh, qui di nuovo torna il tema dei tre "cervelli" che abbiamo in testa. Come tre? Sì, abbiamo già visto nei post precedenti come nell'evoluzione del mammifero uomo si

è formato dapprima il cervello rettile (*Old brain*) comune a tutti i vertebrati, sede degli istinti di sopravvivenza, poi il cervello limbico (*Middle brain*) sede delle emozioni e infine la neocorteccia (*New brain*) sede del pensiero.

Il primo decide, il secondo sente e il terzo pensa.



Quali meccanismi
decisionali entrano in
gioco

L'uomo di oggi si crede razionale e logico. Quindi, in un caso tra quelli di cui sopra, di fronte al bivio ciò che immaginiamo accadere nel nostro cervello è più o meno questo: ho davanti due opzioni, quindi attivo una serie di valutazioni dove considero i pro e i contro di una scelta piuttosto che dell'altra. Quindi grande lavoro di logica affidata al pensiero razionale: probabilità, peso delle conseguenze, valore del guadagno ecc. ecc. fino ad arrivare al bilancio definitivo costi/benefici, di fronte al quale prenderemo la nostra decisione. Giusto? E invece....no! Non funziona proprio così. Cosa accade realmente nel nostro cervello? Quali sono i **meccanismi** che si attivano per farci prendere una decisione? Ecco qui: innanzitutto, il nostro cervello produce immagi-

**Chi decide è il cervello
emotivo!**

ni, come tanti fotogrammi che compongono vari filmati. Ciascun filmato corrisponde ad un ipotetico scenario, cioè prova ad immaginare cosa potrebbe accadere in seguito alla scelta A piuttosto che alla scelta B. Chi è il regista di questi film? Il **New brain**, la parte del cervello sede del pensiero, la corteccia cerebrale, la parte più recente, abbiamo visto. Ma questo regista, come nelle migliori trasmissioni, non è isolato, comunica costantemente con gli attori, che in questo caso sono gli altri due cervelli, il **Middle brain** e l'**Old brain**. Questi due non restano certo indifferenti davanti alla visione dei vari filmati, si emozionano! Il Middle brain, la sede delle emozioni per eccellenza, vibra di fronte ai fotogrammi proiettati e provoca sensazioni fisiche, che percepiamo alcune come piacevoli e altre come sgradevoli. A sua volta queste sensazioni continuano a risuonare provocando l'attivazione dell'Old brain, la sede degli istinti di sopravvivenza, che come un radar non va molto per il sottile nel distinguere i segnali. Lui ha lo scopo di catalogare un segnale come "pericoloso" per la nostra incolumità oppure no. Nel primo caso attiva uno stimolo di fuga per evitare il pericolo; nel secondo caso, invece, non attiva tale reazione perchè non registra pericolo imminente. Nel caso specifico, il cervello rettile invierà un messaggio di pericolo e di rifiuto verso il film relativo alla scelta A, considerata pericolosa. Tale messaggio raggiungerà il cervello limbico che ha registrato le sensazioni negative alla visione del film A. Il messaggio ora carico di impulso al rifiuto e sensazioni spiacevoli giungerà alla neocorteccia che quindi prenderà ufficialmente la decisione di non perseguire l'alternativa A, bensì la B.

**Più paura di perdere
qualcosa che di
conquistarne una**

In sostanza, **fa più paura il rischio di perdere** che il desiderio di vincere. Ma poichè i processi dei due cervelli più antichi non sono percepiti a livello conscio, ciò che alla fine percepiamo è la decisione finale, quella apparentemente frutto della ragione presa dalla neocorteccia sede del pensiero, come se fosse tutta farina del suo sacco. Quindi ci diciamo che abbiamo valutato e poi deciso. Questo è il processo decisionale percepito. Ora invece sappiamo che non è andata proprio così. Tutto questo non solo non è negativo per noi, ma è ciò che ci ha tutelato nei millenni e oggi ancora ci permette di effettuare scelte in maniera piuttosto rapida riducendo al minimo le perdite e i rischi.

Ah, mamma natura non sbaglia mai!





E se tu fossi affamato?

Emozione, semplicità, coinvolgimento. Per creare **messaggi efficaci** queste sono le tre componenti indispensabili. Che vogliamo comunicare in riunione con il team di studio, che stiamo parlando in un incontro con un nuovo cliente, sul nostro sito internet, piuttosto che in un convegno, in una presentazione o in un dialogo a due, per catturare l'attenzione dei nostri interlocutori è indispensabile sapere che stiamo parlando a degli esseri fatti di **emozione** più che di ragione. Così è l'essere umano.

Comunicare con efficacia

E poi, delle tre “parti” del cervello ciò che dobbiamo sapere è che è l'*Old Brain* che decide, cioè la parte più antica e primitiva del nostro sistema nervoso centrale, quella, per intenderci, in cui risiedono gli istinti primordiali, il cervello che scientificamente prende il nome di “cervello rettile” (perché comune a tutti i rettili e quindi corrispondente ad una prima fase evolutiva). Questo è il cervello emotivo, quello in cui risiedono gli istinti legati alla sopravvivenza, è l'area in cui si decide la reazione di attacco o fuga di fronte alle situazioni che ci capitano ogni giorno. Insomma, è il pilota che ci ha condotti sino a qua vivi e vegeti nei millenni. Nella nostra evoluzione poi in-

torno ad esso si è sviluppata un'area cerebrale più recente, il Sistema limbico, tipico dei mammiferi, anch'esso sede delle emozioni (*Middle brain*) e infine nell'uomo si è sviluppata la corteccia cerebrale, l'area del pensiero (*New brain*), ciò che distingue la nostra specie da tutte le altre, la sede del pensiero logico, appunto.

Le tre, come vecchie sorelle zitelle, interagiscono ogni istante, si parlano, si scambiano informazioni e ci conducono nelle nostre decisioni quotidiane. Per semplificare, la **neocorteccia** pensa, il **sistema limbico** sente e il **cervello rettiliano** decide il da farsi.

Mi starete chiedendo: interessante, ma perchè ci dice questo quando avevamo iniziato a parlare di comunicazione e di messaggi in riunione, o in un one to one? La ragione è che dobbiamo sapere quando parliamo a chi stiamo parlando delle tre vecchie zitelle, o meglio, dobbiamo sapere chi prenderà le decisioni che ci interessano!

Noi dedichiamo tanta energia alle **parole** – qui mi riferisco alla comunicazione tra presenti – quando in realtà esse contano meno del 10% nella comunicazione. Perchè? Perchè dopo pochi secondi/minuti i nostri interlocutori perdono l'attenzione su ciò che stiamo dicendo e cominciano a distrarsi, a meno che non siamo in grado di catturare la loro attenzione più a lungo, quindi di emozionarli, meravigliarli e fare in modo che continuino a seguirci nel nostro discorso. Inoltre dedichiamo di solito poca cura a come diciamo le cose, quando invece il **paraverbale** è molto importante e cambia il significato percepito delle parole. Ecco perchè comunicare quando si è in uno stato d'animo alterato non è una buona idea. La stessa parola detta con un tono di voce o con un altro cambia di significato; detta con una intonazione o con un'altra può voler

A chi si comunica, o meglio, a quale parte dell'interlocutore?

L'importanza del paraverbale

dire cose opposte; anche il volume e la frequenza hanno poi il loro ruolo nel colorare di significato una parola o una frase.

Decidete prima l'obiettivo della vostra comunicazione

Dunque, se volete far capire ad un vostro collaboratore dove ha sbagliato, in modo che impari e in futuro non ripeta l'errore, la cosa più sbagliata che potete fare è chiamarlo nel vostro ufficio quando siete ancora arrabbiati, fargli il cazziatone canonico e poi pretendere che lui abbia capito e imparato. Ciò che avete in realtà fatto è spaventarlo (o averci provato quantomeno) e ciò che lui avrà percepito non è il contenuto del messaggio...ma che voi eravate arrabbiati! Si è in sostanza difeso istintivamente dal vostro attacco ed ha perso il contenuto del messaggio. Una volta tornato di là, se un collega gli avesse chiesto “cosa ti ha detto” avrebbe risposto: “era arrabbiato!”. In sostanza sono il “paraverbale” = come diciamo le cose e il “non verbale” = il **linguaggio del corpo** a parlare direttamente al nostro cervello emotivo, sia a quello limbico che a quello rettiliano e loro, a ciò deputati dalla natura, reagiscono istintivamente e inconsciamente. Ma sono loro che decidono!

E il linguaggio del corpo che c'entra con la comunicazione?

Questo vale anche nella comunicazione scritta, per esempio sul nostro sito web di studio. Se non utilizziamo termini che coinvolgono, che colpiscono, di immediato effetto, stiamo sbagliando interlocutore. Parlereste mai col cancelliere in udienza spiegandogli i come e i perchè quando il decisore è il giudice? No! Quindi perchè ostinarci a parlare col **cervello razionale** quando chi decide non è lui? Se vi metteste per strada col cartello “Ho fame” pochi si fermerebbero impietositi a darvi una moneta. Non li avete coinvolti, non avete parlato col decisore. Se sul quel cartello scriveste: “E se tu fossi affamato?”. Provate e ditemi cosa succede.



Compro, ma perché?

Compro, compro, compro. In questo periodo poi la carta di credito è la mia compagna più vicina. Come ho ragionato negli acquisti? Mmmhh, fatemi pensare, allora..., non lo so!

Decidiamo emotivamente

Aspettate, io sono una persona dotata di razionalità che sa fare i suoi conti! Non sono uno che si fa fregare facilmente dalle emozioni e dalle pubblicità! Quindi fatemi pensare per esempio quando ho comprato l'ultima auto? Beh, prima ho acquistato Quattroruote e almeno altre tre/quattro mensili di auto per informarmi su consumi, prestazioni, sicurezza, prezzo. Sono razionale e quindi valuto. Poi è cominciato il pellegrinaggio finesettimanale dalle concessionarie, multimarca, dedicate, in città, fuori. Sono razionale, quindi mi informo. Non può ovviamente mancare una protratta navigazione sul web tra siti di ogni tipo alla ricerca di informazioni e modelli.

Tutto pensato. Sono un essere razionale, quindi mi comporto come tale. Valuto, scelgo, scarto. Ok, ciò che mi piace, ok lo sfizio, ma prima ho voluto capire bene a cosa mi serviva l'auto, l'uso che dovevo fare, quanto mi

sarebbe costata mantenerla. Insomma la natura ci ha dotato di **logica**, di una neocorteccia cerebrale pensante, mi sono detto, usiamola. E poi ho studiato, sono uno che la sa lunga. Tzè!

Cosa ci passa per la testa...

Poi è arrivato il momento, come nel matrimonio, in cui la decisione (lungamente ponderata) è stata presa. E allora è il momento di recarsi verso l'altare. La vedo, bellissima. Questi due occhioni che mi guardano, vogliono proprio me. Nera, lucida, e che curve! E che pelle! Morbida, vellutata. Ad ogni mio tocco si illumina. Risponde ai miei gesti in sincronia. Eh, sì siamo fatti l'uno per l'altro. Lo sapevo da sempre che eri tu. Sento che sei già mia, non ci lasceremo mai più, io e te. Mi accompagnerai in giro e mi guarderanno tutti con l'invidia di chi non ce l'ha così. A braccetto, insieme, ne faremo di cose, ne vedremo di posti. So che mi potrai capire. “Vi dichiaro marito e moglie”, tuona il concessionario. Una firma, anzi due – l'altra è sull'assegno – e chi aveva qualcosa da dire taccia per sempre. Era la parte razionale... Come imbavagliata? Come “adesso non è il momento”. E il consumo al litro? E la lunghezza giusta per il garage? E il costo del bollo all'anno? E il cambio automatico? Pof...tutto zittito. Ma come, non ero quello razionale e logico? Quello che non si faceva fottere facilmente? Quello che aveva preso tutte le informazioni che neanche Sherlock Holmes? Qui di Holmes ce n'è un altro, e si chiama John, ma quella è un'altra storia.

Decide la mente emotiva

È l'*Old brain*, la parte del cervello più antica delle tre (*New brain* e *Middle brain*) che ci porta a prendere le decisioni. Noi pensiamo di decidere secondo logica e razionalità, in realtà nel continuo dialogo tra la nostra mente logica-razionale (quella delle neocorteccia) e la **mente emo-**

**Neuroshopping per capire
come prendiamo le
decisioni di acquisto**

tiva (quella del sistema limbico) alla fine vince quest'ultima.

Sta nascendo una nuova disciplina che studia proprio i nostri comportamenti di acquisto, il **neuroshopping**, che cerca di capire quali processi decisionali siano coinvolti nei nostri comportamenti di acquisto.

Da quando andiamo a comprare la supermercato, in negozio, al ristorante, tutti i nostri comportamenti sono preceduti da attivazione di aree cerebrali e di neuroni legati non tanto al comportamento in sé, ma allo scopo del comportamento che mettiamo in atto. Così è stato provato che gli stessi neuroni si possono attivare per comportamenti diversi ma diretti verso lo stesso scopo.

Insomma logica ed emozione non sono due campi separati come volevano i filosofi e come Platone *in primis* voleva dimostrare. Sono parte di un unico processo e noi siamo più emotivi nelle nostre scelte di quanto vogliamo ammettere. Se così non fosse non solo molte auto che poi sei mesi dopo rivendiamo non le avremmo comprate, ma neppure ci saremmo sposati – è una provocazione scherzosa, ma neanche tanto – e non ci troveremmo a casa la cyclette mai usata o il maglione mai messo.

**Neuromarketing,
messaggi e...influenze**

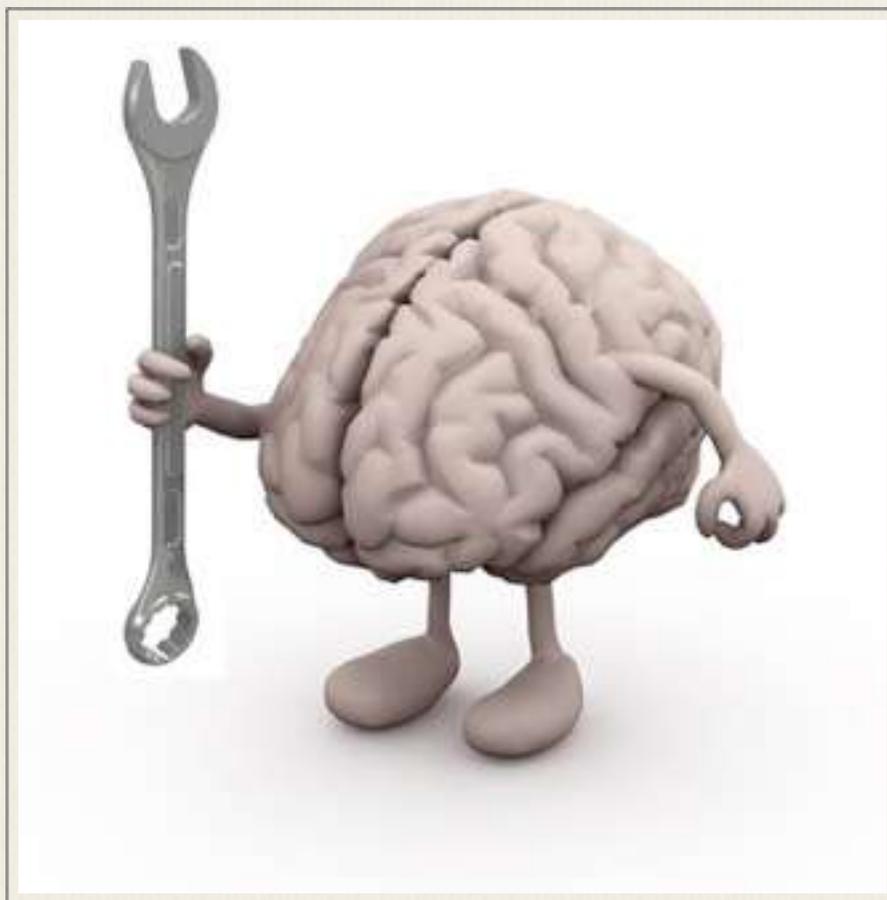
L'altro rovescio della medaglia è che tutto questo lo fanno bene i venditori e il se il neuroshopping ci dice cosa c'è dietro il nostro comportamento di acquisto, il **neuromarketing** ci dice come sfruttare e dirigere certi comportamenti di acquisto.



Come mantenere giovane il cervello

Come il cervello resta giovane

Cervello giovane, cervello vecchio. Sarà un fatto di età anagrafica? Mmhh...non proprio. Escludendo patologie da quanto diremo, vedremo che l'età del cervello è più che altro un fattore di allenamento e di utilizzo, più che di vecchiaia in senso cronologico del termine. Certo gli anni pesano come su tutti gli altri organi, ne riducono elasticità e funzioni, ma in realtà quella scatola che abbiamo sopra il nostro collo ha talmente tante potenzialità che non sarà certo l'annetto in più a rappresentare un problema.



Nuove esperienze
corrispondono a nuove
connessioni neuronali

Lo è più che altro il divano di casa, la televisione, le abitudini ripetute all'infinito, la pigrizia di fare una cosa nuova ogni giorno, la mancanza di curiosità e la mancanza di passioni che ci spingono a guardare sempre un po' più in là. Ogni qual volta noi facciamo un'**esperienza nuova**, creiamo fisicamente **nuove connessioni** (migliaia) tra neuroni ed è in questi circuiti che viene costruita e conservata l'informazione, l'esperienza del vissuto. Più utilizziamo questi circuiti, ripetendo l'informazione, più le **vie neuronali** dedicate si consolidano fino a rendere quel nuovo comportamento associato all'informazione un'abitudine. La conseguenza è che, per un *principio di economicità*, il cervello tenderà ad utilizzare queste vie con precedenza sulle altre, perché più veloci e man mano l'uso di questi schemi di pensiero e di azioni diventa talmente veloce, automatico e inconscio da diventare un'abitudine.

È così che da bambini abbiamo imparato a leggere e scrivere; è così che abbiamo imparato a guidare e a sciare o ad andare in bicicletta. Ogni qual volta, invece, non abbiamo “coltivato” quella nuova informazione, per esempio una lingua straniera imparata a scuola e poi abbandonata lì, ecco che i circuiti che avevamo creato per immagazzinare quella informazione e capacità si sono andati man mano indebolendo fino a “sciogliere” i legami e quindi la struttura stessa è venuta meno.

Fare sempre le stesse cose
atrofizza il cervello

Non è vero che invecchiando il cervello perde capacità per diminuzione di neuroni. È vero invece che il cervello se non sollecitato opportunamente tende a perdere **elasticità** e quindi performance. Essere **curiosi**, imparare sempre cose nuove mantiene attivo e giovane il cervello.

I due meccanismi principali con cui opera la memoria

Ma quali sono i meccanismi principali per *memorizzare* e *mantenere* le informazioni. Discorso complesso che in questa sede possiamo riassumere per semplicità in due meccanismi:

1. la **ripetizione** dell'informazione e del comportamento (ecco perché ripetendo più volte un numero di telefono alla fine si memorizza sul medio-lungo periodo) e

2. l'**associazione** a qualcosa di emotivamente coinvolgente (ecco perché il primo bacio non si scorda mai, oppure la nascita di un figlio o un fatto traumatico come un incidente). Ulteriore conseguenza è che le vie neuronali poco e per niente utilizzate tendono ad “atrofizzarsi” fino a scomparire.

Come opera il cambiamento

Da queste considerazioni si capisce perché, se si vuole **modificare un comportamento** o un modo di pensare, bisogna agire creando un'alternativa di pensiero o comportamentale in modo che da quel momento in poi si focalizzi l'attenzione su quella nuovo schema. Così facendo, il nuovo schema di pensiero e comportamento diventerà sempre più efficiente e automatico e il vecchio si atrofizzerà fino a scomparire. Il **cambiamento** ha, dunque, oltre ad una spiegazione di tipo psicologico, una ragione di tipo neurologico: ogni qual volta impariamo qualcosa di nuovo letteralmente “accendiamo” nuove aree del cervello e creiamo nuove connessioni modificando il cervello, è questo il fenomeno della **plasticità neuronale**. Gli studi dell'ultimo decennio hanno dimostrato che non è vero, come si pensava un tempo, che i neuroni tendono a morire senza rigenerarsi. Come altre cellule, anche quelle neuronali si rigenerano nell'arco della vita. Quindi il decadimento delle funzioni cerebrali non è dovuto ad un nume-

La plasticità neuronale

ro inferiore di neuroni quanto ad altre ragioni. Escludendo i casi di patologie, la principale ragione risiede nel fatto che gli adulti, a differenza dei bambini, invece di essere curiosi e cercare nuove esperienze, guardare il mondo con meraviglia e attenzione per apprendere, cercano di fare esattamente l'opposto. L'adulto creatosi delle **abitudini** cerca di vivere all'interno di esse, cerca di ripetere le stesse movenze, comportamenti e schemi all'infinito. Questo per pigrizia, per economicità di risorse che con l'età cominciano a scarseggiare e per paura della novità. Il mantenersi all'interno del "conosciuto" ha anche questo aspetto psicologico di "andare sul sicuro", quindi di lenire l'ansia dell'ignoto. E invece è proprio nella novità, nel cambiamento, nelle nuove conoscenze, nelle nuove esperienze, nella capacità di mantenere gli occhi freschi e il cuore aperto alla meraviglia di ogni giorno che ci si mantiene giovani e vitali. E' il vero allenamento della nostra mente.

Tornando alle vecchie abitudini, quanto sopra spiega la ragione per cui non si possono perdere vecchie abitudini e comportamenti se *ci si concentra* su quelli dicendo cosa **NON** si vuole fare. Più si parla di ciò che non va e non piace e più si rinforzano i relativi collegamenti alla base del comportamento. A ciò si aggiunga che il nostro cervello non processa (o lo fa in ritardo) le negazioni, per cui ciò che resta è il comando sottostante inconscio. Così dire "non preoccuparti", "non fare quella cosa", "non voglio quella cosa", "non pensare così", "non voglio più essere grasso", "non voglio più fumare" ecc. è sbagliato, anzi controproducente.



Critiche: un bene o un male?

“Sei uguale a tua mamma, maledizione!”. “Sei un egoista, non pensi mai agli altri!”. “Sei un bugiardo cronico, con te non c’è nulla da fare!”. Vi ricordano qualcosa?

Critiche, critiche, critiche. E fin qui niente di male. Il punto è: a che pro? Cioè, cosa vogliamo ottenere dalla nostra critica? Sfogarci, colpire l’altro nel suo amor proprio? Farlo riflettere? Farlo cambiare? Farci capire? Ebbene la comunicazione ha delle sue regole che vanno rispettate se vogliamo che sia efficace. Se invece spariamo a caso, raccoglieremo a caso risultati. Se ci facciamo prendere dall’emozione ci torneranno indietro risultati emotivi.

Ci sono critiche e critiche

Le critiche possono far crescere o distruggere. Tutto sta nel **come le poniamo** e **come le interpretiamo** a seconda che siamo colui che le fa o colui che le riceve. Le critiche, di per sé, sono uno strumento d’oro per la crescita sia di chi le fa, sia, anzi soprattutto, di chi le riceve. Saper gestire le critiche in modo costruttivo significa quindi saper individuare l’intenzione che sta dietro un comportamento o una frase del nostro interlocutore.

La **prima regola** d'oro da tener presente è quella di tener separato il piano del *comportamento* di una persona dal piano della sua *identità*. In altre parole, se vogliamo che il nostro interlocutore ascolti ciò che abbiamo da dire, è utile parlare dei suoi comportamenti che non ci sono piaciuti, di come ci hanno fatti sentire e non di come lui è, della sua personalità e modo di essere. Questo per due ragioni:

1. perché se colpiamo la **personalità dell'altro**, questo si vedrà attaccato e costretto a difendersi, quindi si chiuderà al confronto e anzi spianerà a sua volta le sue armi in un gioco di rimpallo di accuse; invece, se la nostra critica riguarda un suo comportamento, sarà circoscritta ad un evento e salvaguardando l'immagine e la personalità altrui permetterà all'interessato di valutare e prendere in considerazione quel comportamento;
2. perché se colpiamo **l'identità dell'altro** non gli lasciamo altra via di uscita che togliersi di mezzo; infatti gli stiamo dicendo che lui è il problema, è la causa del nostro malessere, quindi che soluzione potrà adottare?

Quindi ricordiamoci che **l'identità altrui va sempre salvaguardata** e va sempre lasciata alla persona una via di fuga, un modo per “salvarsi la faccia”. Se mettiamo un animale all'angolo questo quando si vedrà senza via di uscita reagirà con tutte le sue forze, perché quindi noi non dovremmo fare altrettanto?

Infine le critiche perché possano essere utili è necessario che siano circostanziate e non generiche, appunto per-

ché altrimenti non attivano un processo di valutazione e relativa soluzione possibile.

Ciò vale tanto in ambito familiare, pensate al tipico dialogo tra marito e moglie o tra fidanzati, come in ambito lavorativo, pensate alle critiche del vostro capufficio o collega.

Dal lato di chi le riceve, invece un'abilità fondamentale per gestire le critiche è saper estrarre da esse le intenzioni positive di chi le fa. Cioè chi ci critica, in fondo, ci sta dedicando del tempo, probabilmente ci ha a cuore. Una volta ascoltavo il celebre allenatore della nazionale italiana femminile di pallavolo Julio Velasco che diceva che finché un allenatore critica e “bastona” un atleta vuol dire che crede in lui, che punta sulla sua crescita. È nel momento in cui non gli dice più nulla che l'atleta deve preoccuparsi.

Criticismo e critica

Spesso quindi ad una critica formulata, erroneamente, in modo negativo (“non voglio questo”, “non mi piace come ti comporti”, “non sopporto quel tuo modo di rispondere”) la strada migliore è quella di chiedere che venga riformulata in modo positivo: “se questo è ciò che non vuoi, cosa vuoi veramente?”, “se non ti piace come mi comporto, come mi dovrei comportare per piacerti?”)

In alternativa una buona soluzione potrebbe essere quella di riformulare noi stessi la frase-critica in termini positivi facendo emergere l'intenzione dell'emittente: “so che la tua intenzione è quella di riuscire a parlare meglio tra di noi”, “so che ti fa soffrire il mio modo di fare perché non ti senti considerata” ecc.

Un'ultima considerazione utile: ricordiamoci che tutto ciò che comincia con un “*perché*” mette il destinatario sul-

"Come" e "perché"

le difensive in quanto rappresenta, o può essere percepita, come un'accusa a cui si chiede giustificazione. Ogni volta che la frase comincia con "*come*", invece predispone l'altro a trovare una soluzione, cioè proietta la mente in avanti, verso la soluzione e non indietro verso il problema.





Effetti dello stress sull'invecchiamento

Si sente parlare spesso del fatto che lo **stress** tra le altre cose accelera i processi di invecchiamento e in qualche modo logora il fisico e la mente. Sono note le fotografie che ritraggono il Presidente degli Stati Uniti Obama al momento della nomina presidenziale con la capigliatura corvina e tre anni dopo con i capelli ampiamente brizzolati. Tale cambiamento è stato dai media attribuito alle preoccupazioni e alla vita stressante che deve fare il Presidente americano.

Stress cronico

Diversi studi condotti sull'invecchiamento cerebrale, molti ancora in corso, avrebbero dimostrato come lo **stress cronico**, quindi una situazione patologica caratterizzata da uno stato persistente nel tempo di tensione, porti ad un invecchiamento cerebrale precoce a causa dell'alto livello di **cortisolo** nell'organismo. Ovviamente sono molteplici i fattori dell'invecchiamento cerebrale, ma lo stress sembra essere uno di questi. Ciò che conta non è tanto quanto si è stressati, bensì la risposta soggettiva allo stress. Tale risposta dipende dalle caratteristiche geni-

Il ruolo del cortisolo

che del soggetto, dalla cultura del soggetto, educazione, ambiente in cui vive e dalle caratteristiche psicologiche dell'individuo. Il cortisolo (l'ormone dello stress) è la chiave di volta per capire la risposta dell'organismo allo stress. In un "cattivo invecchiamento" con compromissione delle funzioni cognitive si è osservato come vi sia la presenza di alti livelli di cortisolo e contemporaneamente una diminuzione di dimensioni dell'ippocampo, che è la struttura chiave per i processi di apprendimento e per la memoria, nonché per la capacità di concentrarsi.

L'organismo cerca di adattarsi

Quando l'organismo è esposto ad una situazione stressante mette in atto **strategie adattive** che permettono di fronteggiare l'evento, in particolare reagisce aumentando la secrezione di alcuni ormoni e inibendo la secrezione di altri. Questo perché deve predisporre l'organismo all'originaria reazione di allerta di fronte alla quale scegliere se attaccare o fuggire. Le ghiandole surrenali, sollecitate dall'allarme lanciato nel cervello da ipofisi e ipotalamo, rilasciano nell'organismo una serie di ormoni, tra cui il cortisolo (ormoni dello stress). Se il **ciclo di adattamento** dell'organismo alla nuova situazione stressante non si conclude in un certo arco di tempo, con conseguente cessazione di produzione degli ormoni dello stress da parte dell'organismo, lo stato di tensione dell'organismo stressato permane sul lungo periodo e l'organismo entra in sofferenza e soccombe ammalandosi.

Il ciclo di adattamento dell'organismo

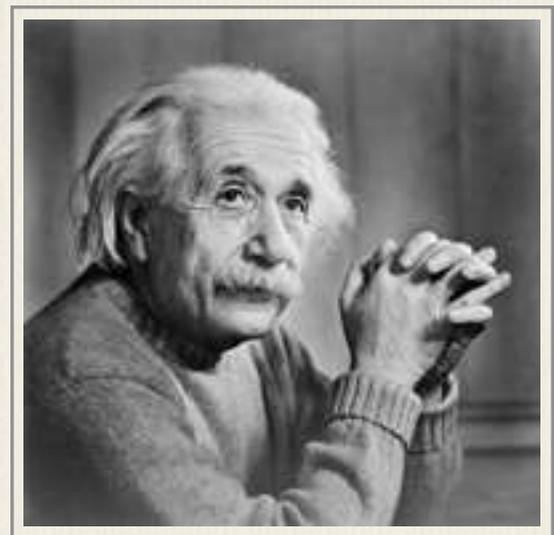
Ecco perché la sapiente gestione delle situazioni stressanti e degli effetti che esse provocano quotidianamente su di noi è di estrema importanza. Qui gioca un ruolo importante la meditazione, l'attività fisica, la conoscenza di noi stessi e dei processi attivati dallo stress, lo svago, il riposo, una vita sociale, una sana alimentazione.



La crisi è la miglior benedizione

Crisi e opportunità

La crisi è la miglior benedizione, parole di **Albert Einstein**. Il papà della relatività ci ricorda – correva l’anno 1955 – che “Un tempo eravamo capaci di adattarci alla bisogna, oggi meno. Oggi la crisi ci smuove dal letargo, ci obbliga a pensare più a fondo, a guardare la realtà per quello che è”.



La **crisi**, insomma, è stata in tutte le epoche portatrice di una ventata di innovazione. L’uomo tende ad adagiarsi, a creare abitudini e zone di comfort e a stazionare all’interno finché qualcosa non lo costringe ad uscire allo scoperto.

Abbiamo più volte affrontato l’argomento in questo Blog. Pensate alla *spending review*, che non sarebbe mai iniziata senza una situazione così critica per l’economia nazionale (e internazionale). Pensate all’interno delle organizzazioni, alla riduzione degli sprechi, (ottimizzazione) e alla riorganizzazione di processi e attività (razionalizzazione).

Il vero problema è il significato che attribuiamo e come reagiamo

E' la crisi il problema?

Non è dunque la crisi di per sé il problema, anzi. È l'**atteggiamento** con cui si affronta a rappresentare il problema. La crisi mette in moto il cambiamento, attiva nuove risorse e costringe e far fondo alle potenzialità inesprese.

Tuttavia l'animo umano non sempre brilla per capacità di adattamento, problem solving e produttività; così, può prendere il sopravvento la paura, fino a portare ad un immobilismo pericoloso. Gli alibi si moltiplicano e lo scetticismo prende piede.

Quanto conta l'atteggiamento?

Quanto conta il giusto atteggiamento?

Se da una parte leggiamo, haimè, storie tragiche, si leggono anche storie di chi ce la fa, di chi si rinnova, di chi cavalca l'onda del cambiamento, di chi coglie l'occasione per rinascere dal letargo in cui era finito. È su questi esempi che assume tutto il suo significato quanto insegna la **PNL** (Programmazione Neuro Linguistica): non è tanto importante ciò che ti capita nella vita, quanto cosa fai tu un secondo dopo. È il significato che diamo agli avvenimenti, l'interpretazione che attribuiamo a ciò che ci accade a determinare l'impatto che avrà sulla nostra vita.

La **mentalità dell'inventore** insegna: da ogni fallimento o difficoltà impara qualcosa di nuovo. L'inventore usa il passato come scuola e non come giudice. Ogni tentativo, ogni fallimento, è un gradino in più verso il successo, nel senso etimologico del termine: far *suc-cedere* ciò che ci siamo posti come obiettivo.

E voi, come state affrontando il cambiamento? La crisi vi ha irrigidito, oppure vi ha dato nuovi stimoli? State resistendo agli eventi, o li state cavalcando?

Nuovi problemi...nuove soluzioni

Avete messo in atto nuovi comportamenti come nuove soluzioni ai problemi, anch'essi nuovi, che si presentano? Oppure state replicando vecchie soluzioni per nuovi problemi (lamentandovi degli scarsi risultati)? Passate più tempo sul problema o sulla soluzione?

Così come abbiamo iniziato con Albert Einstein, concludiamo: “Chi supera la crisi supera se stesso senza essere superato. Chi attribuisce alla crisi i propri insuccessi e disagi inibisce il proprio talento e ha più rispetto dei problemi che delle soluzioni. La vera crisi è la crisi dell'incompetenza (...). Senza crisi non ci sono sfide e senza sfide la vita è una routine, una lenta agonia. Senza crisi non ci sono meriti. È dalla crisi che affiora il meglio di ciascuno, poiché senza crisi ogni vento è una carezza” (*Albert Einstein*).





Quanto conta l'atteggiamento nella professione? Osate cambiare...

**Situazioni che
accomunano tutte le
professioni**

Mi trovo tutti i giorni in aula a lavorare con professionisti in tutta Italia. Ciò mi permette di confrontarmi con centinaia di professionisti ogni settimana: avvocati, commercialisti, consulenti del lavoro, notai. Ho la fortuna in questo modo di raccogliere opinioni, difficoltà, aspettative, progetti, passioni di ogni tipo, che come razzi propulsori spingono le loro scelte, oppure come ganasce frenano i loro entusiasmi.

Alcune considerazioni sono dei comun denominatori trasversali a tutte le professioni:

- i clienti che hanno difficoltà a pagare
- il lavoro che è peggiorato come qualità
- il cliente che è diventato più pretenzioso
- la normativa che è sempre più alluvionale e indecifrabile.

Difficoltà e disillusione...

In molti queste difficoltà e questi cambiamenti hanno eroso le antiche passioni che hanno spinto verso la professione, mentre in altri hanno generato una vera e propria disillusione sul futuro loro e della professione.

Le conseguenze sono palpabili:

- preoccupazioni costanti sul fatturato
- stress cronico
- cattivo umore
- rapporti tra colleghi più tesi dove non mancano colpi bassi
- tensioni all'interno dello Studio
- desiderio di cambiar vita e aprire il mitico baratto in Costa Rica (questo tutti!).

Un diverso approccio determina scelte diverse e...risultati diversi

Confusione e preoccupazione

Dopo un primo momento di smarrimento passato in una sorta di limbo in attesa che un orizzonte apparisse, molti professionisti oggi sono passati all'attacco, riprendendo in mano le redini del proprio destino professionale. Ne sono l'esempio nuovi siti Internet di Studio, introduzione di una sorta di organizzazione interna che razionalizzi il lavoro (dai gestionali, ad un organigramma e funzionigramma), ai primi tentativi di impostare la comunicazione dello Studio in modo propositivo, senza più limitarsi passivamente al passaparola che per tanti anni li ha supportati.

Altri, invece, sono ancora increduli, smarriti, preoccupati, indispettiti. Il disappunto sulla politica legislativa, sull'andamento dell'economia, sulle cattive abitudini assunte

dai clienti e sul deterioramento nei rapporti tra colleghi occupano buona parte del tempo non dedicato attivamente alla professione, tra fascicoli, cancellerie, aule e codici. Per alcuni il disappunto assume la forma di vera e propria ansia, per altri riveste forme malcelate di negatività e rabbia.

Di sicuro, per tutti, la “zona di comfort” che aveva accompagnato la professione per decenni, è venuta meno o si è ridotta ai minimi termini. Crogiolarsi in essa non è più possibile, questo è chiaro a tutti.

Cosa distingue dunque i primi **proattivi**, dai secondi **reattivi**?

L’atteggiamento! Quello mentale, prima di tutto, e quello comportamentale, di conseguenza (cosa pensi e cosa fai per...). La ragione per cui la natura ha dotato l’uomo di un organo così prezioso, strabiliante e potente quale è il cervello, è la sua *funzione adattiva*. Di fronte ai cambiamenti, un organismo intelligente procede cercando di effettuare tutti i cambiamenti interni necessari ad adattarsi all’ambiente esterno mutato. Il compito di un organo così sofisticato, come il nostro cervello, dovrebbe proprio essere questo: cogliere velocemente i cambiamenti e permetterci di correre velocemente ai ripari, adottando tutte le strategie adattive del caso. Possibilmente nel tempo minore possibile. Così la natura ha cercato di garantirci la sopravvivenza. Fisica, certo, ma non solo.

Darwin è rimasto famoso per la sua celebre frase in cui dice che non è il più forte della specie e neppure il più intelligente a sopravvivere, ma colui che si adatta più velocemente al cambiamento. Chi è più flessibile, dunque.

Cosa può sostenere la ripresa e lo sviluppo professionale

Bene, nel nostro caso, poiché stiamo parlando di sopravvivenza professionale e, auspicabilmente, qualcosa di più della semplice sopravvivenza, possiamo affermare che saranno coloro che risulteranno meno rigidi di altri, meno arroccati su vecchie prese di posizione, meno chiusi in automatismi assunti con l'età ad avere la meglio. Volgendo tutto in positivo, come il coaching ci insegna, saranno i più flessibili, lungimiranti, aperti all'innovazione, dotati di umiltà intellettuale ad avere la meglio ed uscire per primi dalle secche della stagnazione del mercato.

**L'atteggiamento al centro
del cambiamento**

Nel celebre film *L'attimo fuggente*, il mitico professor Keating (“o capitano, mio capitano...”) ripete ad increduli alunni in piedi sulla cattedra “osate cambiare...è proprio quando pensate di sapere le cose che dovete guardarle da angolazioni diverse...”.

Dunque ciò che farà la differenza nella professione (dando per acquisita l'importanza dell'eccellenza nella preparazione professionale) tra chi ce la farà alla grande, e anzi trarrà giovamento da questi cambiamenti, e chi rimarrà al palo, sarà l'atteggiamento, la nuova chimica mentale che guiderà le giornate in Studio.

Dedicate tempo e risorse a questo aspetto troppo spesso sottovalutato, a cui si guarda con la coda dell'occhio, che non si ha mai il tempo di sviluppare e allenare a dovere. Fate attenzione, potrete essere imbarcazioni con potenti motori e con una scocca fantastica, ma se chi è lassù, nella cabina di pilotaggio è miope, è abitudinario, è pigro, è in preda all'ansia...la navigazione risulterà molto molto difficile, nonostante i mezzi eccellenti.



L'ottimismo come competenza di un vero leader

La leadership come competenza

Si parla molto ultimamente di **leadership** come della capacità di chi è capo di un gruppo, di un'organizzazione, di indicare la strada e condurre fuori dalla crisi. Il leader è colui che vede la strada dove gli altri non riescono ancora a vederla; colui che sa trovare le soluzioni più indicate al contesto per giungere a risultati. Il vero leader positivo è colui che non impone le scelte, ma le condivide con la giusta assertività e determinazione, spiegandone le ragioni e soprattutto i benefici futuri; è così che i leader generano *vision* nei loro *followers*. La storia è ricca di leader carismatici, persone che hanno convogliato diverse abilità e attitudini che insieme hanno prodotto il necessario carisma per guidare gruppi o intere nazioni verso passaggi storici. Lo stesso è accaduto migliaia di volte anche in contesti organizzativi più ridotti, quali possono essere quelli di aziende o studi professionali.

La leadership è un'attitudine costituita da diverse competenze e aspetti, uno di questi è sicuramente l'ottimismo. So che l'argomento può sembrare a molti "banale" o "semplice", ma ad un'analisi più approfondita così non è.

Ottimismo non vuol dire essere slegati dalla realtà, buontemponi, o approssimativi. Così come pensiero positi-

L'ottimismo

vo non vuol dire un atteggiamento new age dove ci vogliamo tutti bene e siamo più buoni col prossimo. Posto che anche tali caratteristiche sarebbero ben accette, ma in questo momento non è di ciò che stiamo parlando.

L'ottimismo è un'attitudine, un modo di affrontare le sfide e le situazioni della vita che ci si parano davanti. È la capacità di cogliere gli aspetti positivi delle situazioni (in ciò si sovrappone al pensiero positivo) e soprattutto nella convinzione che alla fine andrà tutto bene, che saremo in grado di trovare la strada là dove non c'è ancora. **Ottimista è colui che ha fiducia negli altri, che ha fiducia nel fatto che lavorando con dedizione, passione e competenza i risultati arriveranno.** Il leader ottimista è colui che crede nel miglioramento suo, dei suoi collaboratori e del team nel suo insieme. L'atteggiamento ottimista è di colui che crede che dal confronto con i propri collaboratori possano emergere soluzioni e idee nuove. Ottimista è colui che sa prendersi cura del sistema e che così facendo il sistema si prenderà cura di lui. **Il leader ottimista** sa che lavorando sulla motivazione dei collaboratori, sull'ascolto attivo, sui feedback, i risultati arriveranno. L'ottimista ha in sé forza, autostima e rispetto degli altri. Non è accondiscendente, ma è pronto a cambiare perché ascolta, è vivo ed è aperto al miglioramento, da qualunque parte arrivi.

Il leader che ha fiducia

Spesso, molto spesso, i leader e i capi, nelle piccole come nelle grandi organizzazioni, scelgono la via del “pessimismo” chiamandolo “realismo”, più per giustificare perché non si possono fare le cose, perché le cose non vanno bene, che per trovare soluzioni che costano fatica, creatività e soprattutto presuppongono capacità visionarie e coraggio.

Focus sulle opportunità e sul futuro

Chiediamoci come si possa dirigere, coinvolgere e far emergere le migliori energie dei nostri collaboratori, per esempio in Studio, se non siamo i primi ad attivarle, a crederci, a dare l'esempio. Parlare continuamente di crisi, di difficoltà, paventando scenari catastrofici (anche laddove corrispondano a trend reali) in che modo potrà aiutare noi e il nostro team? Dove ci porterà focalizzarci su questi aspetti? Quale risultato otterremo sul nostro gruppo di lavoro evidenziando sempre queste difficoltà? Sarà questa la vera strada per venirne fuori e introdurre questi cambiamenti fondamentali per restare competitivi sul mercato professionale?

Non sarà meglio (più strategico e funzionale) cominciare a chiederci, stante le condizioni che ci sono, come possiamo fare per, cosa possiamo introdurre di nuovo, su cosa possiamo puntare di più, cosa possiamo smettere di fare del tutto?





Quanto conta la determinazione sui risultati? 67 buoni motivi da seguire

18 luglio 2013: oggi è un giorno speciale. Un giorno che ci dà lo spunto per trattare ciò che molti di noi considerano e coltivano poco: la determinazione nel raggiungere i risultati. Oggi è il 95esimo compleanno di Nelson Mandela. Chi più di lui ci ricorda quanto sia importante avere un fine, uno scopo nelle nostre azioni? La determinazione, la costanza incrollabile e la consapevolezza della sua missione lo hanno portato a trascorrere ben 27 anni della propria esistenza tra le quattro mura di un carcere. Uscirà nel 1990 per essere eletto nel 1994 il primo presidente di colore del Sudafrica nelle prime elezioni multirazziali. Insieme al Presidente de Klerk è riuscito in un intento che sembrava un miraggio fino a pochi anni prima: l'abolizione dell'apartheid in Sudafrica.

Il mondo gli rese omaggio nel 1993 conferendogli il Premio Nobel per la pace (insieme a de Klerk). Sedici anni dopo, il suo sacrificio divenne un momento da commemorare per tutto il mondo e il 18 luglio, il giorno del suo compleanno venne proclamata dalle Nazioni Unite la

**La determinazione:
costanza incrollabile**

Giornata Internazionale Nelson Mandela. In questo giorno, per commemorare i 67 anni investiti da Mandiba (così lo chiamano i suoi compatrioti) per raggiungere il suo scopo, mettere fine per sempre all'apartheid, si celebrano 67 minuti in cui compiere azioni caritatevoli in memoria di questo sacrificio che ha contribuito a far fare all'intera umanità un passo avanti.

La determinazione dunque quanto conta per rendere concreti i nostri obiettivi? La maggior parte di noi vive di propositi, “devo fare...”, “dovrei pensare...”, “mi piacerebbe che...”, appena riesco farò...” e poi tutto resta com'è. A volte non si parte neppure, a volte si parte e ci si ferma poco dopo.

In tutte le sfere della nostra vita, quella professionale compresa, una volta fatta chiarezza sulla direzione da intraprendere (sembra facile, diranno molti...) e stilato un piano di azione (in concreto cosa fare per raggiungere la meta), il mettere in pratica con costanza, perseveranza e determinazione è fondamentale. Ovvio, molti penseranno, ha scoperto l'acqua calda. Vero, è ovvio, peccato che spesso ce lo dimentichiamo e i buoni propositi restano tali, perché manca la determinazione nel partire e soprattutto nel tenere fermo il timone sulla rotta da percorrere che ci porterà alla meta ambita. Per aspera ad astra, dicono i latini. Non so se necessariamente il percorso debba essere accidentato, faticoso e impervio; sicuramente da lì bisogna passare per raggiungere risultati che ci diano vera soddisfazione e un senso agli sforzi quotidiani.

Buon compleanno allora Mandiba!

E buona determinazione a tutti voi!

**Fate chiarezza, seguite
ciò che vi fa sentire bene
e siate decisi e costanti**



Passione, determinazione e un progetto sono tutto ciò di cui abbiamo bisogno

Focusing

Di cosa parliamo ogni giorno? Su cosa focalizziamo la nostra attenzione? Cosa coltiviamo costantemente? Ecco queste sono le domande che ci possono davvero aiutare. Professionisti, imprenditori e manager hanno bisogno di pensare in modo propositivo, di concentrare le energie per produrre soluzioni innovative. Come dice il grande manager Rajeev Pashawaria, i leader sono coloro che ottengono i risultati nonostante le condizioni, non grazie alle condizioni.

Oggi come esempio di determinazione, passione, positività voglio parlarvi di un grande campione quale è **Alex Zanardi**. Classe 1966, lo vedono protagonista la F3, la F1 e la CART fino al terribile incidente del 2001 dove rischiò di morire e perse entrambe le gambe. Molte le operazioni chirurgiche e i mesi di riabilitazione. La vita cambia, completamente. Niente è più come prima. Ma nello stesso anno Alex torna in piedi, fisicamente e simbolicamente. Nel 2002 ripercorre i 33 giri mancanti della pista che lo aveva visto protagonista di quel terribile incidente.

La forza di volontà non basta da sola

La **forza di volontà** sta tutta qui. Non si ferma nulla, si trasforma e si riparte in modo nuovo, comunque sia. Ma quel traguardo ci attende e appena possibile riprenderemo la strada che ci conduce ad esso. Brividi!

Ma non è finita qui. Quei 33 giri sono solo l'inizio. Torna a correre e a vincere, non solo in auto. Passa al paraciclismo fino a conquistare medaglie d'oro e d'argento alle paraolimpiadi di Londra del 2012. Sarà lui il portabandiera italiano per la cerimonia di chiusura dei Giochi olimpici.

Che dire: avere una passione, un obiettivo per cui lottare, forza di volontà, crederci ed essere determinati, mettersi in gioco...ecco gli ingredienti di una formula magica per ottenere **risultati stra-ordinari**.

Il resto è tempo perso

Che sia nello sport, nel lavoro, nella vita di tutti i giorni, l'unica cosa che davvero ha senso è chiederci cosa merita i nostri sacrifici e come possiamo rendere speciale la nostra vita. Il resto è tempo perso. Scuse, alibi, chiacchiere, alienazione.

Centriamoci dunque, riportiamo dentro di noi le scelte e la responsabilità dei risultati. Ripartiamo da qui e troveremo tutto ciò di cui abbiamo bisogno.

Prendiamo esempio dai grandi uomini

Proviamo a pensarci: i **grandi uomini** della storia non avevano risorse economiche, avevano situazioni culturali spesso avverse, avevano tutti contro, erano spesso derisi. Cartesio, Leonardo da Vinci, Newton, Tesla, Marconi, Lincoln, Ghandi, Churchill, Madre Teresa, Steve Jobs, Harley e Davidson, Bill Gates, e ne potremmo citare decine o centinaia. Tutti accomunati da passione, volontà, vision e determinazione incrollabile. Certo, anche dal genio. Ma soprattutto da un modo di pensare diverso da-

gli altri: credere che ogni loro azione possa fare la differenza.

Basta alibi e scuse

Invece di passare il tempo a spiegare perché è difficile, perché non si possono fare certe cose, perché era meglio prima...chiediamoci cosa possiamo fare per fare la differenza ogni giorno, per rendere migliore noi, il nostro lavoro e l'ambiente intorno a noi.



Bibliografia

Le cinque qualità essenziali

Dale Carnegie, Bompiani, 2010, Milano

Perché non capiamo?

Mauro Cason, Franco Angeli, 2011, Milano

Teoria e pratica della persuasione

Robert. B. Cialdini, Alessio Roberti Editore, 2009, Ugnano

50 Segreti della persuasione

Noah J. Goldstein-Steve J. Martin-Robert B. Cialdini, Tea Professional, 2010, Milano

PNL al lavoro

Sue Knight, Alessio Roberti Editore, 2009, Ugnano

Negoziazione per Avvocati

Robert H. Mnookin-Scott R. Peppet-Andrew S. Tulumello, Alessio Roberti Editore, 2006, Ugnano

Il potere delle parole

Yvonne Osvald, Edizioni Il punto di incontro, 2012, Vicenza.

Introduzione alla PNL

Jerry Richardson, Alessio Roberti Editore, 2004, Ugnano

L'arte di ascoltare mondi possibili

Marianella Scavi, Mondadori, 2003, Milano.

Pragmatica della comunicazione umana

Paul Watzlawick-Jaet Helmick Beavin-Don D. Jackson, Astrolabio Editore, 1971, Roma

Percorso completo di formazione per professionisti

Mario Alberto Catarozzo
formazione e coaching per il professionista

Per vedere l'offerta formativa completa e il [calendario dei corsi](#) di formazione specificamente pensati per liberi professionisti e studi professionali in tema di soft skills e strumenti di managerialità, l'attività di coaching.

VISITA IL SITO

WWW.MARIOCATAROZZO.IT

BROCHURE

[SCOPRI I NOSTRI CORSI](#)

CONTATTI

SEGRETERIA@MARIOCATAROZZO.IT

TECNICHE DI
COMUNICAZIONE EFFICACE

LA GESTIONE DEL TEMPO
NELLA PROFESSIONE

LA LEADERSHIP IN STUDIO

STRATEGIE DI LETTURA VELOCE

COMUNICAZIONE EFFICACE
DELLO STUDIO SUL WEB

PUBLIC SPEAKING
PER PROFESSIONISTI

SVILUPPO DEL BUSINESS
SUL WEB PER LO STUDIO

TECNICHE DI
MEMORIA EFFICACE

PREPARARE PRESENTAZIONI
CON POWER POINT

LA GESTIONE DELLO STRESS
NELLA PROFESSIONE

SVILUPPO DEL BUSINESS
PER LO STUDIO

SINTESI, SCHEMI E
MAPPE CONCETTUALI

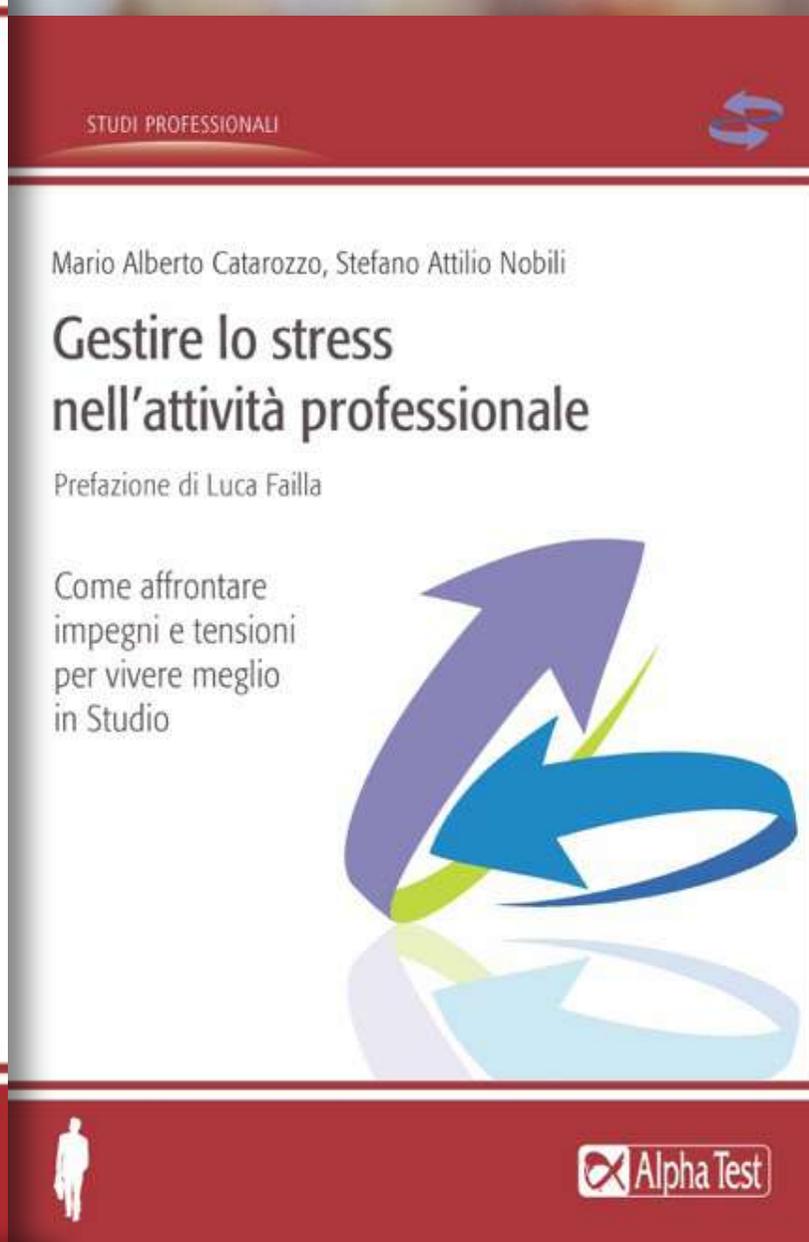
Guide pratiche

di Mario Alberto Catarozzo



I TEMI DELLA DELEGA, FEEDBACK, RIUNIONI, PIANIFICAZIONE E PROGRAMMAZIONE DELLE ATTIVITÀ

[ACQUISTA ONLINE](#)



IL TEMA RELATIVO ALLA GESTIONE DELLO STRESS NELLA PROFESSIONE IN TUTTI I SUOI ASPETTI

[ACQUISTA ONLINE](#)

Gnôthi seautón: cosa sapere di noi
per provare più soddisfazione nel lavoro e nella vita

MARIO ALBERTO CATAROZZO

UN PROGETTO DI:

MYPlace Communications

www.myp.srl

info@myp.srl



*Consulenza e marketing
per studi professionali*