

IL SUCCESSO LASCIA TRACCE...

ABITUDINI
da
UN MILIONE
di
DOLLARI



Brian Tracy

BRIAN TRACY

ABITUDINI DA UN MILIONE DI DOLLARI

Il Successo Lascia Tracce...



In collaborazione con



Ebook a cura di



Titolo

“ABITUDINI DA UN MILIONE DI DOLLARI”

Autore

Brian Tracy

Edizione originale: *Million Dollar Habits: practical, proven power practices to double and triple your income-* by Brian Tracy, © 2004 Entrepreneur Media Inc.

Edizione italiana: *Abitudini da un milione di dollari. Il successo lascia tracce...* by Brian Tracy, © 2007 Sangiovanis's srl

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

Success
strategie di successo

Sommario

Introduzione: Siete ciò che fate

CAPITOLO 1: Dove iniziano le nostre abitudini

CAPITOLO 2: Il programma master del successo

CAPITOLO 3: Diventare una persona di valore

CAPITOLO 4: Le abitudini che vi servono per avere successo

CAPITOLO 5: Le abitudini di chi diventa milionario

CAPITOLO 6: Le abitudini per farsi pagare meglio e promuovere...

CAPITOLO 7: Le abitudini dei più brillanti uomini d'affari

CAPITOLO 8: Abitudini per marketing e vendite di successo

CAPITOLO 9: Le abitudini di efficacia personale

CAPITOLO 10: Le abitudini per andare d'accordo con gli altri

CAPITOLO 11: Le abitudini per la salute e il benessere

CAPITOLO 12: Le abitudini di carattere e leadership

INTRODUZIONE

Siete ciò che fate

“L’abitudine, amico mio, è una pratica a lungo seguita, che finisce per esser natura all’uomo”.

Eveno

GRAZIE PER AVER SCELTO DI LEGGERE QUESTO LIBRO. Nelle pagine che seguono apprenderete una serie pratica e collaudata di strategie e tecniche che potrete usare per ottenere più successo e felicità in ogni ambito della vostra esistenza. Condividerò con voi il cosiddetto “segreto del successo” praticato dalla maggior parte delle persone che hanno raggiunto un qualche obiettivo significativo nella loro vita. Una volta che avrete appreso e messo in pratica queste tecniche, non sarete più la stessa persona.

LA GRANDE DOMANDA

Molti anni fa, iniziai a chiedermi: “Perché alcune persone hanno

più successo di altre?” Questo interrogativo divenne il catalizzatore della ricerca di una vita, portandomi a visitare più di 80 paesi e a esaminare diverse migliaia di libri e di articoli relativi a filosofia, psicologia, religione, metafisica, storia, economia e affari. Con il tempo, le risposte arrivarono, una dopo l'altra, cristallizzandosi gradualmente in un quadro chiaro e in una semplice spiegazione:

Tu sei dove sei e ciò che sei a causa di te stesso. Tutto ciò che sei oggi, o che sarai in futuro, dipende da te. La tua vita attuale è la somma totale delle tue scelte, decisioni e azioni fatte fino a questo punto. Puoi plasmare il tuo futuro modificando i tuoi comportamenti. Puoi fare scelte nuove e prendere decisioni che siano più coerenti con la persona che vuoi essere e con le cose che vuoi realizzare nella tua vita.

Pensateci! Tutto ciò che siete o che sarete dipende da voi. E il solo limite concreto a ciò che potete essere, fare e avere è il limite che voi stessi ponete alla vostra immaginazione. Potete afferrare le redini del vostro destino assumendo il completo controllo di ogni vostro pensiero, parola e azione a partire da questo momento.

IL POTERE DELL'ABITUDINE

Credo che la scoperta più importante nel campo della psicologia e del successo sia che il 95 per cento di tutto ciò che pensiamo, sentiamo, facciamo e otteniamo è una conseguenza dell'abitudine. A partire dall'infanzia, sviluppiamo una serie di risposte condizionate che ci portano a reagire in modo automatico e spontaneo in quasi tutte le situazioni.

Per metterla in termini semplici, le persone di successo hanno *abitudini di successo*, mentre le persone di *non* successo, non le hanno. Gli uomini e le donne brillanti, felici, benestanti e in buona salute fanno e dicono le cose giuste nel modo giusto e al momento giusto, e lo fanno con facilità, in modo automatico e con coerenza. Il risultato è che riescono a realizzare 10, o anche 20 volte di più, rispetto alla media delle persone che non hanno ancora appreso tali abitudini o messo in pratica questi comportamenti.

LA DEFINIZIONE DI SUCCESSO

Spesso mi si chiede di definire la parola *successo*. Ecco la mia definizione preferita:

Il successo è la capacità di vivere la vita nel modo scelto, facendo ciò che piace di più, circondati da persone che si stimano e si rispettano.

In senso più ampio, il *successo* è la capacità di realizzare sogni, desideri, speranze, aspettative e obiettivi in ciascuno degli ambiti importanti della propria vita. Nonostante ognuno di noi sia unico e diverso rispetto a tutti gli altri esseri umani viventi e vissuti, noi tutti abbiamo 4 obiettivi o desideri comuni. Su una scala da 1 a 10, in cui 1 è il valore più basso e 10 il più alto, è possibile effettuare una rapida valutazione della propria vita, dandosi un voto in ognuna di queste 4 aree.

Salute e forma fisica

Il primo obiettivo comune a tutti noi si può definire *salute ed energia*. Tutti vogliamo essere sani e in forma, avere molta energia e vivere al riparo da dolore e malattie. Oggi, grazie agli straordinari progressi nella medicina, la qualità della nostra salute e della nostra forma fisica, insieme alla nostra aspettativa di vita, sono determinate in gran parte dall'intenzione, non dal caso. Le persone che hanno un ottimo stile di vita sono molto più sane,

hanno più energia e vivono meglio e più a lungo delle persone che seguono un cattivo stile di vita. Ci occuperemo più oltre delle abitudini legate a uno stile di vita sano e di come fare per acquisirle.

Ottime relazioni interpersonali

Il secondo obiettivo che abbiamo in comune è intrecciare e mantenere *ottime relazioni*, siano queste intime, personali o sociali, con persone che stimiamo e rispettiamo e che a loro volta ci stimano, amano e rispettano. Secondo lo psicologo Sidney Jourard, almeno l'85 per cento della nostra felicità viene determinato dalla qualità delle nostre relazioni in ogni fase e ambito della vita. La misura in cui andate d'accordo con gli altri e quanto questi vi stimano, amano e rispettano ha un maggior impatto sulla qualità della vostra vita rispetto, forse, a qualsiasi altro fattore. Leggendo questo libro, apprenderete le abitudini comunicative e comportamentali basilari per costruire e mantenere eccellenti relazioni interpersonali.

Fate ciò che amate

Il terzo obiettivo comune è *fare un lavoro che ci piace, farlo bene*

e farci pagare bene per farlo. Desiderate essere in grado di ottenere e tenervi il lavoro che volete, essere pagati di più e farvi promuovere più in fretta. Volete guadagnare il massimo che vi sia possibile in ogni fase della vostra carriera, a prescindere dal lavoro che fate. In questo libro, imparerete a sviluppare le abitudini che contraddistinguono le persone più brillanti e più pagate in ogni settore.

Raggiungete l'indipendenza economica

Il quarto obiettivo che abbiamo in comune è il raggiungimento dell'indipendenza economica. Volete raggiungere quel punto nella vostra vita in cui avete abbastanza denaro da non dovervi mai più preoccupare dei soldi. Volete liberarvi completamente dei problemi finanziari. Quando andate al ristorante non volete più ordinare in base ai prezzi indicati sul menù.

SVILUPPARE “ABITUDINI MILIONARIE”

Nelle pagine che seguono, imparerete a sviluppare le “abitudini milionarie” di uomini e donne che passano dalle stalle alle stelle nell'arco di una generazione. Imparerete a pensare in modo più produttivo, a prendere decisioni migliori e a intraprendere azioni

più efficaci rispetto agli altri. Imparerete come organizzare la vostra vita finanziaria in modo da raggiungere tutti i vostri obiettivi economici molto più rapidamente di quanto immaginate.

Uno dei più importanti obiettivi che dovete raggiungere per essere felici e brillanti nella vita è lo sviluppo della vostra personalità. Volete diventare una persona eccellente in ogni senso. Volete diventare il tipo di persona a cui gli altri guardano con ammirazione. Volete diventare un leader nella vostra comunità e un modello di eccellenza per chi vi sta intorno.

Il fattore decisivo nel raggiungimento dello sviluppo della personalità e degli obiettivi che abbiamo in comune è lo sviluppo di quelle specifiche abitudini che portano automaticamente e inevitabilmente ai risultati che volete ottenere.

TUTTE LE ABITUDINI SI ACQUISISCONO

La buona notizia riguardo alle nuove abitudini è che tutte le abitudini si acquisiscono con la pratica e la ripetizione. Potete apprendere qualsiasi abitudine che consideriate necessaria o auspicabile. Ricorrendo alla forza di volontà e alla disciplina,

potete plasmare la vostra personalità e il vostro carattere quasi in qualsiasi modo volete. Potete scrivere il copione della vostra vita, e se il copione attuale non vi piace, non dovete fare altro che stracciarlo e riscriverlo.

Proprio come le vostre *buone* abitudini sono responsabili della maggior parte del vostro successo e della vostra felicità attuali, le vostre *cattive* abitudini sono responsabili della maggior parte dei vostri problemi e frustrazioni. Ma dato che anche le cattive abitudini si acquisiscono, è possibile *disimpararle* e sostituirle con buone abitudini mediante il medesimo processo di pratica e ripetizione.

Primo nel carattere

George Washington, primo presidente degli Stati Uniti e generale al comando dell'Esercito Rivoluzionario, viene a ragione chiamato “il padre del suo paese”. Era ammirato, se non adorato, per la qualità del carattere, la gentilezza dei modi e la correttezza.

Ma non è così che George Washington iniziò nella vita. Proveniva da una famiglia borghese, e crebbe tra ben pochi agi. Un giorno,

quando era un giovanotto che aspirava al successo e al benessere, gli capitò in mano un libricino dal titolo *The Rules of Civility and Decent Behavior in Company and Conversation*¹. Washington copiò queste 110 regole su un taccuino che portò sempre con sé, rivedendolo costantemente nel corso della sua vita.

Mettendo in pratica le “regole di civiltà”, sviluppò quelle abitudini comportamentali e quelle maniere che lo portarono a essere considerato il “primo nel cuore dei suoi compatrioti”. Mettendo intenzionalmente in pratica e ripetendo le abitudini che lui desiderava fossero parte del suo carattere, George Washington diventò in tutti i sensi un “uomo fatto da sé”. Apprese le abitudini di cui aveva bisogno per diventare il tipo di uomo che voleva essere.

Il primo milionario

Durante lo stesso periodo, Benjamin Franklin, che iniziò come apprendista in una piccola stamperia e finì per diventare il primo milionario fatto da sé nelle colonie americane, sperimentò un processo di sviluppo personale analogo.

¹ Regole di civiltà e buon comportamento in società e in conversazione — N.d.T.

Da giovane, Benjamin Franklin era consapevole di essere un po' rozzo, polemico e di brutte maniere. Si rendeva conto che il suo atteggiamento e il suo comportamento provocavano ostilità nei suoi confronti da parte di compagni e colleghi. Decise di cambiare riscrivendo il copione della propria personalità.

Iniziò stilando una lista di 12 virtù che pensava dovesse possedere la persona ideale. Quindi si concentrò sullo sviluppo di una virtù alla settimana. Per tutta la settimana, mentre si occupava delle sue faccende quotidiane, ricordava a se stesso di mettere in pratica quella virtù, fosse questa sobrietà, tolleranza o calma, ogni volta che se ne presentava l'occasione. Col tempo, mentre sviluppava queste virtù e rendeva queste abitudini parte del suo carattere, iniziò a mettere in pratica una virtù per un periodo di due settimane, poi tre, poi una virtù al mese.

Alla fine divenne una delle personalità e uno degli statisti più popolari dell'epoca. Acquisì un'enorme influenza, sia a Parigi come ambasciatore degli Stati Uniti durante la guerra di indipendenza, sia durante la Convenzione Costituzionale, in cui si discussero, si negoziarono e si ratificarono la Costituzione e la

Dichiarazione dei Diritti degli Stati Uniti. Lavorando su se stesso per acquisire le abitudini che rendono una persona eccellente, Franklin fece di se stesso un uomo capace di plasmare il corso della storia.

AVETE IL PIENO CONTROLLO

Il fatto è che le buone abitudini sono difficili da costruire, ma è facile conviverci. Le cattive abitudini, al contrario, si acquisiscono facilmente ma è difficile conviverci. In un caso o nell'altro, acquisiamo buone o cattive abitudini in seguito alle nostre scelte, decisioni e comportamenti.

Lo scrittore e editore Horace Mann disse: “Le abitudini sono come una fune. Ne intrecciamo un trefolo ogni giorno, e ben presto non riusciamo più a spezzarla”.

Uno dei più grandi obiettivi nella vita dovrebbe essere quello di acquisire le abitudini che portano alla buona salute, alla felicità e al vero benessere. Il vostro scopo dovrebbe essere di sviluppare quelle abitudini caratteriali che vi permettono di essere la persona migliore che possiate immaginare di diventare. Il grande scopo

della vostra vita dovrebbe essere di fare vostre quelle abitudini che vi permettono di realizzare il vostro pieno potenziale.

Nelle pagine che seguono, imparerete come sono strutturati i vostri modelli di abitudine e come fare a trasformarli in maniera positiva. Imparerete come diventare il tipo di persona che inevitabilmente e inesorabilmente, come le onde dell'oceano, avanza incessantemente verso il raggiungimento di ogni obiettivo che abbia ragione di porsi.

“Siamo noi che creiamo le nostre abitudini e poi le nostre abitudini creano noi”.

John Dryden

Dedico questo libro ai miei tre valenti fratelli — Robin, Dalmar e Paul — ognuno dei quali, a suo modo, degno di nota e dotato di buone qualità, rafforzate da ottime abitudini, e destinati a realizzare cose straordinarie.

CAPITOLO 1

Dove iniziano le vostre abitudini

“Qualsiasi atto spesso ripetuto dà presto vita a un’abitudine; e un’abitudine accolta, guadagna stabilmente forza. All’inizio può essere come una ragnatela, fragilissima, ma se non si cerca di resisterle, ben presto ci lega con catene d’acciaio”.

Tryon Edwards

SIETE STRAORDINARI! SIETE VENUTI al mondo con molti più talenti e abilità di quanti ne riuscirete mai a utilizzare. Non riuscireste a esaurire il vostro completo potenziale nemmeno se viveste 100 vite.

Il nostro straordinario cervello è costituito da 20 miliardi di cellule, ognuna delle quali è collegata a ben altre 20 000 cellule. Le possibili combinazioni e permutazioni di idee, pensieri e percezioni che potete generare sono pari al numero 1 seguito da 8

pagine di zeri. Secondo Tony Buzan, esperto nel campo dell'apprendimento, questo numero è maggiore rispetto a tutte le molecole presenti nell'universo conosciuto. Qualsiasi cosa abbiate realizzato nella vita fino a questo momento non è che una piccola frazione di ciò che siete realmente capaci di ottenere.

Lo psicologo Abraham Maslow una volta scrisse: “La storia della razza umana è la storia di uomini e donne che si sottovalutano”. La persona media si pone obiettivi molto inferiori rispetto a ciò che sarebbe effettivamente capace di realizzare. In confronto a ciò che potreste fare, tutto ciò che avete ottenuto finora non è che una piccola parte delle vostre effettive possibilità.

La sfida consiste nel fatto che venite al mondo con la più incredibile delle menti, circondati da possibilità illimitate di successo, felicità e realizzazione, ma iniziate *senza alcun manuale di istruzioni* a disposizione. Perciò dovete arrangiarvi da soli. I più non lo fanno: passano la vita facendo del loro meglio, tuttavia non arrivano mai a trovarsi a portata di tiro dal fare, avere ed essere tutto quello che sarebbe loro possibile.

PARTIRE DAL BASSO

La mia vita è iniziata con pochi agi. Mio padre non aveva un lavoro fisso e sembrava che la mia famiglia fosse sempre a corto di denaro. Iniziai a lavorare e a provvedere da solo alle mie spese quando avevo dieci anni, proponendomi per i lavoretti più disparati nel mio quartiere. Toglievo le erbacce, consegnavo i giornali, tagliavo l'erba e rastrellavo le foglie. Quando fui abbastanza grande, mi trovai un lavoro come lavapiatti nel retro di un piccolo albergo. La mia maggiore promozione all'epoca fu di essere messo a lavare pentole e padelle.

Lasciai la scuola prima del diploma e svolsi lavori manuali per diversi anni. Lavorai nelle segherie a impilare il legname e feci il taglialegna nei boschi con una sega a catena. Scavai fossati e pozzi. Lavorai in fattorie e ranch. Feci l'operaio in fabbriche e in cantieri edili. Per un periodo, lavorai come marinaio su un cargo norvegese che solcava l'Atlantico settentrionale. Mi guadagnavo da vivere con il sudore della fronte.

Quando non riuscii più a trovare un lavoro manuale, ottenni un impiego come venditore porta a porta; bussavo di casa in casa e

vagavo da un ufficio all'altro. Per lungo tempo, mi trovai letteralmente a una vendita dal diventare un senza tetto: mi arrabattavo un'intera giornata per concludere una sola vendita, quella che mi avrebbe consentito di pagarmi almeno l'affitto di una stanza in cui passare la notte. Non era certo un bel vivere.

LA CHIAVE DEL SUCCESSO

Poi un giorno iniziai a pormi la faticosa domanda: "Perché alcune persone hanno più successo di altre?" e, in particolare, "perché alcuni venditori hanno più successo di altri?" Cercando una risposta a quella domanda, feci qualcosa che mi cambiò la vita e diede il via alla costruzione di un'abitudine che influenzò profondamente il mio futuro. Andai a *chiedere* al venditore più brillante della mia azienda che cosa stesse facendo di diverso da me; lui me lo disse. Io feci ciò che lui mi aveva detto di fare e le mie vendite aumentarono.

Nel Vangelo di Luca (Luca, 11:9) si dice: "Chiedete e vi sarà dato". Presto presi l'abitudine di cercare di ottenere da chiunque, in ogni modo possibile, le risposte di cui avevo bisogno per migliorare più rapidamente. Iniziai a leggere libri sulla vendita e a

mettere in pratica ciò che imparavo. Ascoltavo programmi audio mentre camminavo o guidavo. Frequentavo ogni seminario sulla vendita di cui venissi a conoscenza. Chiedevo continuamente consiglio ad altri venditori di successo. E presi l'abitudine di mettere immediatamente in pratica ogni consiglio o buona idea che ricevevo o che apprendevo.

Di conseguenza, e non c'era da sorprendersi, le mie vendite continuarono ad aumentare, finché superai tutti i miei colleghi. Ben presto la mia azienda mi promosse a direttore vendite e mi chiese di insegnare ad altre persone ciò che mi rendeva così brillante. Nel giro di poco tempo, mi trovai a reclutare personale mediante annunci sui giornali, a insegnare loro i metodi e le tecniche di vendita che avevo imparato e a mandarli a cercare clienti effettivi e potenziali. In men che non si dica, i miei allievi stavano vendendo, avanzando e salendo sulla scala della propria vita. Molti di quei venditori di allora sono milionari oggi.

LA FERREA LEGGE DELL'UNIVERSO

Ciò che appresi da quest'esperienza fu la grande Legge di Causa ed Effetto. Si tratta del principio che costituisce le fondamenta

della filosofia occidentale e del pensiero moderno. Dice che ad ogni causa corrisponde un effetto. Tutto accade per una ragione. Nulla accade per caso. Questa legge dice che, anche se non sappiamo perché qualcosa accade, c'è comunque una ragione che lo spiega.

Ecco uno dei più importanti principi del successo: se fate ciò che fanno altre persone di successo, alla fine otterrete i loro stessi risultati. E se non lo fate, non li ottenete.

La natura è neutrale. La natura non favorisce una persona rispetto un'altra. Nel Vangelo di Matteo (Mt 5:45) si dice: "Dio fa piovere sopra i giusti e sopra gli ingiusti". Quando fate quello che fanno le persone di successo, ripetutamente, alla fine ottenete i loro stessi risultati. Non è una questione di fortuna, caso o destino. È una questione di legge.

Per me questa era un'idea straordinaria. Anche oggi continuo a provare soggezione di fronte all'immensità e al potere di questo semplice principio. Se volete essere felici, sani, benestanti, popolari, e avere un atteggiamento positivo e fiducioso, non

dovete fare altro che scoprire come altre persone che godono di queste cose sono riuscite a ottenerle e fare ciò che fanno loro. Pensate come loro. Provate le loro emozioni. Prendete le stesse iniziative. E, se la matematica non è un'opinione, alla fine otterrete i loro medesimi risultati. Non è un miracolo.

POTETE IMPARARE QUALSIASI COSA

Nel corso degli anni, ho svolto molte attività commerciali e industriali. Ho viaggiato in 80 paesi, imparato diverse lingue e sviluppato varie abilità. Tra i 30 e i 40 anni ho finito la scuola superiore e conseguito una laurea in economia e commercio presso un'importante università. In ogni lavoro e in ogni situazione, ho mosso i primi passi chiedendomi: “Quali sono le regole o i principi di successo in questo settore?” Quindi leggevo libri, frequentavo corsi e chiedevo a chiunque potessi idee e opinioni.

Quando diventai direttore vendite, lessi tutti i libri e gli articoli che reperi sulla gestione delle vendite e applicai le idee e i principi che ne ricavai per costruire e dirigere una brillante forza vendita. Quando iniziai a occuparmi di sviluppo immobiliare, lessi dozzine

di libri sull'argomento. Nel giro di un anno, partendo senza soldi e senza contatti, sviluppai e costruii un centro commerciale da 3 milioni di dollari, del quale, alla fine, ero proprietario al 25 per cento.

Quando mi dedicai all'importazione e distribuzione di automobili giapponesi, lessi ancora libri, parlai con gli esperti del settore, e condussi delle ricerche per capire come dare vita a una rete di concessionarie. Nei 4 anni seguenti, creai 65 concessionarie e importai e vendetti veicoli per più di 25 milioni di dollari.

Negli ultimi 22 anni, ho lavorato con oltre 500 società, concentrando tutta la mia attenzione nello scoprire le ragioni delle vendite, dei ricavi e dei profitti in ogni attività commerciale o industriale e nel determinare come quei principi potessero essere utilizzati per ottenere gli stessi risultati delle società di maggior successo.

Quando la gente si congratulava con me per i miei successi, io condividevo con entusiasmo ciò che avevo imparato in ogni settore. Dicevo loro che anch'essi avrebbero potuto imparare

qualsiasi cosa di cui avessero avuto bisogno per raggiungere qualsiasi obiettivo fossero stati in grado di porsi. Tutto ciò che dovevano fare era scoprire le relazioni di causa-effetto in qualsiasi ambito operativo e quindi applicarle alle proprie attività. Se avessero fatto questo, dicevo loro, presto avrebbero ottenuto i medesimi risultati di altre persone di successo.

ASSUMETE IL CONTROLLO DELLA VOSTRA VITA

Tuttavia, invece di seguire questo consiglio, essi annuivano, sorridevano e manifestavano la loro approvazione, quindi si voltavano dall'altra parte e tornavano alle loro occupazioni quotidiane. Avrebbero iniziato a lavorare il più tardi possibile, sprecando gran parte della giornata in futili chiacchiere con i colleghi e occupandosi di faccende private, per scappare quindi dal posto di lavoro il prima possibile e trascorrere le serate socializzando o guardando la TV.

Preso dalla frustrazione, mi misi a studiare psicologia e metafisica. Alla fine imparai che esistono una serie di principi universali e di verità estemporanee che spiegano molte delle ragioni dei successi e dei fallimenti umani. Sono principi che spiegano la felicità e

l'infelicità, la ricchezza e la povertà, la salute e la malattia, le relazioni interpersonali più o meno buone. Queste leggi mentali spiegano perché alcune persone conducono una vita meravigliosa mentre altre no.

La legge del controllo

La prima legge che scoprii fu la Legge del Controllo. Questa legge dice che “ci si sente felici nella misura in cui si percepisce di avere il controllo della propria vita. Ci si sente infelici nella misura in cui si percepisce di non avere controllo sulla propria vita”.

La psicologia moderna la definisce *Teoria del locus di controllo*. Gli psicologi distinguono tra locus di controllo interno ed esterno. Il vostro locus di controllo è dove percepite che esista il controllo in ogni ambito della vostra vita. Questo punto determina la vostra felicità o infelicità molto più di ogni altro fattore.

Per esempio, se sentite di essere la forza creativa primaria della vostra vita, che siete voi a prendere le decisioni e che ogni cosa che vi succede è dovuta a voi stessi e ai vostri comportamenti, significa che avete un forte locus di controllo interno. Perciò, vi

sentirete forti, sicuri di voi stessi e felici. Penserete con maggiore chiarezza e avrete risultati migliori della media delle persone.

Al contrario, se vi sentite in balia di altri fattori o di altre persone — il vostro lavoro, il vostro capo, le vostre esperienze di infanzia, le bollette, la salute, la famiglia, o qualsiasi altra cosa — avete un locus di controllo *esterno*. Vi sentite una vittima. Vi sentite come una pedina nelle mani del destino. Arriverete ben presto a provare ciò che il Dottor Martin Seligman dell'Università della Pennsylvania definisce “impotenza acquisita”. Vi sentirete impotenti e incapaci di modificare o migliorare la vostra condizione. Presto prenderete l'abitudine di attribuire la colpa agli altri o di trovare scuse per i vostri problemi. Questo tipo di pensiero porta inevitabilmente a rabbia, frustrazione e fallimento. Approfondiremo la cosa più oltre in questo capitolo.

Il potere delle credenze

La legge successiva che scoprii fu la Legge del Credo. Si tratta del principio cardine della maggioranza delle religioni, della psicologia, filosofia e metafisica. La Legge del Credo dice che “tutto ciò che credete con convinzione diventa la vostra realtà”.

Nel Vangelo (Matteo, 9:29) Gesù dice: “Sia fatto a voi secondo la vostra fede”. Nell’Antico Testamento (Proverbi, 23:7), si dice dell’uomo: “ [...] perché, come pensa nell’animo suo, così egli è; [...]” (Proverbi, 23:7). Il professor William James di Harvard scrisse nel 1905: “Ciò che si crede crea i fatti reali”.

Il punto è che non credete ciò che vedete, ma vedete ciò che già credete. Le vostre convinzioni profondamente radicate formano uno schermo di pregiudizi che provoca una distorsione della realtà esterna e vi fa vedere le cose non come *esse* sono, ma come *voi* siete.

Le peggiori di tutte le convinzioni sono le *credenze autolimitanti*. Si tratta di convinzioni che avete sviluppato durante la vostra vita, di solito false, che vi fanno credere di essere in qualche modo limitati. Le vostre credenze negative diventano presto modi di pensare abituali.

Magari credete di non essere dotati di intelligenza, creatività, personalità, della capacità di parlare in pubblico o dell’abilità di raggiungere i vostri obiettivi. In seguito a queste credenze

autolimitanti, continuate a sottovalutarvi, a rinunciare con facilità a perseguire un obiettivo e, peggio ancora, a dire alle persone intorno a voi che certe qualità o capacità vi mancano. Ecco che le vostre credenze diventano la vostra realtà. “Non siete ciò che pensate di essere, ma siete ciò che *pensate*”.

Nell’acquisizione delle abitudini milionarie, uno dei più importanti passi che dovrete fare è sfidare le vostre credenze autolimitanti. Iniziate questo processo immaginando di non avere alcun limite. Una volta che portate la vostra mente al punto in cui siete assolutamente convinti di poter fare qualsiasi cosa vi mettiate in testa, troverete la strada per far diventare quella convinzione realtà. Di conseguenza, la vostra intera esistenza cambierà.

Come vedremo in seguito, le credenze sono la cosa più difficile da modificare. Ma c’è una buona notizia: tutte le credenze sono *imparate*. E ogni cosa che sia stata imparata, può essere *disimparata*. Riprogrammando il vostro subconscio in modo specifico, potete sviluppare quelle convinzioni di coraggio, fiducia e tenacia inarrestabile di cui avete bisogno per avere grande successo.

Le vostre profezie autorealizzanti

La legge successiva che scoprii fu la Legge delle Aspettative. Questa legge dice che “qualsiasi cosa ci si aspetti, con fiducia, diventa la propria profezia autorealizzante”. In altre parole, non necessariamente si ottiene ciò che si vuole, ma piuttosto ciò che ci si aspetta. Se vi aspettate fiduciosi che qualcosa accada, quest’aspettativa ha un potente effetto sul vostro atteggiamento e sulla vostra personalità. Più avete fiducia nelle vostre aspettative, più è probabile che facciate e diciate cose che sono in sintonia con ciò che vi aspettate accada. In questo modo aumenterete enormemente le probabilità di ottenere proprio quello che sperate.

Una delle cose meravigliose riguardo alle aspettative è che ve le potete costruire da soli. Potete alzarvi ogni mattina e dire: “Sono sicuro che oggi mi accadrà qualcosa di meraviglioso”. Nel corso della giornata, generate un campo di forza, costituito dalle aspettative, che vi circonda e influenza le persone con cui entrate in contatto. E, incredibilmente, durante quella giornata, vi accadranno una serie di cose meravigliose, di grande o modesta entità.

Le persone brillanti si aspettano —in anticipo— di avere successo. Le persone felici si aspettano di esserlo. Le persone che godono di popolarità si aspettano di piacere agli altri. Acquisiscono l'abitudine di attendersi che qualcosa di buono accada loro in ogni situazione. Si aspettano di trarre beneficio da ogni evento, addirittura da sconfitte e fallimenti passeggeri. Si aspettano il meglio dal prossimo e presumono sempre la migliore delle intenzioni. E raramente vengono delusi.

L'altra faccia delle aspettative positive sono le aspettative negative che molti hanno. Le persone infelici si aspettano di fallire più spesso di quanto non riescano. Si aspettano di essere feriti o delusi dal prossimo. Non si aspettano grossi risultati dalle loro imprese. Invece di aspettarsi il meglio, si aspettano il peggio, e dato che la legge è neutrale, raramente rimangono delusi.

Una delle cose più importanti che possiate fare per assicurarvi una vita felice, sana e prospera, è di aspettarvi sempre il massimo da ogni persona o situazione, a prescindere da come possa apparire a prima vista. Fate l'abitudine alle aspettative positive. Vi stupirete dell'effetto che questo sortirà su di voi e su chi vi sta intorno.

Siete una calamita vivente

La legge successiva che appresi fu la Legge di Attrazione. Questa legge dice: “Siamo dei magneti viventi; inevitabilmente attiriamo nella nostra vita persone, idee e circostanze che si armonizzano con i nostri pensieri dominanti”.

Di questa Legge di Attrazione si è parlato e scritto per 5000 anni. È in assoluto uno dei principi cardine per spiegare successi e fallimenti. La Legge di Attrazione dice che i pensieri sono attivati dalle emozioni, siano esse positive o negative, e che questi possono creare intorno a voi un “campo di forza” in grado di attirare nella vostra vita, come le particelle di ferro verso una calamita, proprio le persone e le circostanze che con quei pensieri si trovano in armonia.

Come tutte le altre leggi mentali, la Legge di Attrazione è neutrale. Se pensate positivamente, attirare persone e circostanze positive. Se pensate negativamente, attirare persone e circostanze negative. Le persone felici e brillanti pensano e parlano continuamente di quello che vogliono attirare nella loro vita. Le persone infelici e mediocri parlano continuamente di persone e

situazioni che causano loro rabbia e frustrazione.

Una delle abitudini più importanti che possiate acquisire è l'abitudine di riempire la vostra mente di immagini stimolanti, positive e ricche di carica emozionale, insieme a immagini specifiche delle cose che desiderate si materializzino nella vostra vita e nel vostro mondo. Si tratta di una delle più difficili tra le discipline, ma è una di quelle che vi ripagano in modo straordinario.

Dentro come fuori

La legge che riassume tutte quelle che abbiamo visto finora è la Legge di Corrispondenza. Questa legge dice: “Il nostro mondo esteriore è un riflesso del nostro mondo interiore”.

È come se viveste in uno specchio a 360 gradi. In qualsiasi direzione guardiate, vedrete voi stessi riflessi. Le persone vi trattano come voi trattate loro. Ciò che pensate del vostro aspetto fisico si rifletterà sulle vostre abitudini di vita e su come apparite. Il vostro modo di considerare le persone e le vostre relazioni si ripercuoterà su di voi in termini di qualità delle amicizie e della

vita familiare. Il vostro modo di pensare al successo e al benessere si rifletterà sui risultati che otterrete nella vostra carriera e nella vita materiale. In ogni caso, il vostro mondo esteriore vi restituisce, come l'immagine dello specchio, esattamente ciò che pensate nei più profondi recessi della vostra mente.

Mettendo insieme le Leggi di Causa ed Effetto, Controllo, Credo, Aspettative, Attrazione e Corrispondenza, si ottiene il grande principio universale che spiega la vostra vita e ogni cosa che vi succede: *“Voi diventate ciò che occupa la vostra mente per la maggior parte del tempo”*.

Pensateci per un attimo: voi diventate ciò che occupa la vostra mente per la maggior parte del tempo. Vi muovete sempre nella stessa direzione dei vostri pensieri dominanti. Ogni cosa nel vostro mondo esteriore è controllata e determinata da ciò che pensate nel vostro mondo interiore.

La buona notizia è che c'è una sola cosa nell'universo su cui avete pieno controllo, vale a dire il contenuto della vostra mente conscia. Soltanto voi potete decidere cosa pensare per la maggior

parte del tempo e, fortunatamente, questo è tutto il potere di controllo che vi occorre per dare forma alla vita e determinare il vostro futuro. Assumendo il controllo totale dei vostri pensieri consci, potrete determinare la direzione della vostra vita. Assumendone il controllo, vi sentirete felici, potenti, sicuri e liberi. Diventerete inarrestabili.

Esercizi pratici

- Osservate il vostro settore oggi. Identificate le tre ragioni più importanti per cui alcune persone hanno più successo di altre.
- Accettate la completa responsabilità della vostra vita e di tutto ciò che vi accade; non trovate delle scuse e non cercate mai capri espiatori.
- Quali sono le vostre credenze autolimitanti che vi potrebbero frenare? E se non fossero affatto vere?
- Aspettatevi il massimo da voi stessi e dagli altri. Che cosa cambiereste se aveste un'assoluta garanzia di successo?
- In quali modi i vostri pensieri ed emozioni dominanti hanno attirato persone, circostanze e situazioni nella vostra vita? Come potreste cambiare tutto questo?
- Voi siete ovunque guardiate. Che cosa avete bisogno di cambiare nel vostro mondo interiore per assistere a dei cambiamenti nel vostro mondo esteriore?
- Stabilite le tre più importanti abitudini di pensiero, in relazione a voi stessi e agli altri, che potreste sviluppare per essere più felici e brillanti.

“Potete fare tutto ciò che ritenete possibile. Questa conoscenza è letteralmente un dono divino, poiché grazie a essa è possibile risolvere qualsiasi problema umano. Dovrebbe fare di voi degli inguaribili ottimisti. È una porta spalancata su possibilità illimitate”.

Robert Collier

CAPITOLO 2

Il programma master del successo

“Il segreto di una vita piena e di successo sta tutto nello scoprire ciò che si è destinati a fare, e quindi farlo”.

Henry Ford

LA DOMANDA CRUCIALE ALLA BASE DEL SUCCESSO è questa: che cosa occupa la vostra mente la maggior parte del tempo? Per quale ragione alcune persone pensano in modo positivo, costruttivo e orientato al successo, mentre altre hanno pensieri negativi e pessimistici che conducono inevitabilmente al fallimento e a risultati inferiori alle loro potenzialità?

Nel corso degli anni, a molte persone di successo è stato chiesto: “Che cosa occupa la vostra mente per la maggior parte del

tempo?” Le loro risposte sono semplici e coerenti, eppure così profonde da potervi cambiare la vita. In breve, le persone di successo pensano per la maggior parte del tempo a ciò che *vogliono* e a come ottenerlo.

Le persone di *non* successo, invece, la maggior parte del tempo pensano e parlano di ciò che *non vogliono* e di *chi è responsabile* dei loro problemi e difficoltà. Così facendo, attirano sempre di più nella loro orbita le cose che non vogliono e ciò che rende la loro vita infelice. Le leggi sono neutrali. Ciò che pensate e di cui parlate per la maggior parte del tempo, alla fine, entra a far parte della vostra vita.

Per più di un secolo, gli psicologi si sono sforzati di comprendere e spiegare il funzionamento della mente umana. A cominciare da Sigmund Freud e proseguendo con Alfred Adler, Karl Jung, Abraham Maslow, William Glasser, Eric Fromm, B.F. Skinner, per arrivare fino ai giorni nostri, essi hanno cercato le ragioni di felicità e infelicità, successo e fallimento, conquiste e obiettivi mancati. Tutti, in un modo o nell'altro, sono giunti alla conclusione che il modo in cui la nostra mente è programmata

nella prima infanzia gioca un ruolo decisivo in quasi tutto ciò che pensiamo, sentiamo e realizziamo da adulti.

IL VOSTRO PROGRAMMA MASTER

Ho letto personalmente centinaia di libri e migliaia di articoli sulla psicologia e sul funzionamento della mente umana. Forse la scoperta per me più significativa è stata apprendere il ruolo dell'*autoconcetto* nelle realizzazioni e nel comportamento umani. Margaret Meade, antropologa, ha definito la nozione di autoconcetto come “la più importante conquista nella comprensione del potenziale umano del XX secolo”.

Il concetto che avete di voi stessi è il “programma master” del vostro computer subconscio, una specie di sistema operativo. Ogni pensiero, sentimento, emozione, esperienza vissuta o decisione presa viene impressa in modo permanente in questa sorta di hard disk mentale. Una volta memorizzate, tutte queste impressioni influenzano il vostro pensiero, le vostre emozioni e il vostro comportamento da quel momento in avanti.

Il concetto che avete di voi stessi precede e predice il vostro

livello di performance ed efficacia in ogni sfera della vostra vita. Voi agite sempre verso l'esterno in modo coerente rispetto a come percepite e pensate voi stessi interiormente. Il vostro autoconcetto spiega perché le leggi mentali abbiano un'influenza tanto massiccia sulla vostra personalità.

Il ruolo del mini-autoconcetto

Una volta che il vostro autoconcetto si è costituito in uno specifico ambito, voi agite sempre in modo coerente rispetto allo stesso. Pur possedendo una straordinaria abilità in un particolare ambito, se in quel settore avete una scarsa opinione di voi stessi, i vostri risultati saranno sempre inferiori rispetto alle potenzialità.

Ne risulta che avete un "mini-autoconcetto" per ogni sfera della vita per voi significativa. Per esempio, avete un autoconcetto rispetto alla vostra creatività; rispetto al vostro modo di parlare in pubblico, alla vostra memoria e alla vostra capacità di imparare cose nuove; rispetto alla vostra popolarità e a quanto andate d'accordo con gli altri. Avete un autoconcetto rispetto al vostro ruolo nella coppia e a quanto siete desiderabili o attraenti per le persone dell'altro sesso. Avete un autoconcetto del vostro modo di

essere genitori e del vostro rendimento nelle attività fisiche o sportive. Avete un autoconcetto rispetto a quanto siete organizzati o disorganizzati, a come gestite il vostro tempo, al vostro livello di produttività e a che cosa riuscite a fare mediamente in una giornata. Avete un autoconcetto rispetto alla vostra capacità di leggere, scrivere ed eseguire esercizi matematici.

Nella vostra attività e nella carriera, nel contesto delle abitudini milionarie, avete un concetto di voi stessi per ogni aspetto della vostra vita finanziaria. Avete un autoconcetto rispetto a quanto guadagnate e quanto dovete lavorare per guadagnare quella cifra; rispetto a quanto rapidamente fate carriera e quanto i vostri guadagni aumentano mese dopo mese e anno dopo anno.

Avete un autoconcetto rispetto a quanto guadagnate in un anno e a quanto guadagnerete in futuro; rispetto a come risparmiate, investite, spendete e accumulate denaro; rispetto al valore del vostro patrimonio finanziario e a quanto siete in grado di acquistare nei mesi e negli anni della vostra vita.

Ogni aspetto della vostra vita finanziaria esteriore è determinato

dal vostro autoconcetto interiore relativamente al vostro rapporto con il denaro.

La vostra “zona di comfort”

Qualunque sia il concetto che avete di voi stessi, la vostra abitudine di pensiero rispetto al denaro o ogni altro ambito di performance diventa presto la vostra “zona di comfort”. La zona di comfort va quindi a costituire il vostro maggior ostacolo al miglioramento della performance. Una volta che vi adagate nella zona di comfort di qualsiasi ambito, farete di tutto, inconsciamente, per rimanervi, nonostante possa essere di molto inferiore a ciò che siete effettivamente in grado di realizzare in quello specifico settore.

Ad esempio, in relazione al denaro, se guadagnando 50.000 euro l'anno vi sentite a vostro agio, questo è quanto guadagnerete. Non importa cosa accada nel mondo intorno a voi, recessioni, depressioni, boom, fiaschi, voi alla fine vi stabilizzerete su un livello di 50 000 l'anno. Userete tutti i vostri talenti e capacità per entrare, e quindi permanere, in quella zona di comfort finanziario.

Se siete abituati a guadagnare 100.000 euro l'anno e perdetevi il lavoro o vi trasferite altrove per ricominciare, entro pochi mesi arriverete a guadagnare la medesima cifra. Una volta che il livello di reddito derivante dal vostro autoconcetto si è sviluppato ed è stato registrato in modo permanente nel vostro disco fisso mentale come abitudine, il vostro subconscio e il vostro superconscio troveranno sempre un modo per raggiungere quel livello di reddito, a prescindere da ciò che accade intorno a voi.

La chiave per sfruttare il vostro pieno potenziale, per aumentare il vostro reddito a livelli assolutamente più elevati rispetto a quelli attuali e per godere del meglio che vi sia possibile in ogni sfera della vita, è migliorare il concetto che avete di voi stessi in quella specifica area. Dovete sviluppare nuovi paradigmi su ciò che per voi è possibile. Potete riuscire a realizzare molto di più nel mondo esterno, se modificate dall'interno i vostri pensieri e le vostre sensazioni rispetto a ogni specifico ambito.

RIPROGRAMMATE VOI STESSI PER UN MAGGIOR SUCCESSO

In medicina si dice che “una diagnosi accurata è già una mezza

cura”. Osserviamo a tal fine come le tre parti che costituiscono il vostro autoconcetto interagiscano tra loro e che cosa potete fare per modificarle o migliorarle a vostro piacimento.

Il vostro sé ideale

La prima parte del vostro autoconcetto è il vostro *sé ideale*. Si tratta dell'immagine ideale che avete di voi stessi, come se foste già la migliore persona possibile che possiate essere. Il vostro sé ideale è costituito dai vostri desideri, speranze, obiettivi e fantasie riguardo alla vostra vita futura perfetta, insieme alle qualità e alle virtù che maggiormente ammirate in voi stessi e negli altri. Si tratta di un composto della migliore persona che possiate immaginare di essere, che vive la migliore vita che sia possibile vivere.

Le persone brillanti, felici, che raggiungono grandi obiettivi, possiedono dei sé ideali molto chiari. Hanno idee chiare rispetto a ciò che amano, rispettano e ammirano. Hanno idee chiare sulle virtù, sul valore e sulle caratteristiche degli uomini e delle donne superiori che desiderano emulare. Le persone più brillanti hanno una visione edificante e illuminante di come dev'essere e come si

comporta una persona autenticamente eccellente.

A causa della Legge di Attrazione, vi muovete inevitabilmente nella direzione del diventare ciò che più ammirate. Più avete chiarezza rispetto alla vita futura ideale che desiderate e alla persona ideale che aspirate ad essere, più rapidamente vi muoverete per diventarlo e più opportunità vi si schiuderanno per fare del vostro futuro ideale una realtà.

Sviluppate dei modelli di ruolo positivi

In uno studio condotto alcuni anni fa, i ricercatori scoprirono che molti uomini e donne che avevano ottenuto grandi risultati, da giovani erano stati avidi lettori di biografie e autobiografie di persone di successo. Pare che esista una naturale tendenza a identificarsi con l'eroe o l'eroina di ogni storia letta, vista o ascoltata. Se vi immergete continuamente nelle storie di uomini e donne che hanno realizzato cose straordinarie nella vita, inconsciamente vi identificate con quei caratteri e ne assorbite effettivamente valori, virtù e qualità.

Il Dottor David Mc Clelland, docente a Harvard, nel suo libro *The*

Achieving Society (Free Press, 1985), spiega come i modelli di ruolo esercitino un'influenza massiccia nel plasmare il carattere e la personalità dei giovani. Una delle sue conclusioni è che gli uomini e le donne che godono di più ammirazione e che sono considerati dei modelli nella società durante gli anni di formazione di un giovane, esercitino un'enorme influenza sul carattere e sulle aspirazioni di quella persona quando sarà diventata adulta.

Per la stessa ragione, i giovani che sono circondati da modelli di ruolo positivi durante il processo di crescita, da adulti diventano più facilmente uomini e donne di qualità e carattere rispetto ai giovani privi di modelli di ruolo o che, nel peggiore dei casi, come accade spesso ai nostri giorni, hanno modelli di ruolo negativi.

In merito all'ideale di sé, gli uomini e le donne infelici e mediocri tendono a essere molto confusi o poco chiari rispetto ai loro ideali. Se chiedete loro quali considerino essere le qualità più importanti e preziose nel carattere e nella personalità umani, otterrete risposte confuse o contraddittorie. Questa mancanza di chiarezza o certezze su come debba essere una persona ideale spesso fa sì che un individuo continui a girare in tondo nella vita, a frequentare

compagnie negative e a trascorrere il tempo con persone altrettanto confuse e incerte su “cosa vogliono fare da grandi”.

I valori plasmano la personalità

I valori secondo cui scegliete di vivere e il modo in cui li definite plasmano e influenzano la vostra personalità e i vostri risultati molto più che ogni altro fattore preso singolarmente. Nel momento in cui vi soffermate a riflettere e maturate una chiarezza assoluta sui valori e le qualità principali che ammirate di più e che maggiormente vorreste fare vostri, iniziate a plasmare e indirizzare la vostra intera personalità, determinando così i risultati che raggiungerete nel futuro.

Pensando ai vostri valori e riflettendo su come potreste farli entrare nel vostro modo di vivere e di comportarvi, diventate una persona diversa. In questo modo attirare nella vostra orbita persone e opportunità diverse. Il vostro mondo esteriore inizia presto a rispecchiare il vostro mondo interiore. Iniziate a muovervi rapidamente verso il raggiungimento dei vostri più importanti obiettivi, e i vostri obiettivi iniziano a muoversi rapidamente verso di voi. Inizia tutto con l'assunzione del pieno controllo della

formazione e dello sviluppo del vostro personale sé ideale.

Come vedete voi stessi

La seconda parte del vostro autoconcetto è *l'immagine del sé*. Iniziando con l'opera del Dottor Maxwell Maltz e del suo libro *Psicocibernetica* (Astrolabio Ubaldini, 1965), apprendiamo che il modo in cui vediamo noi stessi dall'interno determina largamente come agiamo all'esterno.

Se vi considerate positivi, popolari, produttivi e brillanti interiormente, è esattamente così che agirete esteriormente. Il modo in cui vi comportate esternamente determinerà in gran parte i risultati che otterrete. I risultati che otterrete rafforzeranno l'immagine che avete di voi stessi, in modo positivo o negativo, e vi predisporranno a ripetere gli stessi comportamenti al ripresentarsi di una situazione analoga.

L'immagine del sé è spesso definita “specchio interno”. Si tratta dello specchio in cui guardate prima di impegnarvi in qualsiasi impresa o di partecipare a qualsiasi avvenimento che abbia una qualche importanza. Se vi vedete sicuri e brillanti prima di

incontrare una persona nuova, fare domanda per un lavoro, effettuare una presentazione, è proprio così che sarete nella situazione effettiva. Se avete un'immagine mediocre di voi stessi; se non vi considerate particolarmente apprezzati, sicuri di voi o interessanti; l'immagine negativa di voi stessi vi farà sentire impacciati, goffi e inadeguati nelle situazioni successive.

Una delle abitudini più importanti che possiate acquisire è quella di alimentare la mente, prima di ogni situazione importante, con immagini e scene positive di voi stessi mentre date il massimo. Prendetevi pochi secondi, come fanno gli atleti, i politici e gli artisti, e immaginate voi stessi come se foste assolutamente i migliori in ciò che state per fare. Trattenete quest'immagine nella vostra mente quanto più a lungo possibile. Quindi, rilassatevi e lasciatela andare. In seguito, quando vi ritroverete in quella situazione, il vostro subconscio vi ricorderà l'immagine e vi fornirà le parole, le azioni e i gesti che corrisponderanno esattamente all'immagine che vi eravate creati poco tempo prima.

Il nucleo della vostra personalità

La terza parte del vostro autoconcetto è la vostra *autostima*. Si

tratta della componente emozionale e affettiva della vostra personalità, del “nucleo reattivo” del vostro subconscio. Il vostro livello di autostima determina la vitalità e l’energia della vostra personalità e costituisce la valvola di controllo delle vostre prestazioni.

Oggi molti psicologi sono concordi sul fatto che il livello di autostima è la parte più importante della personalità dell’individuo ed è in larga misura predittiva rispetto a successi e fallimenti, felicità e infelicità, in ogni ambito della vita. In effetti, l’autostima è così importante che intorno a essa tendiamo a organizzare tutta la nostra vita. Quasi tutto il nostro agire è diretto ad aumentare l’autostima o a prevenirne la perdita.

La regola da tenere a mente rispetto alla vostra autostima è che “tutto conta!” Ogni cosa che accade a voi e intorno a voi influenza la vostra autostima in un modo o nell’altro. Ogni cosa l’aumenta o la riduce. Ogni cosa che vi succede la sostiene oppure la minaccia. Siete come un gatto con la coda lunga rinchiuso in una stanza piena di sedie a dondolo. Ogni parola o gesto altrui nei vostri confronti influenza in qualche modo la vostra autostima. La

conservazione e lo sviluppo della vostra autostima diventano perciò la chiave per ottenere performance elevate, felicità e grande successo.

Paragonate il vostro comportamento al vostro ideale

La vostra autostima è influenzata da molti fattori. Uno dei più importanti è la distanza tra l'immagine che avete di voi stessi, come vi vedete in quel momento, e il vostro sé ideale, come vorreste essere idealmente in un certo momento futuro.

Ogni volta che percepite che il vostro comportamento e le attuali prestazioni sono coerenti con la persona migliore che potreste mai essere, la vostra autostima aumenta. Vi sentite più felici e più stimolati. Avete più energia ed entusiasmo. Siete più positivi e risultate più simpatici agli altri.

Al contrario, ogni volta che il vostro comportamento e le prestazioni attuali sembrano prendere le distanze o non essere coerenti con la persona che maggiormente vorreste essere, la vostra autostima cala. Vi sentite ansiosi e infelici. Siete imbarazzati e impacciati. Provate rabbia e frustrazione.

La buona notizia è che più chiara è l'immagine del vostro sé ideale, vale a dire la persona che maggiormente vorreste essere, più è facile che modifichiate le vostre prestazioni e il vostro comportamento per renderli coerenti con il tipo di persona che più ammirate. E ogni volta che fate questo o che dite qualcosa che risulta in linea con la persona migliore che potreste mai essere, la vostra autostima aumenta. Vi sentite più felici e più sicuri; più positivi e più potenti; capaci di fare più cose e farne di migliori in quell'ambito e in altre sfere della vostra vita.

La migliore definizione di autostima

La migliore definizione di autostima in assoluto è “quanto vi piacete”. Abbiamo scoperto che, più vi piacete, migliori sono le cose che fate. E migliori sono le cose che fate, più piacete a voi stessi. Ogni volta che ottenete un risultato positivo in un dato ambito, la vostra autostima aumenta. Vi piacete di più e le vostre prestazioni migliorano sia in quell'area che in altre.

Le parole più potenti che possiate usare per assumere il controllo della vostra personalità e costruire la vostra autostima sono: “Mi piaccio!” Più ripetete le parole “mi piaccio!”, più vi sentirete felici

e sicuri, e migliori saranno i risultati che otterrete in qualsiasi cosa siate impegnati.

La prima volta che sentii questa potente affermazione molti anni fa, la mia autostima era piuttosto bassa. Avevo una scarsa immagine di me stesso e una vaga idea del mio sé ideale. Ero perseguitato da dubbi e paure e tendevo a paragonare me stesso, in termini negativi, ad altre persone. Per contrastare queste sensazioni, iniziai a ripetermi le parole “mi piaccio!” 10, 20, persino 50 volte al giorno. Ciò ebbe un impatto notevole sulla mia personalità.

È probabile che le parole più potenti nel vostro vocabolario siano le parole che dite a voi stessi e in cui credete. La maggioranza degli psicologi afferma che almeno il 95 per cento delle nostre emozioni sono determinate dalle parole che scorrono nella nostra mente in un determinato momento. E la nostra mente è molto simile a uno spazio vuoto: non rimane tale a lungo. Se non riempite di proposito la mente con parole positive e costruttive, si riempirà da sola con i vostri timori, paure e preoccupazioni.

Per dirla in altri termini, se non piantate intenzionalmente dei fiori nel giardino della vostra mente, le erbacce cresceranno spontaneamente, senza “incoraggiamento o supporto”.

Parlare a voi stessi in modo positivo, plasma la vostra personalità

Una delle abitudini più importanti che possiate acquisire è l’abitudine di parlare a voi stessi positivamente quanto più potete. E le parole più positive che possiate usare durante la giornata, specialmente in previsione di un evento importante o significativo, sono le parole “mi piaccio!” Non potrete fare a meno di sentirvi più felici, specialmente se le ripetete con passione ed enfasi.

Ogni volta che dite “mi piaccio!”, la vostra autostima aumenta. Aumentando la vostra autostima, vi sentite più positivi e ottimisti. Aumenta la vostra predisposizione a porvi obiettivi più elevati e ad affrontare sfide maggiori. Più vi piacete e più guadagnate coraggio e sicurezza. Più vi piacete, meno i vostri dubbi e le vostre paure si mettono sulla vostra strada e interferiscono con il vostro successo. E voi, continuando a ripetere il mantra “mi piaccio!”, godrete di tutti i vantaggi dell’aumentata autostima.

Sovraccaricate la vostra personalità

Maggiore è la vostra autostima, più rapidamente e facilmente acquisirete le abitudini milionarie che vi permetteranno di realizzare cose straordinarie nella vita. Dato che ogni cosa che fate all'esterno è controllata dal vostro subconscio, vale a dire il vostro attuale programma mentale, modificando il vostro autoconcetto, modificherete la vostra realtà.

Nella nozione di autoconcetto sono contenute le Leggi di Credo, Aspettativa, Attrazione e Corrispondenza. Il vostro autoconcetto determina ciò che occupa la vostra mente per la maggior parte del tempo. Il vostro autoconcetto contiene le radici dell'impotenza acquisita. Il vostro autoconcetto rappresenta la vostra zona di comfort. Il principale obiettivo è assumere il pieno controllo sull'evoluzione e lo sviluppo del vostro autoconcetto e plasmare la vostra personalità e il vostro carattere per diventare una persona eccezionale che riesce a realizzare cose straordinarie.

Prendetevi il tempo necessario per fare assoluta chiarezza sulle virtù, caratteristiche, qualità e valori che maggiormente ammirate e che più vorreste fare vostri. Prima di ogni evento di una certa

importanza, costruitevi una chiara immagine mentale di voi stessi mentre date il vostro meglio, in armonia con i valori e le qualità migliori che avete o che desiderate avere.

In particolare, ripetete continuamente le parole magiche *mi piaccio!*, ancora e ancora, fino a quando non vengano assimilate dal vostro subconscio e diventino parte permanente della vostra personalità. Quanto più vi piacete, rispettate e considerate una persona importante e valente, tanto più rapidamente acquisirete ogni altra abitudine, qualità e caratteristica di cui avete bisogno per realizzare il vostro pieno potenziale.

LE FONDAMENTA DELLA VOSTRA PERSONALITÀ

A questo punto, molti si chiederanno: “Da dove viene l’autoconcetto? Come inizia? Come si sviluppa? Quali sono i fattori che maggiormente plasmano l’autoconcetto e come è possibile modificarlo una volta che si è costituito?” Si tratta di interrogativi fondamentali per i quali esistono risposte precise.

Molti psicologi ritengono che ogni bambino nasca privo di autoconcetti. Ogni pensiero, sensazione, idea, opinione,

convinzione che abbiamo da adulti è stato acquisito, a partire dalla prima infanzia. Ci è stato insegnato a credere alle cose in cui crediamo dalle persone che ci hanno circondato e dalle influenze che abbiamo avuto nel corso della nostra vita, specialmente da bambini.

È vero che ogni individuo nasce con certi tratti di personalità, propensioni, talenti, inclinazioni e altre caratteristiche e qualità uniche. Alcuni psicologi sostengono che almeno il 60 per cento dei tratti della personalità, come il coraggio, l'estroversione, l'interesse musicale, la sensibilità, la capacità atletica ecc, è congenito e innato.

Ecco perché bambini nati nella stessa famiglia, che hanno avuto gli stessi genitori e ricevuto un'educazione simile, risultano spesso essere così diversi tra loro. Ma in termini di autoconcetto, il modo in cui una persona pensa a se stessa e come si percepisce in relazione alle proprie abilità e potenzialità viene acquisito nella prima infanzia.

Le vostre due qualità naturali

Al momento della vostra nascita, venite al mondo con due qualità naturali. Primo, siete assolutamente *privi di paure*. Non avete alcuna ragione di aver paura, in quanto non avete fatto nessuna esperienza che vi abbia spaventati. La seconda qualità naturale è che siete completamente *spontanei*. Ridete, piangete, fate i vostri bisogni, dormite e vi esprimete senza preoccuparvi minimamente del fatto che qualcuno approvi o disapprovi. Queste sono le vostre qualità naturali in uno stato di natura.

Da adulti, quando vi sentite completamente rilassati e sicuri, circondati da persone che apprezzate e di cui vi fidate, la vostra naturale tendenza è di tornare a essere completamente aperti e senza paure, spontanei ed espressivi. È la condizione ideale dell'adulto completamente felice e pienamente capace.

A cominciare dalla prima infanzia, in base alle cose che i vostri genitori fanno e dicono, iniziate ad acquisire i due modelli di abitudine negativi primari che in seguito si trasformano nelle influenze più devastanti della vostra vita da adulti.

Il primo modello di abitudine negativo che apprendete è detto modello di abitudine negativo inibitorio. Si tratta di quello che ben presto si trasforma in paura del fallimento, del rischio e della perdita. Da bambini, la vostra pulsione naturale è quella di esplorare il vostro ambiente. Cercate affannosamente di toccare, assaggiare, sentire e sperimentare ogni cosa che vi circonda. I vostri genitori, tuttavia, spesso reagiscono in maniera esagerata di fronte a questo comportamento, scoraggiandovi il più possibile. Dicono cose del tipo: “No! Vieni via da lì! Non toccarlo! Lascia stare!” Molti genitori rinsaldano parole e minacce con sculacciate e punizioni varie.

I bambini hanno bisogno d'amore come le rose hanno bisogno d'acqua. L'amore è importante per lo sviluppo del bambino quanto il cibo. Qualsiasi interruzione del flusso d'amore incondizionato verso il bambino genera in lui nervosismo e paura. Alcuni psicologi affermano che virtualmente tutti i problemi dell'età adulta affondano le loro radici nel fenomeno “dell'amore negato” nella prima infanzia.

Quando i genitori si arrabbiano col bambino a causa del suo

naturale desiderio di esplorazione dell'ambiente e del mondo, lui non riesce proprio a capire che questo è dovuto al fatto che temono per la sua incolumità. Il bambino, al contrario, reagisce e risponde semplicemente pensando che “ogni volta che provo a toccare o assaggiare qualcosa di nuovo o diverso, mamma e papà si arrabbiano con me. Dev'essere perché sono incapace e incompetente. Dev'essere perché non sono bravo. Dev'essere perché *non riesco a farlo*”.

Paura di provare cose nuove

Questa sensazione del “non ci riesco” è l'anticamera dello sviluppo della paura di fallire. Se da piccoli venite scoraggiati o puniti troppo spesso, molto presto svilupperete la paura di provare cose nuove. Questa paura vi seguirà nel corso dell'infanzia e dell'adolescenza fino all'età adulta. Dopodiché, tutte le volte che penserete di fare qualcosa di nuovo o diverso, qualcosa che comporti rischi o incertezze, la vostra prima reazione sarà “non ci riesco!”. Non appena vi ripetete le parole *non ci riesco!*, iniziate immediatamente a pensare perché non vi è possibile fare una cosa simile. Penserete e vi esprimerete in termini di fallimento, piuttosto che di successo. Penserete alle incertezze e a tutti i

possibili rischi in cui potreste incorrere. Prima ancora di tentare qualcosa di nuovo, vi persuaderete a non farlo.

Napoleon Hill, autore di *Pensa e arricchisci te stesso* (Gribaudo, 2003), una volta chiese al suo pubblico: “Qual è il numero medio di volte che una persona cerca di raggiungere un obiettivo prima di rinunciarvi?” Dopo diversi tentativi tra il pubblico, fornì la risposta: “Meno di una”.

Il suo discorso verteva sul fatto che i più rinunciano ancor prima di aver tentato una volta. Rinunciano senza aver mai provato. Nonostante il desiderio di migliorare la propria vita, aumentare il proprio reddito e realizzare più di quanto stiano attualmente facendo, non appena il nuovo obiettivo fa capolino, i più reagiscono automaticamente dicendosi “non ci riesco!”; quindi, iniziano a pensare a tutte le ragioni che impediscono loro di aver successo.

L’abitudine più importante che possiate sviluppare per ottenere grande felicità e successo è quella di ripetere a voi stessi, credendoci: “Riuscirò a fare qualsiasi cosa mi metta in testa di

fare!” Il mantra più potente che possiate ripetervi, incessantemente, per neutralizzare e sopraffare il timore del fallimento, è questo: “Ci posso riuscire! Ci posso riuscire!”

Le parole più gentili che un genitore possa dire al figlio, oltre a “ti voglio bene”, sono le parole “riuscirai a fare qualsiasi cosa tu ti metta in testa di fare”. È sorprendente come la vita di moltissime persone sia stata enormemente influenzata dall’effetto di una singola persona, un genitore, un parente, un amico, che ha semplicemente detto loro, ripetutamente: “Ci puoi riuscire”.

Ciò che possono dire gli altri

Il secondo modello di abitudine negativo che apprendiamo è il modello di abitudine negativo compulsivo. Questo crea la paura di essere rifiutati e criticati. Siamo tutti sensibili alle opinioni altrui, in particolar modo le opinioni e reazioni dei nostri genitori durante la crescita. I genitori spesso sfruttano il bisogno dei figli per controllarli e manipolarli. Concedono o negano approvazione e sostegno in base al comportamento del figlio nei diversi momenti.

Quando il figlio fa o dice qualcosa che i genitori non approvano,

immediatamente essi assumono un atteggiamento critico e di rifiuto nei suoi confronti. Dato che l'approvazione e il sostegno del genitore è come un'ancora di salvezza psicologica per la salute emotiva del bambino, egli ne risulta immediatamente colpito ed evita quel comportamento per riguadagnarsi l'amore e l'approvazione di mamma e papà.

I genitori ben presto scivolano nell'abitudine di manipolare il bambino con il metodo della "carota e del bastone". Alternano approvazione e disapprovazione, complimenti e critiche, per controllare e manipolare il comportamento del bambino.

Un bambino non è in grado di capire cosa sta succedendo. Sa solo una cosa: l'amore e l'approvazione dei genitori sono indispensabili al suo benessere. Si tratta della chiave della sua salute emotiva. Perciò impara che "se voglio vivere serenamente, devo acconsentire". Da piccoli, iniziate a plasmare il vostro comportamento per guadagnarvi l'approvazione, ed evitare la disapprovazione, dei vostri genitori.

L'approvazione altrui

Crescendo, diventate sempre più sensibili all'approvazione o disapprovazione altrui, a cominciare dai membri della vostra famiglia per continuare con gli amici e i colleghi. Gli adolescenti, in particolare, diventano estremamente sensibili al fatto di essere apprezzati o meno dai propri coetanei. Invece di essere coraggiosi e spontanei, completamente aperti, onesti ed espressivi, iniziano a plasmare i propri comportamenti per uniformarsi a ciò che pensano sarà accettato in quel momento dai loro coetanei.

Il bambino non sa perché il genitore si stia comportando così. Il bambino conclude semplicemente che “ogni volta che faccio qualcosa che mamma o papà disapprovano, loro non mi vogliono più bene. Perciò, qualsiasi cosa sia, devo fare ciò che li rende felici. Devo compiacerli. Devo fare quello che vogliono se voglio essere al sicuro”.

Tali paure si manifestano spesso nella parola *devo!* In età adulta, il bambino che è stato sottoposto a disapprovazione e critiche distruttive diventa ipersensibile agli atteggiamenti e alle opinioni altrui. Questo tipo di persona dice continuamente: “Devo fare

questo” o “devo fare quello”. Quando il timore del rifiuto si fa estremo, l’individuo diventa talmente ipersensibile alle opinioni altrui da non riuscire a prendere alcuna decisione fino a che non sia assolutamente certo che tutti, nel suo mondo più immediato, approveranno e appoggeranno tale decisione.

Come un cervo abbagliato dai fari

La peggiore di tutte le situazioni, che è piuttosto comune nella maggioranza delle persone, è la sensazione combinata del “devo” ma “non ci riesco”. Le persone sentono di dover fare qualcosa per guadagnarsi l’approvazione di qualcuno di importante ma, contemporaneamente, temono di provare tutto ciò che è nuovo o diverso e diventano estremamente sensibili alle reazioni e ai commenti di chiunque li circonda.

La causa prima dei modelli di abitudine negativi può sempre essere ricondotta alle “critiche distruttive” della prima infanzia. Spesso, le critiche distruttive sono accompagnate dalla punizione fisica. Sia in un caso che nell’altro, il bambino perde molto rapidamente la sua naturale spontaneità e diventa timoroso e ipersensibile nei confronti degli altri.

Tutte le altre paure che frenano le persone — la paura di perdere, della povertà, dell'imbarazzo, di essere ridicolizzati, di ammalarsi, di perdere l'amore, di parlare in pubblico, di darsi una possibilità, di iniziare o provare qualcosa di nuovo o diverso — sono radicate nei timori di fallimento e rifiuto che hanno origine nella prima infanzia.

L'ANTIDOTO A TUTTE LE VOSTRE PAURE

Una delle maggiori scoperte nello sviluppo della personalità dalla massima performance, è che le paure e il livello di autostima di una persona hanno tra loro un rapporto inversamente proporzionale o opposto. In altre parole, più vi piacete, meno temete il fallimento e il rifiuto. Maggiore è la vostra autostima, minori sono i timori e i dubbi che vi frenano. Più vi piacete e riconoscete il vostro valore, più sarete disposti a correre dei rischi e a sopportare le inevitabili sconfitte, gli ostacoli e i fallimenti passeggeri che si verificheranno. Più vi piacete, meno vi preoccuperete di ottenere l'approvazione o la disapprovazione degli altri. Andrete per la vostra strada.

Il modo più rapido che avete per costruire sicurezza e autostima,

neutralizzando così i timori che vi potrebbero frenare, è ripetere costantemente le parole “mi piaccio!” Ogni volta che provate incertezza e disagio, iniziate a ripetervi questo mantra: “Mi piaccio! Mi piaccio! Mi piaccio!”.

L’abitudine milionaria più importante che possiate acquisire è quella di costruire consapevolmente l’autostima e la fiducia in voi stessi quotidianamente. Più alimentate la vostra mente con parole, immagini e pensieri positivi, più diventerete positivi, sicuri, ottimisti e impavidi. Più vi piacete e migliori saranno le vostre prestazioni in qualsiasi cosa cercherete di fare. Più vi piacete, minore sarà il vostro timore di fallire e di essere rifiutati. Più vi piacete, meno vi preoccuperete degli ostacoli e degli insuccessi a breve termine. Più vi piacete, maggiori saranno il vostro coraggio e la vostra capacità di ripresa nell’affrontare gli inevitabili alti e bassi della vita. E più vi piacete, più continuerete a perseverare fino a che non ce la farete. L’autostima è tutto.

REALIZZATE IL VOSTRO COMPLETO POTENZIALE

Ci sono altre quattro leggi mentali che avete bisogno di conoscere, e su cui dovete lavorare, per realizzare il vostro completo

potenziale. La prima di queste è la Legge dell’Abitudine. Questa legge dice: “Tutto ciò che si fa ripetutamente, alla fine diventa una nuova abitudine”. In termini più semplici, significa che potete acquisire qualsiasi abitudine di pensiero o di azione che desiderate se solo la ripetete abbastanza spesso e abbastanza a lungo. Parleremo di formazione e sviluppo di nuove abitudini nel prossimo capitolo.

La seconda legge che dovete conoscere e applicare è la Legge dell’Emozione. Questa legge dice: “Ogni azione che intraprendete è stimolata da una qualche emozione, positiva o negativa che sia”.

Possiamo pensare alle emozioni come a un fuoco da campo. Affinché questo continui ad ardere, occorre continuare a mettere legna sul fuoco. Se smettiamo di farlo per un certo periodo di tempo, il fuoco alla fine si spegne.

Le cose a cui pensate per la maggior parte del tempo sono molto simili ai ceppi sul fuoco. Se pensate a ciò che volete e a come ottenerlo per la maggior parte del vostro tempo, le vostre capacità mentali saranno sempre più concentrate nel raggiungimento degli

obiettivi che vi siete posti. Ma dato che il vostro “tempo per pensare” è limitato, quando vi costringete a pensare soltanto a ciò che volete, cessate di gettare legna sul fuoco delle vostre emozioni negative. In tal modo iniziate a eliminare i dubbi e i timori che fanno generalmente da freno.

Concentratevi su ciò che volete

Questo ci porta alla Legge di Concentrazione. Questa legge dice: “Ogni cosa su cui ci si sofferma, cresce e si espande nella vita”. In altre parole, tutto ciò a cui pensate per la maggior parte del tempo, aumenta. Una parte sempre crescente delle vostre emozioni ed energie mentali si focalizza e si concentra su quello su cui vi soffermate. Quanto più pensate ai vostri obiettivi e a come raggiungerli, tanto più rapidamente gli andate incontro. Concentrerete di più la vostra energia emozionale su di loro e avrete minor energia da dedicare ai problemi, ansie e preoccupazioni che assillano i più.

L’ultima legge di questo gruppo è la Legge dell’Attività Subconscia. Questa legge dice: “Il subconscio accetta qualsiasi pensiero, progetto o obiettivo generato dalla mente conscia quindi

finalizza i pensieri e i comportamenti alla realizzazione dello stesso”.

Qualsiasi obiettivo o pensiero ripetete continuamente a livello conscio, viene alla fine assimilato dal vostro subconscio. La vostra mente subconscia si mette quindi al lavoro, 24 ore su 24, per coordinare i vostri pensieri, parole e azioni al fine di farvi tagliare quei traguardi nella vostra vita.

Un pensiero alla volta

La vostra mente conscia è in grado di trattenere soltanto un pensiero per volta, positivo o negativo che sia. Potete essere capaci di avere centinaia di pensieri uno dietro l'altro, ma potete pensarne solo uno alla volta. E siete sempre liberi di scegliere quale. Un'abitudine di successo essenziale è quella di tenere la mente concentrata e avere le idee chiare sulla persona che volete essere, sugli obiettivi che volete raggiungere e sui passi che dovete fare.

Se acquistate l'abitudine di pensare e parlare per la maggior parte del tempo di dove state andando e di come ci arriverete,

assumerete il pieno controllo dello sviluppo del vostro autoconcetto e della vostra personalità. Premerete sull'acceleratore del vostro potenziale. Viaggerete sulla corsia di sorpasso della vostra vita. Inizierete ad avanzare a una velocità che sorprenderà voi stessi e chi vi circonda.

IL VOSTRO POTENZIALE È ILLIMITATO

Siete una persona speciale, in possesso di potenzialità e abilità incredibili, ma inutilizzate. Tutto ciò che avete realizzato finora non è che l'ombra di ciò che potreste veramente fare. Praticamente non ci sono limiti a ciò che potete fare, essere e avere, eccetto quelli che imponete a voi stessi con il vostro pensiero.

Di tutte le creature, soltanto gli esseri umani possono riprogrammare se stessi e modificare il corso della loro vita. Potete decidere, proprio ora, di assumere il pieno controllo sulla determinazione del vostro autoconcetto e trasformare voi stessi nella miglior persona che possiate immaginare di diventare. Rilasciando i vostri freni subconsci — i vostri timori di fallimento e rifiuto — e costruendo sicurezza e autostima attraverso un *dialogo interno* positivo, potrete sbloccare il vostro potenziale e

raggiungere qualsiasi obiettivo vogliate perseguire.

Assumendo il pieno controllo dello sviluppo del vostro autoconcetto, gettate le fondamenta per l'acquisizione di quelle abitudini milionarie che vi permetteranno di realizzare in pochi anni, più di quanto realizza una persona media in una vita intera.

Esercizi pratici

- Identificate la causa primaria alla base degli effetti nella vostra vita. Perché vi trovate dove siete e che cosa potreste fare di diverso per ottenere risultati differenti?
- Su una scala da uno a dieci, in che misura sentite di avere il controllo della vostra vita? Che cosa potreste fare per accrescere la vostra sensazione di controllo?
- Che cosa occupa la vostra mente per la maggior parte del tempo? Su che cosa dovrete puntare e concentrarvi per migliorare la vostra vita?
- Quali sono i valori, le qualità e le caratteristiche altrui che più ammirate? Che cosa dovrete fare per fare vostri quei valori?
- Quanto vi piacete? Quali sono le esperienze che vi suscitano le più intense sensazioni di autostima, e come potreste crearne delle altre?
- Quali sono le vostre maggiori paure? Se non aveste alcuna paura, come cambierebbe il vostro comportamento?
- Che cosa potete fare, a cominciare da subito, per alimentare la vostra mente con un maggior numero di pensieri,

parole, persone e immagini che siano più coerenti con la persona migliore che potreste diventare e con i più importanti obiettivi che intendete raggiungere?

“L’uomo diventa schiavo delle azioni costantemente ripetute. Ciò che egli all’inizio sceglie, alla fine lo obbliga”.

Orison Swett Marden

VI SONO PIACIUTI I PRIMI DUE CAPITOLI DI
[ABITUDINI DA UN MILIONE DI DOLLARI?](#)

Potete [scaricare gratis il 3° capitolo](#) del libro direttamente dal
sito della Sangiovanni's Strategies.

Imparerete da dove nascono le abitudini e come sviluppare *una
nuova abitudine in 7 mosse!*

Se invece volete semplicemente sbirciare all'interno del testo,
per vedere come si presenta la versione originale, potete farlo
visitando questa [pagina](#).

Per acquistare il libro in versione cartacea cliccate [qui!](#)

BRIAN TRACY

ABITUDINI DA UN MILIONE DI DOLLARI

Il Successo Lascia Tracce...



In collaborazione con



Ebook a cura di

