



Università degli Studi di Verona

FACOLTÀ DI SCIENZE MOTORIE E DELLO SPORT

**GESTIRE GLI ALTRI
COME OTTENERE IL MEGLIO DA CHI TI CIRCONDA
E GESTIRE SE STESSI**

**FARENZENA FRANCESCA
TENACE GABRIELE
MARSILI MONICA**

Corso del Prof Romano Toppan

2005

*Il mondo migliore per legare con gli altri
È mostrare un sincero interesse nei loro confronti
Dale Carnegie*

INTRODUZIONE:

Per gestire efficacemente gli altri, occorre che tu impari a:

- *Andare d'accordo con tutti;*
- *Ottenere collaborazione;*
- *Avere una bella famiglia;*
- *Farti tanti amici*

Nessuno può vivere da eremita. Il nostro successo, le nostre relazioni, quindi la nostra felicità, derivano dal nostro modo di rapportarci con gli altri.

Grazie alla diffusione planetaria dell'informazione diventa sempre più facile acquisire conoscenze tecniche, ma saper trattare gli altri è qualcosa che non si impara né a scuola, né dalla televisione, né da internet, né dai cd-rom. E dai libri? No, se non si ha una profonda voglia di perfezionarsi, e se non mette in pratica quello che sui libri sta scritto. Il discorso vale, anche per questo libro: leggerlo e basta non ti serve a nulla, quel che ti serve è applicare quanto vi trovi e tenere acceso in te il desiderio di diventare un maestro di relazioni umane. Così potrai migliorare un po' ogni giorno, applicando ogni giorno tecniche nuove, e ogni giorno meglio del precedente.

COME PORTARLI DALLA TUA PARTE

Ci sono tre cose da imparare subito: *sono le tre leggi della psiche umana:*

1. *La cosa che ci interessa più di qualunque altra è una sola: noi stessi. Quindi per essere accettati dagli altri dobbiamo fare una cosa sola: interessarci a loro;*
2. *la cosa alla quale teniamo di più o ancora più che alla salute o è il nostro onore, la nostra reputazione. Tutti ci tengono moltissimo, anche i delinquenti.
Se vuoi essere apprezzato dagli altri quello che devi fare è apprezzarli, stimarli e aiutarli a convincersi che godono di una buona reputazione;*
3. *tutti vogliamo sentirci importanti, vogliamo sentire che contiamo, che la nostra presenza nel mondo serve a qualcosa. Pertanto aiuta gli altri a sentirsi importanti, se vuoi essere importante per loro.*

Tutti, indistintamente, abbiamo bisogno di questo cibo per il nostro ego. Il problema è che la società ci fornisce il cibo materiale per nutrire il corpo, ma raramente ci dà anche il cibo spirituale per nutrire la psiche. Spesso calpesta il nostro amor proprio, la nostra autostima, la nostra reputazione. Lo fa il principale con i dipendenti, lo fa un coniuge con l'altro, e lo fanno tutti e due con i figli. Sono prevaricazioni, queste, che lasciano ferite morali profondissime; e le ferite all'orgoglio sono la prima causa di tensioni. Possono portare alla morte: all'omicidio d'onore. Le cronache sono piene di casi di persone accusate di crimini infamanti, come la violenza carnale su bambini, che si sono uccise. Non riuscivano più ad affrontare lo sguardo degli altri, a camminare a testa alta; e l'hanno fatta finita.

CINQUE MODI INFALLIBILI PER FARE AMICIZIA

Chi non ha sufficiente autostima è psicologicamente vulnerabile. Si sente offeso anche da episodi di poco conto, e può reagire non solo cadendo in depressione, ma anche diventando cattivo, aggressivo. È una forma di autodifesa: può ringhiare, come un cane bastonato.

1. **notarlo!** Non si tratta di notare banalmente che è lì di fronte a te, ma di accorgersi di quello che lo riguarda. Se gli dici *«Bella questa cravatta, dove l'hai presa?»*, lo vedrai sorridere, accarezzare la cravatta e iniziare a parlare con te. *L'hai lusingato, e sai perché? Perché tutti noi notiamo quello che ci importa. Per questo se qualcuno ti nota, vuol dire che tu sei importante per lui.* Per molti non c'è nulla di così indisponente come un conoscente che passa per strada e non li nota. C'è gente che per questo tronca un'amicizia: che amico è, pensano, se non li ha nemmeno visti? Naturalmente è bene non notare le cose negative, come un'imperfezione fisica o una cravatta bruttissima, a meno che tu non sia in un rapporto di strettissima amicizia con l'altra persona. Non ti consiglio di dire ad una signora che incontri ad un party *«Lei ha i capelli biondi, ma scommetto che sono tinti»*; potresti rimediare uno schiaffone;
2. **apprezza sinceramente le sue qualità.** Abbiamo tutti vizi e virtù, punti deboli e punti di forza. Cerca le qualità positive del tuo interlocutore (qualcuna l'ha senz'altro anche lui!) e apprezzala. Se fa qualcosa di buono o la fa anche lui, basta prestare un po' d'attenzione! *«Oh, diglielo. Fagli degli onesti, leali, autentici complimenti. A tutti fa piacere ricevere un complimento spontaneo, schietto, che viene dal cuore. La piaggeria indispette, ma un complimento genuino viene ricordato a lungo da chi lo riceve. Lui te ne sarà grato, ti considererà un amico e cosa non meno importante gli avrai fornito un no stimolo a migliorarsi»*;
3. **parla di quello che lo interessa.** Non ci vuole Sherlock Holmes per capire cosa lo interessa: come tutti gli individui di questo mondo, è interessato principalmente a se stesso, a quello che fa, ai suoi progetti e ai suoi problemi. Oppure, se la conoscenza tra di voi è ancora superficiale, può avere voglia di chiacchierare di cose che lo divertono, e che non lo velano più di tanto ai suoi occhi: un hobby, una passione, un capriccio. Meglio ancora, lascia che sia lui a raccontare, e tu incoraggiarlo con le tue domande. Ormai sai che a tutti piace parlare di sé e del proprio mondo. Anche a quelli più riservati, una volta che siamo entrati in confidenza con loro;
4. **fagli quanti più favori puoi.** Ci sono tantissimi favori (leciti) che puoi fare, dal tenere aperto il portone dello stabile quando entra il vicino di casa all'innaffiargli i fiori quando è in vacanza, dal fornire al collega che si deve laureare informazioni sulla prossima sessione d'esami all'aiutare il capo a trovare un bravo otorino per la figlia con l'otite.
Quanti più favori hai fatto, tanti più ne puoi chiedere agli altri, che si sentiranno in dovere di ricambiare. Versi sul conto per potervi poi attingere.
Ma al di là del proprio tornaconto personale è importante fare favori perché è bello farli; personalmente ritengo che sia una delle più belle esperienze della vita, per fortuna alla portata di tutti, perché anche la persona più umile può fare un favore al suo prossimo. È qualcosa che ti fa sentire in pace con la tua coscienza; dà soddisfazione portare un po' di calore umano in un mondo che ne ha così poco. Aiutando gli altri, aiuti te stesso»;
5. **non mettere mai in dubbio le sue intenzioni.** Questo è un punto delicatissimo non tanto per fare amicizia, quanto per conservarla: se qualcuno ha commesso un errore o ti ha fatto uno sgarbo e poi spiega che non l'ha fatto per sbaglio, guai a te se gli rispondi *«Non è vero, l'hai fatto apposta»*. Insomma, **prenditela con il peccato, non con il peccatore.**

TRE MODI SICURI PER OTTENERE COLLABORAZIONE

Le cinque regolette appena viste sono le regole-base dell'arte di trattare con il prossimo. Per ottenere la sua collaborazione puoi adoperare tre variazioni sul tema.

Lanciagli una sfida, e tifa per lui; lui farà di tutto per non sfigurare, perché c'è in ballo il suo orgoglio. Noi tutti siamo molto sensibili a questo tipo di sfide, che solleticano il nostro amor proprio. Quando qualcuno ci dice *«Mi aspetto che tu faccia questo lavoro al meglio, perché sei il più bravo qui dentro»*, raddobbiamo i nostri sforzi per mostrarci all'altezza. Ne va della nostra reputazione, la cosa alla quale teniamo di più!

Chiedigli consiglio. Ci fa piacere quando qualcuno ci chiede un consiglio, perché vuol dire che ci reputano abbastanza intelligenti da poterne dare. Se dici a qualcuno *«ho un problema, mi serve il tuo consiglio per risolverlo»*, nove volte su dieci quello si impegnerà a risolverlo davvero. E ricevere consigli è sempre utile: tanti cervelli funzionano meglio di uno solo.

Dagli una qualifica attraente.

Una grande generale e grande condottiero di uomini, Napoleone, dava titoli e medaglie a chiunque appena appena li meritasse. Diceva: *«costano poco e rendono tanto»*.

COME PRENDERLI PER IL LORO VERSO CHI SI SOMIGLIA SI PIGLIA

Mia nonna buonanima diceva: *«le persone, per andarci d'accordo bisogna prenderle per il loro verso»*. E aggiungeva: *«chi si somiglia, si piglia»*.

Morale: *«se vuoi andare d'accordo con qualcuno devi fargli capire che sei simile a lui. Come puoi farlo nel giro di pochi minuti? Semplice: basta usare il corpo, e la voce, come fa lui. Basta usare il **mirroring**. Mirror, in inglese, significa specchio; to mirror vuol dire rispecchiare. Devi, quindi, diventare lo specchio dell'altro»*.

- **Imita la sua postura generale**, non ti sto dicendo di soffiarti il naso se lui se lo soffia, e di grattarti la guancia se se la gratta lui; però puoi imitare la sua postura nel complesso. Se lui è inclinato indietro nella sedia, puoi inclinarti anche tu; *«se lui tiene una mano in tasta, puoi tenerla anche tu; se lui è appoggiato al muro, puoi appoggiarti anche tu»*.
- **Imita il suo volume di voce.** Questo è molto facile da fare. Parla ad alta voce? Fallo pure tu. Sussurra? Anche tu dovrai parlare a bassa voce. Pensa alla difficoltà di comunicazione tra una persona che è abituata a parlare gridando, o quasi, e un'altra che invece bisbiglia. Entrambi ricaveranno una pessima impressione dell'altro: *«l'oratore penserà che è una persona insicura, oppure che vuole tramare di nascosto, mentre al sussurratore nessuno toglierà dalla testa l'idea che il suo interlocutore è un gran villano»*.
- **Imita il ritmo della sua parlata.** Se parla con lunghe pause, falle anche tu. Se parla in fretta, cerca di tenere il tempo.

Ovviamente non dovrai imitare i suoi difetti.

L'aspetto forse più interessante del mirroring è che, una volta che ti ha consentito di entrare in sintonia con l'altro, **quando tu cambi postura o tono di voce, li cambia anche lui**. Arrivi a guidare il suo atteggiamento fisico, e quindi anche il suo atteggiamento psicologico.

UNA STRATEGIA PER OGNI TIPO UMANO

L'universo delle persone si può dividere in innumerevoli categorie, a seconda del loro atteggiamento nei confronti della vita. Ci sono gli **attivi**, gran lavoratori, motivati e motivatori, che spingono avanti con energia ed entusiasmo; e i **passivi**, che si lasciano trainare. Qualunque cosa tu proponga, loro rispondono con un freddo *«Vedremo, ci devo pensare»*.

Ci sono **gli individui calati nel presente**, che spremono ogni singola goccia dalle loro giornate, e **quelli che invece non pensano all'oggi, ma a ieri o a domani**. Sono persone tormentate dal rimorso, o dalla paura. Se gli chiedi cosa hai detto un momento prima, spesso non sanno rispondere. Per forza: non erano

mentalmente presenti! Per questo tendono ad arrivare in ritardo: il tempo per loro non ha molta importanza.

I tipi umani che ci interessano di più, perché più possiamo incidere sul loro comportamento, sono però tre:

1. **cerebrali ed emotivi.** I cerebrali seguono il ragionamento, gli emotivi il cuore. Non è vero che i primi sono migliori dei secondi: un cerebrale corre il rischio di diventare freddo, distaccato, cinico, mentre un emotivo può agire d'impulso e poi pentirsene. È abbastanza facile riconoscere gli uni dagli altri. I primi li conquistano solo facendo leva sul ragionamento, i secondi sulle passioni, sul sentimento, con frasi come *«Pensa come ti sentiresti bene se i...»*;
2. **referenziali esterni e referenziali interni.** Gli uomini che fanno riferimento all'esterno per decidere come comportarsi sono quelli che hanno sempre bisogno dell'approvazione degli altri. Non essendo abbastanza sicuri per decidere da soli, si devono rivolgere all'esterno. Sono persone che chiedono in continuazione *«Cosa ne pensi di i...?», «Cosa mi consigli di fare?»* Al contrario, i referenziali interni traggono la legittimazione delle loro azioni dal loro sistema valoriale interiore. L'unico parere che conta davvero, per loro, è quello della loro coscienza. Però anche loro sbagliano, quando si chiudono in se stessi e non tengono in sufficiente considerazione il mondo esterno.
3. **attrattivi e repulsivi.** Gli attrattivi si mettono all'opera se qualcosa li attrae, i repulsivi se qualcosa li respinge, magari facendogli paura. I primi sono entusiasti, vedono ovunque possibilità e opportunità: i secondi vedono soprattutto i pericoli. Pronunciano spesso frasi come *«Ho paura che...», «Temo che i...», «Non vorrei che i...»*.

Per spronare un collega di lavoro attrattivo, prospettargli soddisfazioni e successi; a un repulsivo spiega invece come può evitare i rischi. I due, comunque, si completano: perché è importante essere motivati, ma lo è altrettanto scorgere i trabocchetti.

Prova a vedere se tu, e le persone che ti stanno intorno, siete attrattivi o repulsivi, cerebrali o emotivi, referenziali interni o referenziali esterni; e stabilisci una strategia di comunicazione adatta per ciascuno tipo.

COME METTERSI NEI LORO PANNI: VISIVO, UEDITIVO O CINESTESICO?

Ogni forma di comunicazione, con l'esterno o con noi stessi, non può che basarsi sui nostri cinque sensi: vista, udito, tatto, olfatto e gusto. Se leggi un libro, o guardi un quadro, o ammiri un panorama, utilizzi la vista; se ascolti un cd, o parli al telefono, utilizzi l'udito; se guardi la tv, o consulti un cd-rom, o navighi in internet, utilizzi vista e udito. Se stringi una mano, o baci qualcuno, o cammini sulla sabbia e senti i piedi scottare, è il tatto a fornirti informazioni sul mondo. Questi tre sensi *«vista, udito e tatto»* sono di gran lunga i più importanti.

Chi non ha subito danni fisici usa tutti i sensi per comunicare con il mondo, ma ne privilegia comunque uno, utilizza cioè soprattutto una delle tre grandi **modalità** di comunicazione. Chi predilige il senso della vista è detto **visivo**; chi il senso dell'udito **uditivo**; chi si affida innanzitutto al tatto è un **cinestesico**: non tocca tutto quello che vede (oltretutto finirebbe nei guai). Ma *«sente»* le cose a livello interiore.

1. **I visivi** ragionano per immagini (per forza: *«vedono»* le cose nella mente!), e le immagini sono molto più veloci delle parole. Pertanto sono impazienti, **parlano in fretta**, perché devono stare dietro al flusso di immagini che gli scorre nel cervello, e ogni tanto gli scappano espressioni sbagliate, perché non si lasciano il tempo di scegliere le parole giuste. Tendono a parlare **ad alta voce e con tono acuto, nasale**. Tutto la loro vita è veloce: sono attivi, ma come si entusiasmano facilmente, così si possono demotivare altrettanto facilmente. **Gesticolano mentre parlano, respirano in modo piuttosto superficiale**, con la parte alta dei polmoni e spesso hanno i muscoli contratti. Usano espressioni che richiamano il senso della vista come *«Lo vedo chiaro (od*

oscuro)ö, òLo vedo bene in quel postoö, òVedi cheí ö, òGuarda cheí .ö. i visivi sono, tra l'altro. Ottimi fotografi, pittori, registi, creatori di moda, grafici. Spesso sono dei trascinatori, ma si innervosiscono anche facilmente.

2. **Gli uditivi** ragionano parlando, ad alta voce o, più spesso, tra sé e sé. Ascoltano bene ciò che si dicono, e ciò che gli altri dicono, e scelgono con cura le parole che usano. **Quindi parlano più lentamente dei visivi, scandendo bene le parole, e spesso hanno una voce piacevole, chiara e sonora, grazie anche al loro respiro, abbastanza profondo. Capita che, mentre ti ascoltano, tendano l'orecchio destro un po' in avanti, per captare meglio la tua voce. Usano espressioni come òSentíí ö, òMi suona bene (o male)ö.**
3. **I cinestesici** ragionano in base alle sensazioni che provano, a ciò che òsentonoö. Ma non con le orecchie, come gli uditivi, bensì con il cuore. **Sono i più lenti movimenti e nella parola; parlano con voce profonda; respirano profondamente, con la pancia; pronunciano espressioni che richiamano il senso del tatto, come òNon riesco ad afferrarloö, òIl senso mi sfuggeö, òè concretoö, òè spigolosoö, òè viscidoö. Sono cinestesici la maggior parte dei mistici, dei sensitivi, delle persone con una spiccata spiritualità: persone che riescono a cogliere quello che agli altri sfugge.**

Nel nostro mondo occidentale, dove bisogna essere veloci, scattanti dinamiche, oltre il 50% delle persone sono visuali. In India e nei Paesi a più elevata spiritualità, dove il ritmo di vita scorre più lento, ci sono più cinestesici. Secondo uno studio americano, gli auditivi sono particolarmente numerosi nell'Europa mediterranea, quindi anche in Italia; perché, diceva, siamo popolazioni predisposte al canto e alla melodia.

LA VERITÀ NEGLI OCCHI

Anche guardando qualcuno negli occhi puoi capire, da come muove le pupille, se è visuale, uditivo o cinestesico. E, cosa ancor più interessante, puoi intuire cosa sta pensando.

I visivi tendono a guardare insù quando parlano. Guardano in alto a destra quando immaginano qualcosa, e in alto a sinistra quando stanno rischiando qualcosa alla memoria.

Gli uditivi sono abituati a guardare ai lati (verso le orecchi!). come i visuali, guardano a destra per immaginarsi le cose, e a sinistra per ricordarsele. Possono anche guardare in basso a sinistra.

I cinestesici guardano in basso, e soprattutto a destra, verso il fegato (infatti sono abituati a scrutarsi dentro e a percepire i loro umori).

Queste regole non sono automatiche: non è sicuro al cento per cento che chi dice di ricordarsi qualcosa alzando gli occhi a destra stia raccontando panzane. Però valgono per la maggior parte delle persone: mettile alla prova con i tuoi amici, e vedrai.

Distinguere gli individui in base alla loro modalità di comunicazione dominante è però utile perché aiuta a capire come ragionano, e quindi a metterci nei loro panni per portarli dalla nostra parte.

GIUSEPPE PONTIGGIA, SCRITTORE òMIO FIGLIO DISABILE È LA MIA PIÙ GRANDE RISORSAö

Il viso bonario di Giuseppe Pontiggia, uno dei massimi scrittori contemporanei, sinceri. Un buono, che è rimasto tale nonostante le dure prove che la vita gli ha imposto.

La prima se l'è trovata di fronte a nove anni. Gli muore il padre, e lui è costretto ad accelerare gli studi per lavorare prima possibile e contribuire al mantenimento della famiglia.

Racconta il suo sconcerto nel primo romanzo, scritto a 19 anni: *La morte bianca*. Il titolo dice tutto: per lui stare otto ore al giorno nella filiale, significava morire ogni giorno di più. Narra infatti di un adolescente che, come lui, cerca di sopravvivere alla desolazione del lavoro in banca con una doppia

vita. Di giorno in quel maledetto ufficio, di notte tra i suoi amati libri. Ma presto il protagonista si rende conto che non si può sdoppiare, e si abbandona alla disperazione.

Terminano il libro, Giulebbe telefona a Elio Vittoriani, l'autore di *Uomini e no*. Gli dice: «Mi chiamo Pontiggia, ho scritto un romanzo breve. Glielo posso far vedere?»

All'ennesima telefonata, finalmente Vittoriani lo vuole incontrare, il responso è incoraggiante: «Caro Pontiggia, ho letto il suo materiale. Questa è la sua strada; Lei deve fare lo scrittore».

Giuseppe è emozionato. Lo scrittore! Qualcuno che conta gli ha detto che deve fare lo scrittore. Si affretta ad allungare il romanzo, come Vittoriani gli ha chiesto. E ha la soddisfazione di vederlo pubblicato, anche se anni dopo.

Il giovane, adesso di belle speranze, riceve un formidabile impulso a seguire la sua strada: quella della letteratura. «È da quando avevo sette anni che volevo fare lo scrittore, ricorda. Così mi iscrissi a Lettere in Cattolica».

Un bel sacrificio: di giorno in banca, di sera in università. Così realizza il suo sogno: lascia la banca e si mette a insegnare. Ma di sera, nelle scuole del Comune; perché il giorno vuole averlo libero, per scrivere e leggere.

«Quegli anni, dal '61 al '69, sono stati fondamentali per la mia formazione, rievoca Pontiggia. Gestivo le mie ore come piaceva a me. Se volevo stare in casa, tra i libri, lo facevo; se volevo uscire per scoprire Milano, lo facevo. Andavo alle corse dei cani, in tribunale a vedere i processi, nei bar dove si giocava a biliardo; lì ho imparato a osservare luoghi e persone. È stato bellissimo! Finalmente era riuscito a condurre la vita che aveva sempre sognato; e in quegli anni esce il suo romanzo *L'arte della fuga*.

Nel '69, il fulmine a ciel sereno. Nasce il figlio, che ha sempre desiderato; ma è disabile. Soffre di tetraparesi spastica, non riesce a sincronizzare i movimenti. Lo scrittore cade nello sconforto. «Avevo vissuto l'arrivo di Andrea come il crollo di tutto quanto mi ero costruito. Come avrei fatto, adesso, con un bimbo handicappato, a continuare a fare la vita di prima? Da subito mia moglie fu totalmente occupata dall'assistenza ad Andrea, e le sue spese mediche ci assorbivano cifre spaventose. Presto il bilancio familiare andò in rosso. Allora dovetti trovarmi un lavoro per il giorno, oltre che per la sera; e cominciai a fare il consulente per la Mondadori e per l'Adelphi».

Stavolta non poteva sfuggire al destino avverso, a quel figlio che aveva scompigliato i suoi progetti.

«Non potevo più vivere come volevo, né vivere serenamente. E non sapevo che cosa sarebbe successo a quel bambino, che decorso avrebbe avuto la sua malattia. Mi sentivo impotente. Ma il suo timore principale era che Andrea fosse malato di mente, oltre che di corpo. Cominciò a parlare tardi, faceva fatica ad articolare le parole gli parlavo, e lui non rispondeva. Insomma, mi ritrovavo con un figlio inferiore alle mie aspettative. Ero profondamente deluso. In alcuni momenti sono arrivato a odiarlo».

Poi, però constatata che Andrea è intelligente. Anzi. Dimostra presto di essere abbondantemente dotato di qualità intellettuali e umane non comuni. Divora i libri, apprende in fretta, è ottimista e ha uno spiccato sense of humour. «Ho imparato moltissimo da lui; tanto per cominciare, ad affrontare le difficoltà della vita, sorride. E poi mi ha insegnato a non prendermi troppo sul serio, e a coltivare l'ironia. Se gli faccio i complimenti, lui mi risponde sornione: non esagerare. Oggi ringrazio Dio per avermi dato Andrea: è per me una straordinaria risorsa interiore».

GESTIRE TE STESSO: COME SFRUTTARE AL MASSIMO LE TUE POTENZIALITÀ

Bisogna prendere consapevolezza ad imparare a:

- 1) essere carichi di energia;
- 2) utilizzare al 100% le ore della giornata;
- 3) trasformare i problemi in occasioni di crescita;
- 4) acquisire carisma.

ESSERE CARICHI DI ENERGIA

Imparare ad usare bene il tuo corpo significa :

- A) stare meglio;
- B) essere in buona salute;
- C) rendere al massimo;

Cosa impossibile se sei acciaccato;
ti svegli distrutto;
tiri avanti uno stato di coma perenne;
chi tratta bene il proprio corpo lo ripaga funzionando bene fino a tarda età.

Vale la pena ricordare di quando scriveva San Paolo ai Corinzi «Il vostro corpo è come un tempio e come tale va rispettato».

Le quattro colonne del tempio che meritano rispetto:

la genetica;
il carattere;
l'attività fisica;
l'alimentazione.

I quattro pilastri della dieta:

una persona davvero forte, sicura di sé, non ha bisogno di tenere un bastoncino fumante in bocca per sentirsi a proprio agio; smettere di fumare significa stare meglio fisicamente ed anche psicologicamente, perché significa avere acquisito abbastanza coraggio di affrontare le difficoltà senza l'aiuto della sigaretta.

Ma non è soltanto il fumo ad inquinare il nostro tempio, lo fanno anche molti cibi e bibite; mentre la mancanza, o la scarsità, di altri cibi e bevande produce effetti altrettanto negativi sulla salute.

Cosa bisogna fare?

- 1) consumare cibi ricchi d'acqua: la constatazione che l'80% del nostro corpo è composto di acqua e man mano che invecchiamo la percentuale diminuisce.**

Cosa possiamo fare per ingerire abbastanza acqua?

La soluzione migliore è quella di non inondare l'organismo, si tratta piuttosto di selezionare i cibi da mangiare in base al loro contenuto d'acqua; bisogna che almeno la metà di quello che mangiamo dovrebbe essere frutta e verdura o le loro spremute.

Tutti gli oncologi concordano sul fatto che una dieta ricca di frutta e di verdura è povera di grassi ed allontana il rischio di tumore.

Osservare il colore della pipì (urina):

quanto più è chiara e trasparente tanto più siamo idratati;

2) Meno un alimento è manipolato meglio è:

-meglio mangiare gli alimenti crudi piuttosto che cotti;

-meglio mangiare alimenti il più vicino possibile al loro stato naturale, quindi integrali e -biologici, senza additivi, conservanti e coloranti.

Non si tratta di rinunciare ai piaceri della tavola, anzi aiuta a riscoprirne di nuovi: quelli autentici, genuini, che nelle ultime generazioni abbiamo perso.

3) Alzati da tavola con un po' di appetito:

a. dovremmo sentirci sazi all'80% e non al 100%;

b. suddividiamo il cibo in cinque pasti, anziché tre (i due spuntini dovrebbero essere a base di frutta).

4) La dieta mediterranea:

- secondo molti dietologi, non solo italiani; è la migliore al mondo e si può raffigurare come una piramide.

5) Depurati con il respiro

-Il respiro corretto è quello che abbiamo adoperato da bambini.

Guardiamo un qualunque bambino: respira con la pancia.

Guardiamo come respira un adulto quando dorme, la pancia si muove di meno, il respiro è più alto; quando l'adulto è sveglio, poi respira ancora più superficialmente.

-Un corpo che respira male è un corpo debole, quindi più soggetto alle malattie.

-Ci sono due modi per stimolare il funzionamento linfatico e quindi depurare il corpo:

a) respirare profondamente ;

b) svolgere attività fisica soprattutto aerobica (con aria).

-Il ritmo del respiro è di 1-4-2: un tempo per l'inspirazione, quattro per il trattenimento dell'aria, due per l'espirazione.

Le tre gambe dello sport

-Insieme alla respirazione addominale, anche l'attività fisica ossigena le cellule e riattiva il sistema linfatico, ed in più tonifica il cuore e la muscolatura;

- il training ideale dovrebbe comprendere l'allenamento aerobico, l'anaerobico e lo stretching;
- se non abbiamo molto tempo è sufficiente svolgere attività aerobica tre volte alla settimana per trenta minuti, preceduta da cinque minuti di stretching.

Il giusto riposo

-Le ore che vanno dalle undici alle due di notte sono le ore in cui il sonno è più profondo e rigenerante;

-conducendo una vita sana avremo meno bisogno di dormire, perché il corpo avrà meno tossine da smaltire durante il sonno.

SFRUTTARE AL 100% LE ORE DELLA GIORNATA PER RAGGIUNGERE I PROPRI OBIETTIVI

- L'autodisciplina, l'organizzazione del nostro tempo ci aiuta ad essere liberi di fare quello che desideriamo, quando e come vogliamo;
- bisogna essere al timone della nostra vita: se non la gestiamo noi saranno gli altri a farlo;
- ciascuno di noi deve programmare il cammino verso l'obiettivo (o gli obiettivi) finale ad esempio uno scrittore di successo, un atleta, un buon padre, ecc.;
- l'obiettivo deve essere:
 - a)attraente;
 - b)realistico;
 - c)misurabile;
 - d)scadenzato;
 - e)scritto.
- Saper riconoscere le priorità: non confondiamo le cose importanti con le cose urgenti; purtroppo accade quasi sempre che i nostri piani vengano buttati all'aria da quelli che chiamiamo i "succhiatiempo" (eventi o persone che ci fanno perdere tempo inutilmente).

Elenco dei sei succhiatiempo più comuni e come non farsi "risucchiare" da loro.

- 1) Le crisi
- 2) La confusione
- 3) Le telefonate
- 4) I visitatori imprevisti
- 5) L'incapacità di rispondere di no
- 6) Le riunioni

In conclusione usare bene il proprio tempo significa in sostanza due cose tra loro correlate:

- programmare adeguatamente le proprie giornate;
- prevedere il loro svolgimento.

Prevenire è meglio che curare: per questo serve prevedere i problemi quando si è in tempo ad evitarli; in questo senso il TIME PLANNING si collega al PROBLEM SOLVING, cioè all'arte di risolvere i problemi.

TRASFORMARE I PROBLEMI IN OCCASIONI DI CRESCITA

Problema deriva dal verbo greco proballein (προβαλλειν) che vuol dire "gettare oltre": i problemi devono infatti servirci a gettare il cuore oltre l'ostacolo, ad andare oltre a quello che di solito riusciamo a fare, a lanciairci oltre la nostra zona di agio.

Per questo i problemi sono occasioni di crescita: perché fanno espandere le nostre capacità; perché, insomma, diventano SFIDE.

La vita è piena di problemi-pardon-di sfide, anzi si potrebbe dire che sono la nostra vita.

La vita è una corsa ad ostacoli, ed ogni ostacolo è un problema-sfida da superare.

Più ostacoli saltiamo più ci alleniamo, e più siamo pronti ad affrontarne altri.

E ce ne saranno sempre da affrontare, sempre!

Sapete chi non ha problemi? Chi è morto.

Un giorno ci rideremo su; perchè aspettare un giorno lontano? Perchè non farlo adesso?

Le domande che trovano la soluzione

Quando abbiamo un problema dovremmo gestire il tempo così:

- il 20% per analizzare il problema;

-l'80% per trovare la soluzione.

Di solito facciamo il contrario: passiamo l'80% del tempo non a studiare il problema, ma a pangerci su (perché è capitato proprio a me?).

Proviamo, invece, a formulare altre domande: cosa c'è di buono in questa sfida?

Cosa posso imparare da lei?

Come posso vincerla e divertirmi?

Ponendoci le domande giuste troveremo le risposte giuste.

I problemi grossi sono quasi sempre la somma di problemi più piccoli.

Il nostro scalpello è la nostra capacità di spezzare i problemi grossi, quelli che sembrano troppo grandi, per essere affrontati in problemi di dimensioni più maneggevoli.

Ad esempio in un'azienda sono stati evidenziati cinque problemi che sono stati affrontati e risolti uno dopo l'altro, e da allora il fatturato dell'azienda è in crescita.

Tempestali di soluzioni

Un buon metodo per trovare le risposte ai problemi è quello di fare una seduta di BRAINSTORMING.

In altre parole vuol dire spremersi le meningi per trovare tutte le soluzioni possibili ed immaginabili.

C'è un brainstorming particolare, cioè il "previdente" che consiste in:

- a) passare in rassegna tutti i punti deboli e tutto quello che può andare male;
- b) trovare tutte le soluzioni possibili.

Come diventare un vulcano di idee

L'inventore non si sveglia di punto in bianco con un'idea geniale.

Prima si è informato, ha chiesto pareri, si è costruito una competenza sull'argomento, e poi "alla fine" ha il lampo di genio che gli fa intuire qualcosa che gli altri non hanno intuito- ma alla fine- non all'inizio.

I cinque passi delle idee

- 1) La raccolta delle informazioni
- 2) L'elaborazione delle informazioni
- 3) L'incubazione dell'idea
- 4) La nascita dell'idea
- 5) L'adattamento dell'idea alle tue necessità

ACQUISIRE CARISMA

I segreti del carisma

Il carisma non è un dono innato, ma qualcosa che chiunque può -almeno in parte acquisire- è qualcosa che serve per emergere in società, ma soprattutto per far emergere le nostre idee, i nostri valori, di cui noi siamo il megafono.

Le qualità da coltivare

Secondo Yoanna Kozubaska, studiosa di carisma chi ne è dotato ha sempre:

- una visione proiettata nel futuro ed un missione da compiere;
- una presenza fisica che si impone (avere una postura tale, una fisiologia tale, che incute rispetto e stima).
- sicurezza in sè stesso;
- energia ed entusiasmo;
- convinzioni forti;

- un carattere aperto;
 - la capacità di sintonizzarsi istintivamente con gli altri, di percepire le loro emozioni.
- A volte ha anche:
- un aspetto gradevole;
 - occhi magnetici che calamitano l'attenzione;
 - una voce piacevole.

Ha sempre:

- assertività;
- passione.

Personaggi carichi di carisma sono ad esempio il Papa, John Kennedy, Martin Luther King, í

Le sette chiavi del carisma

In ordine decrescente:

1) fiducia in sé, ovvero sicurezza in sé stessi, ovvero autostima; una qualità, questa che comprende anche il coraggio.

- la fiducia in sé stessi si basa sui propri successi;
- anche visualizzare il successo ci sarà utile: Carl Lewis visualizzava il suo successo così bene, che non c'era da meravigliarsi se poi al momento della gara, si verificava quasi esattamente quello che aveva previsto.

-Certo visualizzare non basta, però può aggiungere una marcia in più alla preparazione fisica;

-Altro suggerimento: cancella la parola fallimento e sconfitta dal tuo dizionario.

Tutti sbagliamo ma è nella sconfitta che si vede chi è forte e si rialza, impara dall'insuccesso e ci costruisce su il prossimo successo, chi invece è debole resta a terra.

Morale: non ci sono vittorie e sconfitte, ma vittorie e lezioni, a volte dure, ma che aiutano a preparare la prossima vittoria.

3) Visione e missione: per essere carismatici bisogna essere in grado di aiutare gli altri, e loro devono essere contenti di essere guidati da te.

Bisogna sapere dove portarli e trasmettere loro la visione ed il sacro fuoco della tua missione.

4) Comunicazione incisiva:

-devi utilizzare una comunicazione efficace.

La comunicazione che fa leva anche sui sentimenti e non solo sulla razionalità, è la più incisiva: devi emozionare gli altri.

Ricordiamo tre ingredienti fondamentali della comunicazione carismatica:

- energia;
- passione;
- entusiasmo.

Come diceva l'attrice Mae West:

- non conta cosa faccio ma come lo faccio;
- non conta cosa dico ma come lo dico;
- come appaio quando lo sto facendo e dicendo.

5) Stile riguarda tutto il nostro modo di porci:

- Come vestiamo;
- Come comunichiamo;
- Come parliamo.

6) Tenacia spinge alla coerenza: a fare, cioè quello che si dice.

7) Valori: i carismatici non hanno paura di andare controcorrente.

Un esempio per tutti: Gesù.

Potevano cambiare le strategie, o la tattica, delle loro battaglie, ma l'obiettivo ultimo, quello per cui combattevano, era una bandiera che non ammainavano mai.

Quali sono i valori per i quali sei disposto a batterti, e per i quali vuoi essere ricordato?

Il tuo stile di vita è congruente con questi valori?

8) Una vita privata al riparo da occhi indiscreti: è meglio per chi vuole godere di un certo prestigio, difendere al propria vita privata.

Come si suol dire, nessuno è grande per il proprio maggiordomo.