

EZIO ANGELOZZI

IL CODICE DELL'INTENSITÀ



LA TEORIA DELLA COMPLESSITÀ SEMPLIFICATA


■ Condizioni d'uso

Questo documento è stato crittografato in fase di download con le informazioni sull'acquirente, ogni diffusione impropria verrà perseguita a norma di legge.

Nessuna parte di questo ebook può essere riprodotta senza l'esplicito consenso dell'autore.

È **vietato trasmettere ad altri questo documento**, sia in forma gratuita che sotto pagamento.

**Tutti i diritti sono riservati:
Copyright Trasforma © 2016**



*“Il COSA dice che fai, il COME dice chi sei.
Troverai la motivazione solo nell'intensità
delle emozioni che ti spingono ad agire.”*

■ Ezio Angelozzi



Formatore e coach con quindici anni di esperienza maturata in importanti collaborazioni con riconosciuti professionisti del settore. Fonda nel 2000, insieme a Luca Angelozzi, la Trasforma Academy. Ha lavorato con successo a livello nazionale per: Forze dell'Ordine, Politici (spin doctoring e coaching), professionisti, aziende pubbliche e aziende private.

Contatti: ezio@trasforma.net

Facebook: [Ezio Angelozzi](#)

“Ironia, serietà, duttilità, consapevolezza, leggerezza, attenzione per il reale, agilità, sono, più che parole, per me immagini ed echi di momenti vissuti quando, in stanza, progetto interventi professionali assieme a Ezio e al suo team”

Dott.ssa Simona Foschini
Mediatrice familiare e Pedagogista

“A 30 anni, in sei mesi ho cambiato la mia vita, applicando semplici cambiamenti graduali: la Trasforma Academy mi ha dato gli strumenti per farlo”

Federica Mengaroni
S.C.A.S. Sarl

“Non sapere come realizzarsi, non riuscire a rendere al massimo: sono situazioni normali, tutti noi le viviamo. . . io ho avuto la fortuna di avere la Trasforma Academy”

Elena Luciani
S.N.M.S. Cesare Pozzo

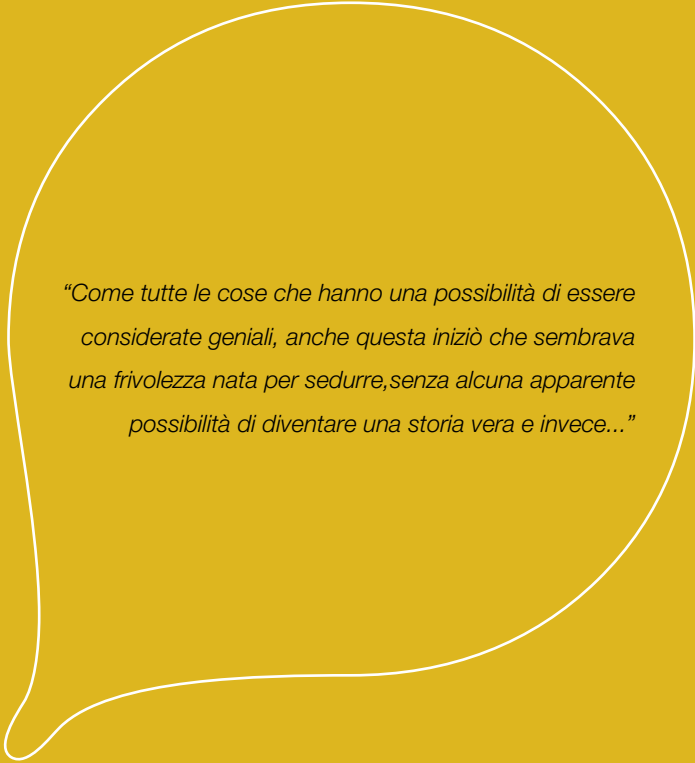
“Mi ricordo di aver chiamato telefonicamente Ezio Angelozzi dopo aver superato con successo un colloquio di lavoro: lo ringraziai con la consapevolezza che senza di lui non c'è l'avrei fatta”

Paolo Ciotta
Castelluzzo Assicuratori

Scopri altre testimonianze su www.trasforma.net 

■ Indice

■.1	Il primo passo	8
■.2	La sottile differenza tra complesso e complicato	12
■.2.1	ObiettivaMente	15
■.3	La strategia	17
■.4	L'azione	22
■.4.1	Tutto è possibile	25
■.5	Il focus dinamico	27
■.6	Esserci o non esserci	32
■.7	I valori che ti ispirano	36
■.8	Intensità: sentire di più, vivere di più!	42
■.9	Ricorda	44



“Come tutte le cose che hanno una possibilità di essere considerate geniali, anche questa iniziò che sembrava una frivolezza nata per sedurre, senza alcuna apparente possibilità di diventare una storia vera e invece...”

1 Il primo passo

Le cose semplici sono le migliori

Ho sentito tante volte questa affermazione e, come credo sia capitato a molti di voi, mi viene da essere istintivamente d'accordo senza porre alcuna resistenza e provando una piacevole sensazione di sollievo collegata all'idea di cose facili da fare, da dire o da immaginare.

Le cose semplici sono sicuramente quelle che ci impegnano di meno e che ci rendono facile la vita, ci permettono di risparmiare tempo, di fare di più con meno fatica, di imparare senza sforzo e di evitare quelle fastidiose paure di inadeguatezza che tutti abbiamo provato di fronte a qualcosa di complesso e difficile da capire.

Certo, non è piacevole sentirsi inadeguati: cuore in gola, mani sudate, voce tremula, parole bloccate che sembrano non voler uscire, pensieri confusi, la quasi certezza che stai per fare una pessima figura e che verrai giudicato come un imbranato da tutti quelli che ti osservano. Ci sono molti casi in cui puoi aver vissuto questa sensazione: a scuola per un'interrogazione o un esame, di fronte a una persona che ti piaceva molto, ad un colloquio di lavoro, quella volta che hai dovuto parlare in pubblico. Sono momenti che difficilmente si dimenticano e che tornano alla mente proprio al momento sbagliato, facendoci provare quella

sgradevole sensazione di insicurezza ancora più intensa della volta precedente.

Sarebbe bellissimo disfarsi di quella fastidiosa paura di non farcela, vero? Sono sicuro che molti di voi avranno anche comprato libri o guardato video sull'argomento e, magari, qualcuno avrà anche frequentato un corso full immersion in un week end, durante il quale ha avuto l'impressione di aver capito tutto; ma poi, di fronte alla prima sfida, ha visto crollare miseramente le proprie certezze, cominciando a credere di non potercela fare e iniziando a pronunciare frasi del tipo: «Non ce la posso fare», oppure, «Non fa per me», o ancora «Sono timido», e perfino «Sono fatto così, che ci posso fare?!».

Wow, che brutta storia! Si potrebbe proprio dire: dalla padella alla brace! Ma siete capitati nel posto giusto al momento giusto, e se avrete la pazienza di leggere fino in fondo questo report, che ho scritto proprio per voi, scoprirete che le vostre paure e quelli che considerate terrorizzanti fallimenti sono più comuni di quanto pensiate e sono stati risolti da persone che, all'inizio, erano più demotivate di come vi sentite voi adesso.

Queste persone dopo aver conosciuto e messo in pratica il metodo di cui vi parlerò in seguito, si muovono con sicurezza, sanno cosa fare, come farlo e quando farlo, consapevoli del

risultato che vogliono e che possono ottenere. Tutto grazie a strumenti e comportamenti precisi che fanno presa e creano un alone di fascino intorno a loro.

Vi state chiedendo come sia possibile?

La risposta è nell'origine delle cose semplici, in quegli elementi spesso sconosciuti e a volte segreti che rendono "facili", almeno apparentemente, le nostre vite.

Tutti usiamo un computer, uno smartphone, una TV, un forno a microonde, una carta di credito, un'automobile o una moto e lo facciamo con la più totale naturalezza. Ci svegliamo la mattina con la sveglia impostata sullo smartphone, lo colleghiamo al nostro impianto audio wireless e ascoltiamo la selezione musicale che abbiamo scaricato dal music store digitale, poi andiamo in bagno e ci godiamo una bella doccia calda, ci asciughiamo i capelli con il phon, ci radeamo con il rasoio elettrico, indossiamo i vestiti puliti e stirati, poi andiamo in cucina e ci facciamo un caffè con la nostra macchinetta a cialde, scaldiamo il latte sul fornello, prendiamo i frollini dalla scatola e, non appena il latte e il caffè sono pronti e fumanti, ci godiamo una bella colazione.

E mentre ce la gustiamo guardiamo la TV sul canale digitale preferito e, contemporaneamente, scambiamo un buongiorno

con qualcuno su WhatsApp, diamo un'occhiata alle email e una sbirciatina alla nostra pagina Facebook. Poi via di corsa a prendere l'automobile o la moto per andare al lavoro, per sbrigare una commissione o per intraprendere un viaggio. Ops: non sappiamo dove si trova esattamente la destinazione da raggiungere. Niente paura, basta digitare la meta sul navigatore satellitare e lui ci porterà dove vogliamo, mentre la radio ci accompagna con il programma che ci piace tanto.

Semplice vero? Ci riescono tutti!

Forse qualcuno di voi inizia immaginare dove sto andando a parare, ma se non l'avete capito, non vi resta che leggere il prossimo capitolo. 😊

2 La sottile differenza tra complesso e complicato

La rivelazione è: la semplicità non è facile

Tutte le operazioni elencate nel capitolo precedente sono facili, ma non sono semplici. O meglio: non è stato semplice renderle facili.

Un'automobile, uno smartphone, ma anche un comune frigorifero sono oggetti facili da usare, ma provate a immaginare di non averne mai visto uno e di doverlo inventare e costruire: adesso vi sembra ugualmente facile?

Certo che no! Al solo pensiero vi torna addosso quella fastidiosa sensazione di inadeguatezza e quella paura di non farcela di cui abbiamo parlato all'inizio del nostro discorso. Niente auto, niente acqua calda, niente TV, niente elettricità, niente internet... Tutto da rifare: vi piacerebbe? La sentite come una sfida esaltante o come una tremenda sciagura? Esclusi i pochissimi Rambo e qualche esperto di sopravvivenza, per il resto di noi sarebbe poco piacevole ritrovarsi nel mondo com'era un paio di secoli fa.

Ciò che sto cercando di dire è che le cose che ci “sembrano” semplici, non lo sono affatto, anzi, sono molto complesse. Arriverei a dire che più sembrano semplici e più sono realmente complesse.

La facilità d'uso o "user friendly", come si dice oggi, è solo il risultato di un lavoro lungo, difficilissimo, pieno di fallimenti e delusioni che hanno portato gli inventori e i loro collaboratori di fronte a difficoltà spesso insormontabili. Anche le idee migliori hanno dovuto fare i conti con limiti tecnici, di mercato o economici e le persone che le hanno avute e che ci hanno creduto, hanno fallito e patito enormi fatiche e frustrazioni prima di giungere a quei successi planetari che hanno cambiato il modo di vivere di intere generazioni. Henry Ford, Walt Disney, Thomas Edison, Alessandro Volta, Antonio Meucci, Steve Jobs e altri uomini e donne di questa levatura, hanno affrontato difficoltà inenarrabili per renderci le cose facili.

Ma come hanno fatto? Mi verrebbe da dire che è semplice ma, a questo punto, ho paura che non mi credereste. ☺

In realtà, almeno concettualmente, è più semplice di come potrebbe sembrare. Queste persone, persone come noi, fatte degli stessi elementi organici e con un cervello del tutto simile al nostro, hanno saputo credere in un'idea ben oltre la ragionevolezza ed il buon senso dell'epoca in cui vivevano, riuscendo a restare immuni dal comune senso della limitazione che distingue chi rimane inerme e succube degli accadimenti. Hanno saputo credere che fosse sempre possibile qualcos'altro, trovando la motivazione per correre nuovi rischi e raggiungere nuovi traguardi.

A questo punto qualcuno potrebbe mostrare una certa impazienza

e chiedere: «Sì, tutto bello, ma come hanno fatto?». E poi: «È davvero possibile per tutti?». Ma soprattutto: «Come faccio io per ottenere risultati così straordinari?». Giusto, basta preamboli e andiamo al sodo!

2.1 ObiettivaMente

Ford, Meucci, Volta, Disney, Jobs e tutti gli altri cosiddetti geni: il loro segreto è stato scoperto.

Avevano un obiettivo chiaro, una strategia ben articolata e una fortissima motivazione.

È tutto qui, o quasi. Ma vi sembra poco?!

Voi avete sempre ben chiare e definite queste tre cose? Uhm... non credo, altrimenti vi stareste occupando di quelle anziché leggere questo report, non trovate? 😊

Lo so, a scuola queste cose non le insegnano e, a meno che non investiate tempo e denaro su voi stessi, o non vi capiti di lavorare per un'azienda "illuminata" che vi faccia frequentare specifici corsi di formazione, finora non potevate saper come affrontare la vita con successo.

Da oggi però non avete più scuse perché sto per dirvi esattamente come si fa! Pronti?

Iniziamo da come porsi un obiettivo.

Di sicuro è la cosa più difficile, perché presuppone che si tratti di un "nostro" obiettivo e non di un desiderio indotto dalla società o

dalla famiglia. Da giovani scegliamo la scuola che sembra abbia maggiori possibilità di darci un lavoro immediato dopo gli studi; spesso due persone formano una coppia rispondendo a canoni di bellezza o di comportamento confacenti al “nostro ambiente”, salvo poi esserne scontenti per tutta la vita e passare molto tempo a fare cose “ragionevoli” che non ci piacciono. Così per il lavoro: ci troviamo a fare un’attività sgradita solo per procurarci il denaro che useremo per finanziare quelle che ci piacciono, limitandoci a praticarle nei ritagli di tempo o peggio, solo a sognarle.

“

Quindi la prima caratteristica di un obiettivo, che vi sembri ragionevole o no, è questa:
deve farvi battere il cuore!

”

Quando vi innamorerete di un obiettivo potrete passare alla fase successiva: la strategia.

3 La strategia

Le prede reagiscono con paura, i predatori agiscono con strategia

Alcuni confondono l'essere strategici con l'essere ingannevoli, per cui, prima di affrontare l'argomento, voglio chiarire bene questo punto.

Durante le sedute di coaching mi capita di usare la parola strategia con persone che non si occupano di business e di vedere volti perplessi con sguardo interrogativo, come a chiedere: «Mi stai dicendo che devo fingere?!».

Fare strategia significa avere un'idea precisa di come si vuole raggiungere un obiettivo e questo non richiede di fingere o prendere in giro qualcuno, bensì di usare intelligenza e sensibilità per mettere in atto una serie di comportamenti virtuosi che ci conducano nella giusta direzione, coinvolgendo e motivando altre persone, se ciò si rende necessario, mostrando loro la possibilità di condividere i frutti di un eventuale successo, senza nascondere i rischi connessi all'impresa.

Come ebbe a dire Enzo Ferrari:

“

I sogni sono contagiosi

”

Pensate sia possibile scalare una montagna con la paura di cadere? Vi sembra più plausibile completare la scalata grazie alla voglia e l'entusiasmo di godersi le emozioni legate all'arrivo in vetta?

Nella sostanza non cambia niente: bisognerà comunque organizzarsi, allenarsi, fare fatica, sudare, sentire il freddo che taglia la faccia, le rocce che spaccano le mani e i muscoli stanchi, affrontare difficoltà impreviste, rischi perfino letali e dover improvvisare soluzioni, provare momenti di incertezza e di paura e poi finalmente ergersi sulla vetta provando quella magnifica sensazione di forza e di meraviglia per essere riusciti in un'impresa concessa a pochi.

Sta solo a noi decidere se affrontare le sfide della vita con paura e incertezza o con una strategia.

Se scegliete la prima opzione posso solo augurarvi “in bocca al lupo”; invece, se scegliete la seconda soluzione vi conviene **continuare a leggere.**

Io definirei una strategia con tre parole: **sentire, analizzare, agire.**

In questo contesto non mi addentrerò nei dettagli della pianificazione strategica, anche perché a questo proposito sono stati scritti libri più che esaurienti. Piuttosto vi invito a leggere i testi del Professor Philip Kotler, indiscusso Guru del marketing a livello planetario.

Voglio illustrarvi, però, un punto importante e basilare per chiunque inizi a fare strategia in qualsiasi campo, che sia per la sfera personale o per il proprio lavoro: mi riferisco al concetto di **identità**.

Essere distinguibili e riconoscibili, esattamente come avviene con il nostro viso, seppure inclusi tra miliardi di persone con un viso del tutto simile al nostro. Occhi, naso, orecchie, bocca, capelli: chi ci conosce non avrebbe alcuna difficoltà ad identificarci tra la folla. Questa è la prima regola per essere scelti e far scegliere una vostra idea o far selezionare un vostro progetto: ci vuole una forte identità.

“

Se volete che qualcosa avvenga dovete “diventare” quella cosa, sentirvi parte indistinta di essa, analizzare i singoli dettagli fino a conoscerne e poterne svelare ogni piccolo segreto, così da vivere ogni giorno nella certezza di poterla ottenere e con la determinazione a superare ogni ostacolo pur di riuscirci

”

Nessuna tecnica può funzionare se non avete definito con esattezza ciò che volete e perché lo volete.

Avete mai sentito il discorso pronunciato da Steve Jobs alla Stanford University? Sono sicuro che quasi tutti lo conosciate, ma se così non fosse potreste trovare il video su Youtube già tradotto in italiano (vi consiglio la versione sottotitolata così da apprezzare meglio il tono di voce autentico di Jobs). Durante quel discorso lui parla della morte e la definisce “la più grande invenzione della vita”. Un’intuizione geniale!

Di fatto, Jobs ci ha detto che morire è l’unica certezza che abbiamo e che non c’è niente di peggio che ci possa capitare, per cui correre dei rischi per arrivare dove vogliamo è il minimo che possiamo fare se non vogliamo limitarci a sopravvivere mestamente. Ciò che vi sto dicendo è che non esistono certezze, ma si può imparare qualsiasi cosa se si è disposti davvero a fare tutto ciò che è necessario.

Volete un fisico potente e massiccio come quello di un culturista? Potete averlo! Siete disposti a vivere come lui? A mangiare quello che mangia lui? Ad allenarvi tutte le volte che si allena lui con la sua stessa fatica? A rinunciare all’alcol e a tante leccornie alimentari?

Volete suonare la chitarra come Jimi Hendrix? Siete disposti a dimenticare ogni altra cosa e dedicare ogni minuto della vostra giornata allo studio e all’esercizio con lo strumento? A confrontarvi

continuamente con altri chitarristi, ad ascoltare la musica dei migliori, a studiare ogni possibile variazione di accordi e arpeggi e a tentare di inventarne di nuovi?

Non contano i desideri, quelli li abbiamo tutti, ma pochi diventano realtà: sono importanti gli obiettivi e soprattutto ciò che siamo disposti a **fare** per coglierli, ed è di questo che parliamo nel prossimo capitolo.

4 L'azione

La differenza tra chi prende scuse e chi un premio è solo l'azione

Aver delineato una strategia, ovvero, aver previsto cosa è meglio fare o evitare per cogliere il nostro obiettivo, ci permette di fare il passo più importante: **agire**.

Vale in qualsiasi condizione, anche quelle citate nel primo capitolo quando parlavo della sensazione di inadeguatezza, vi ricordate?

«Ci sono molti casi in cui puoi aver provato questa sensazione: a scuola per un'interrogazione o un esame, di fronte a una persona che ti piaceva molto, ad un colloquio di lavoro, la volta che hai dovuto parlare in pubblico».

Agire permette di ottenere un feedback, giungere a dei risultati e trarne i conseguenti insegnamenti, di analizzarli e predisporre azioni nuove e differenti, depurate degli errori e migliorarle sulla base dei risultati.

Thomas Edison, riferendosi ai suoi 10.000 tentativi falliti nel cercare di costruire la prima lampadina disse:

“

Non ho fallito. Ho solo trovato 10.000 modi
per non far funzionare una lampadina

”

Se negli ultimi tempi vi siete lamentati di non aver ottenuto qualcosa, un aumento di stipendio, il riconoscimento per un lavoro che avete realizzato, una vittoria sportiva, un successo in un esame a scuola, in un colloquio di lavoro o in un appuntamento galante, allora chiedetevi: quali di queste cose avete fatto con la stessa intensa determinazione, con l'incessante entusiasmo e con la straripante passione che ha usato Edison per la sua lampadina?

Si racconta che egli abbia mandato a fuoco, più volte, il suo laboratorio durante gli esperimenti che lo condussero al successo, a rischio della sua stessa vita.

Allora chiedetevi: quanto sono stato audace nelle mie azioni? Potevo esserlo di più? Rispondere a queste domande vi aiuterà molto più che lamentarvi!

“

Se non potete essere una via maestra, siate un sentiero. Se non potete essere il sole, siate una stella. Cercate di essere sempre il meglio di qualunque cosa siete

[Martin Luther King]

”

4.1 Tutto è possibile

Ed eccoci giunti a comprendere la regola d'oro per trasformare le cose difficili in cose facili: imparare come si fa! **Se sai “come si fa”, tutto è possibile**, se non lo sai lo puoi imparare in mille modi diversi e se mille non bastano puoi farlo provando “diecimila Volt” 😊

L'importante è agire ripetutamente, incessantemente, continuando a provare, a sperimentare e a mettersi alla prova, cercando di diventare così bravo da riuscire a fare ciò che desideri senza neanche pensarci. Ti sembra complicato, vero? Eppure ci sei già riuscito!

Se guidi un'auto conosci già questa sensazione: all'inizio tutto sembrava complicatissimo, troppi tasti, troppe leve, troppi pedali, troppe marce da cambiare. Poi hai iniziato a guidare OGNI GIORNO e dopo un po' è diventato tutto AUTOMATICO.

Adesso mentre guidi non hai bisogno di guardare la leva del cambio per sapere in che marcia sei, lo sai e basta, riesci perfino a inviare un messaggio dallo smartphone mentre corri in autostrada: è una cosa stupida ma ci riesci! 😊

Qualunque altra cosa tu desideri come hai desiderato guidare prima di avere la patente e che tu faccia con la stessa assiduità, diventerà possibile e persino facile.

Bene, adesso che te l'ho detto sei in grado di farlo? Per alcuni potrebbe anche essere possibile, in fondo mi capita durante i coaching di trovare persone che si “risvegliano” con poche parole e immediatamente passano all'azione ottenendo successi strepitosi.

Posso citare il caso di una ragazza che, dopo un paio di sedute, è passata da una situazione di disagio e di incertezza dovuta alla perdita del lavoro a una situazione in cui ha realizzato i suoi sogni più reconditi in soli 12 mesi: oggi fa ciò che voleva e guadagna oltre 60000 euro l'anno. Interessante, vero?! Però... c'è un però ed è bello grosso: non ho mai conosciuto nessuno capace di impegnarsi con tanta energia e con tanta **intensità** per i propri obiettivi, senza perdere la determinazione neanche davanti a importanti ostacoli, seppure con un po' del mio supporto. Una persona straordinaria!

Concordo con voi sul fatto che si tratti di un caso straordinario e che non tutti nasciamo dotati di tanta pervicacia, ciò nonostante, per tutti gli altri “mortal” c'è comunque una soluzione e consiste nell'allenamento mentale a mantenere il focus.

Fermi! Non correte a fare l'abbonamento alla famosa rivista scientifica, non è di quella che sto parlando. 😊

Il prossimo concetto che voglio regalarvi riguarda proprio la capacità di focalizzarsi su un obiettivo in modalità “emotivamente partecipata”.

Il focus dinamico

Chi ha fatto grandi cose, ha fatto la stessa cosa per molto tempo

Siamo partiti dalle cose semplici, poi abbiamo capito che le cose sembrano semplici perché qualcuno svolge il complesso lavoro di rendercele facili, come succede per l'uso di un PC o di uno smartphone, per poi comprendere che chiunque può rendersi le cose semplici se ha chiarezza di obiettivi, una buona strategia e la capacità di compiere azioni con costanza e audacia, adeguandole e rinnovandole in base ai risultati.

Perché tutto funzioni però, occorre comprendere il valore della focalizzazione e più precisamente di quello che io chiamo **focus dinamico**.

In 15 anni di attività ho formato migliaia di persone in aula, ho seguito decine e decine di persone nei coaching privati e ho visto accadere davvero di tutto. Problemi piccoli percepiti come irrisolvibili e problemi enormi non percepiti affatto: manager che, nonostante avessero a disposizione gruppi di lavoro straordinari, accentravano tutto su stessi senza avere la benché minima capacità di leadership e di delega, e si lamentavano pure di “dover” fare tutto loro; ma anche impiegati pubblici e privati che dopo 6 ore di lavoro in un comodo ufficio, dotato di climatizzatore e macchina per il caffè, dichiaravano di essere esausti. E in ogni caso, ognuno di loro si lamentava in assoluta buona fede.

In tutta onestà, chiunque faccia il mio lavoro, se lo fa bene, sa che è sempre il cliente che risolve il problema: noi coach siamo il mezzo attraverso il quale chi si affida ai nostri modelli comportamentali prende consapevolezza dell'origine dei suoi limiti e di quali siano i metodi migliori per superarli; il che rende difficile, se non impossibile, prendersi il merito del successo o la responsabilità dell'insuccesso che l'altro consegue.

Se vi insegnassi ad andare in bicicletta potrei prima spiegarvi cos'è una bici, poi mostrarvela, poi farvi vedere come si pedala e si frena e infine farvi provare e riprovare fino a conquistare quell'autonomo e precario equilibrio che potreste definire: andare in bicicletta. Se voi, però, smettete di provare dopo i primi tentativi in autonomia, non sareste, comunque, in grado di usare una bici. Così come, se voi iniziaste un percorso di determinato e intenso allenamento, potreste diventare dei veri ciclisti professionisti e vincere importanti gare. Sia nel primo che nel secondo caso, il risultato sarebbe il vostro e non di chi vi ha insegnato. Potremmo definirla la "maledizione degli allenatori". 😊😊

Senza giri di parole: siete voi l'elemento più importante per il vostro successo.

Certo, un bravo coach può aiutarvi a fare la differenza, non a caso tutti i campioni olimpionici hanno un allenatore, così come gli uomini

e le donne più potenti al mondo si avvalgono di un mental coach. Ma poi, che si tratti di un discorso alla nazione o dei cento metri piani, nel momento della performance siete soli e in vostro supporto avrete solo il duro allenamento che avete saputo sostenere.

Il punto è questo: mantenere la concentrazione a lungo, ricordare a sé stessi, sistematicamente, qual è l'obiettivo, quanto è importante e quanto siamo disposti a fare per conseguirlo. Ciò può essere fatto in mille modi: potete indossare un anello che prima non avevate, annotare i vostri progressi su un diario, registrare un promemoria audio del vostro obiettivo e ascoltarlo più volte al giorno, magari cambiarlo man mano che progredite, preparare dei braccialetti colorati da indossare ad ogni step intermedio raggiunto, per ricordarvi che avete già svolto una parte del percorso programmato; scegliere un mantra e ripeterlo mentalmente più volte al giorno, parole che vi motivino e vi ricordino quanto è importante ciò che state facendo, ad esempio

“

Ho fede nel potere della forza
e della bellezza che sono
dentro di me

”

Se un obiettivo è importante dovete dimostrarlo prima di tutto a voi stessi con azioni concrete, protratte nel tempo e adeguate progressivamente ai vostri bisogni, esattamente come si fa con l'allenamento fisico o mentale: man mano che si va avanti si alza il livello di difficoltà e si raccolgono risultati sempre più gratificanti, producendo performance sempre più impegnative e gratificanti.

Allo stesso tempo, **dobbiamo trovare il modo di ricordare a noi stessi, sempre con maggiore intensità e precisione, cosa stiamo facendo e perché decidiamo ogni giorno di continuare a farlo, accettando l'idea che il continuo e imprevedibile cambiamento sia un nostro alleato e non un nemico.**

La stabilità non esiste, è solo un'illusione che alcuni cercano di raccontare. Conoscete forse qualcosa che sia vivo e che sia perennemente stabile su questo pianeta? C'è qualcuno o qualcosa di immutato nel tempo? Neanche la roccia delle montagne resiste al logorio degli anni e degli elementi, ecco perché il focus deve essere dinamico, deve adattarsi allo "stato presente". Se oggi mi dà forza cantare una certa canzone, domani potrebbe essermi utile guardare un film in cui il protagonista coglie lo stesso obiettivo che mi sono prefissato e mi fa "vivere" la sensazione del successo.

Il nostro cervello non distingue la realtà da ciò che immaginiamo o visualizziamo, soprattutto se associamo delle forti emozioni,

esattamente come accade quando ci destiamo improvvisamente da un sogno e non riusciamo a capire se l'evento sia accaduto realmente o se si sia trattata di un'illusione. A distanza di tempo, il ricordo di quel momento vissuto così intensamente non sarà tanto diverso dal ricordo di un evento realmente accaduto.

Se provando a visualizzare le azioni che faremo per raggiungere un obiettivo le vivessimo come se fossero reali, coinvolgendo i nostri sensi, quindi ascoltando le nostre parole e quelle dei nostri interlocutori, sentendo i profumi dell'ambiente in cui ci troviamo, provando le emozioni che proviamo di solito quando riusciamo nei nostri intenti più ambiziosi, allora le probabilità di farcela saranno esponenzialmente maggiori perché la nostra mente avrà già accettato l'idea che è possibile ottenere quello che vogliamo, proprio perché per lei è già accaduto.

Per mettere in atto un tale comportamento, **per dare di più e farlo con crescente efficacia, occorre rallentare.**

So che a questo punto qualcuno mi darà del folle, ma seguitemi nel ragionamento del prossimo capitolo e poi vedremo chi è davvero il pazzo.

6 Esserci o non esserci

La vita che vuoi ti sfugge mentre fai ciò che devi

Qualche tempo fa ero a cena con degli “strani” amici, persone straordinarie che riescono a vivere secondo criteri molto personali e che io stimo e rispetto moltissimo. Non a caso li definisco strani, aggettivo che spesso mi viene attribuito e che mi ricorda, proprio come un mantra, chi sono e dove sto andando. Se passa troppo tempo senza che nessuno mi dica che sono strano o anche un po’ matto, capisco che c’è qualcosa che non va, che mi sono uniformato, così corro subito ai ripari recuperando la mia identità in modo più marcato.

Tornando alla nostra cena, stavo per mangiare una pietanza quando il mio strano amico mi disse: “Aspetta, prima di assaggiare, guarda, annusa e poi assapora lentamente”. Non finirò mai di ringraziarlo. A distanza di tanti anni, ricordo ancora nitidamente quel momento e spesso mi sorprendo a osservare, annusare e gustare lentamente ciò che mangio, provando sensazioni amplificate e una gratificazione che il cibo non potrebbe darmi altrimenti.

Tutto questo si chiama: **presenza a sé stessi**.

Quando siamo presenti a noi stessi mettiamo in atto un processo di amplificazione delle percezioni sensoriali, uno stato che amo

definire “espansione percettiva”.

Immaginate per un momento di camminare in un viale alberato al centro di un bellissimo parco pieno di vita e di piccoli animali: se percorrete il viale a passo svelto, guardando a terra davanti ai vostri piedi, facilmente finirete per essere avvolti da pensieri tristi o per cadere in alcuni di quei pensieri automatici che richiamano l’ultima notizia sentita al TG su qualche disgrazia avvenuta chissà dove. Ma se alzate lo sguardo e rallentate il passo la vostra attenzione sarà attirata dai colori delle foglie, dai profumi dei fiori, dal cinguettio degli uccellini o, magari, dal rapido movimento di uno scoiattolo che corre tra i rami; potreste lasciarvi emozionare da due vecchietti che camminano mano nella mano o farvi stregare dagli occhi di una bella persona di cui potreste addirittura innamorarvi.

Una bella differenza vero? E pensate che è bastato rallentare un po’.

Immaginate ora di fare qualunque altra cosa con maggiore cura, con lentezza, con attenzione ai dettagli, rendendo ogni attimo e ogni movimento unici e speciali, come sarà il risultato? Ve lo dico io: sarà unico e speciale.

Qualche anno fa mi trovavo a Napoli per un incontro professionale e, nell’arrivare presso gli uffici di un imprenditore da cui ero stato invitato per una consulenza, fui accolto da un amico che mi aveva

procurato il contatto e da un architetto che avrebbe gestito i dettagli dell'accordo per conto dell'imprenditore. Il mio amico mi accolse, come sempre, con una stretta di mano e i consueti due baci sulle guance che, come tutti avrete sperimentato, non sono baci ma un tocco accennato delle guance. Allo stesso modo mi presentò l'architetto come un suo caro amico e persona degna di ogni stima professionale e personale, il che rese l'atmosfera amicale e il saluto altrettanto informale: anche con lui stretta di mano e bacio sulle guance. Questa volta però le cose andarono diversamente, perché l'amico in questione mi baciò sulle guance con un gesto lento e curato che mi lasciò tra il sorpreso e l'imbarazzato ma che, sicuramente, non passò inosservato. Non fu, ovviamente, il bacio in sé, non avrebbe avuto alcun senso, ma l'attenzione, la cura e la lentezza con cui l'architetto si presentò e che poi osservai essere il suo normale atteggiamento nel corso dell'intero incontro. Per lui tutto era importante e ogni dettaglio era curato con attenzione. Vi sembrerà esagerato e siete liberi di non credermi, ma vi assicuro che considero quell'incontro uno dei migliori corsi di formazione a cui abbia partecipato... ed era pure gratis!!! ☺

Esserci è determinante, avere cognizione di sé stessi, dell'ambiente, dei dettagli e della percezione altrui è qualcosa che rende ogni azione degna di essere compiuta e funzionale al nostro personalissimo modo di agire, di comportarci e di rappresentarci all'interno della realtà.

Quando stiamo perseguendo un obiettivo importante, mentre sentiamo, analizziamo e agiamo, dobbiamo essere presenti a noi stessi e condire ogni singolo pensiero con l'essenza più pura di ciò che siamo e di ciò che crediamo sia importante sopra ogni cosa.

Se volete davvero diventare di più, se credete che la vostra vita valga più del semplice respirare, cercate ispirazione nei valori che hanno reso grandi gli uomini e le donne che hanno saputo lasciare un segno del loro passaggio nella storia, perché in ognuno di voi c'è un talento e solo la fiducia e il potere di "adesso" potranno spingervi oltre ciò che siete senza sforzo.

“

Non cercare di diventare un uomo
di successo, ma piuttosto un
uomo di valore

[Albert Einstein]

”

7 I valori che ti ispirano

Hai più paura di vincere o di perdere?

Finora abbiamo capito cosa fare e come farlo, rimane da capire il perché.

Cosa ci spinge a impegnarci per un lavoro, per un hobby o una persona se non **la motivazione**?

Nessuno si butterebbe in una casa in fiamme, ma se lì dentro ci fosse suo figlio non esiterebbe un secondo: la motivazione, in questo caso, sarebbe l'Amore.

Nessuno lavorerebbe 12 ore al giorno, ma se si trattasse di avere una promozione e un aumento di stipendio sarebbero in molti a farlo: la motivazione, in questo caso, sarebbe il bisogno di importanza.

Ciò che deve essere chiaro è che senza una forte motivazione non potremmo mai essere intensi in nulla di quello che facciamo.

Durante [i corsi della Trasforma Academy](#) ci occupiamo molto approfonditamente della motivazione e aiutiamo le persone a capire e gestire i propri bisogni e le proprie paure. Ovviamente, qui non è possibile entrare nel merito ma sono sicuro che avete compreso il senso.

Vi faccio, però, un altro esempio. Se interpelliamo un commercialista che ha lo studio a 3 chilometri da casa e compra un SUV accollandosi un finanziamento da 72 rate, ci spiegherà che gli serve per mantenere il proprio status sociale quando incontra i colleghi e i clienti, ma “dimenticherà” di raccontarci della bella sensazione che ha provato quando gliel’hanno fatto provare dal concessionario e di quanto si è sentito ammirato quando, in strada, tutti si giravano a guardarlo, belle ragazze comprese.

Allora: lui sa perché l’ha comprata? Siete sicuri che abbia ben chiaro perché abbia investito 50.000 euro che non possedeva per acquistare un oggetto che perderà oltre il 30% del proprio valore entro il primo anno? Proprio lui che ha una mente matematica e razionale?

No, non lo sa. Non sa che ha appena comprato l’illusione di essere apprezzato, amato e approvato e che il SUV non gli consentirà di avere nessuna di queste cose ed è per questo che comprerà un’altra cose inutile come un orologio di marca, ma la società in cui viviamo e i media lo hanno convinto che sia proprio ciò che otterrà. Quindi: avete capito perché ha comprato il SUV?

Prima di continuare voglio raccontarvi una storia.

A un gruppo di studenti fu chiesto di redigere un testo indicando “Le sette meraviglie del mondo della nostra epoca”.

Ecco quelle che ebbero più voti:

Le piramidi d'Egitto

Il Taj Mahal

Il Grand Canyon

Il Canale di Panama

L'Empire State Building

La Basilica di San Pietro

La Grande Muraglia Cinese.

Mentre l'insegnante leggeva i risultati una studentessa era rimasta con il suo foglio ancora da consegnare, così l'insegnante le chiese se avesse difficoltà e lei rispose:

«Sì, un po'. È difficile decidere, ce ne sono tante!».

E l'insegnante:

«Dicci quali sono le possibilità, potremmo aiutarti».

La ragazza esitò un po', poi disse:

«Credo che le sette meraviglie del mondo siano:

Vedere

Sentire

Toccare

Gustare

Provare sentimenti

Ridere

Amare».

La classe rimase silenziosa.

Queste cose sono talmente semplici e scontate che ci dimentichiamo fino a che punto possano essere meravigliose! I valori sono il motore della nostra vita ed è per quelli che noi facciamo ogni singolo respiro. Vogliamo essere amati, vogliamo essere apprezzati e accettati dai nostri simili, vogliamo sentirci al sicuro e avere stimoli positivi per crescere e donare amore a nostra volta.

Siamo animati da motivazioni che spesso ci sfuggono e che, più o meno involontariamente, giustifichiamo con ragionevoli spiegazioni “socialmente accettabili”; questo non sarebbe nemmeno un grande problema se ci limitassimo a fornirle agli altri, invece finiamo per crederci anche noi stessi, con la conseguenza di perdere di vista cosa è davvero importante per noi.

A forza di tentare di piacere agli altri, condizionati dagli schemi sociali, finiamo per non sapere più cosa vogliamo e non saper distinguere i nostri desideri reali da quelli indotti, uniformandoci alla massa per evitare di essere discriminati. La diversità è la più grande ricchezza a nostra disposizione, occorre però saperle attribuire il giusto significato e costruire su di essa l'enorme opportunità derivante dall'essere unici e irripetibili, seguendo i nostri valori e i nostri talenti.

Dirlo è facile e sicuramente tutti avrete ricevuto un: «Sii te stesso». Una frase che spesso ci viene detta proprio nei momenti in cui non sappiamo cosa fare e che ci mette ancora più in crisi: per tutta la vita cerchiamo di uniformarci, dalle scuole materne fino all'università e poi nel mondo del lavoro, ma all'improvviso dovremmo sapere esattamente chi siamo. Non vi sembra una pretesa un pochino strana?

Però è proprio questo che dobbiamo ottenere: tornare ad essere chi siamo, a scoprire i nostri veri valori e il nostro talento. Se amiamo dipingere perché ci occupiamo di contabilità? Se siamo istintivamente portati a fare attività fisica e sportiva, perché abbiamo scelto di studiare legge? Potrei fare decine di esempi come questo basati sulle mie esperienze di coaching, ma sono certo che avrete compreso perfettamente.

Ecco quindi l'ultima regola di questo report:

“

Le scelte vanno fatte sentendole con il cuore e poi organizzandole con il cervello

”

Allenatevi a sentire ciò che volete e non a fare ciò che è ragionevole, solo così andrete davvero nella direzione giusta per voi. Altrimenti finirete per vivere la vita di un altro, di qualcuno che ha stabilito cosa è giusto e cosa è sbagliato, cosa è opportuno e cosa inopportuno, senza chiedere il vostro parere.

Ricordatevi che la medicina 50 anni fa dava per certe cose che oggi considererebbe orribili; che 5 anni fa la moda considerava glamour cose che oggi considera kitsch; che la tecnologia 6 mesi fa considerava “ultimo modello” un oggetto che oggi considera obsoleto.

Sì, lo so, vi devo dire come si fa. Ve lo dico subito. Iniziate a meditare, a fare visualizzazioni, a chiudere gli occhi e aprire il cuore.

Sono sicuro che troverete il modo di farlo anche nella vostra città o che conoscerete qualcuno che lo sta già facendo, altrimenti scrivetemi su ezio@trasforma.net e proveremo a trovare insieme una soluzione adatta a voi: l'importante è che iniziate da subito, perché di tutte le cose che potete perdere, il tempo è l'unico che non potete ritrovare.

8 Intensità: sentire di più vivere di più

**Il dilettante sente la fatica, il campione si diverte
a diventare il migliore**

Puoi decidere di passare in questa vita come un semplice spettatore o provare a diventare il protagonista dell'incredibile spettacolo che è la tua esistenza. Non importa da dove parti né dove arriverai, ma solo con quanta intensità compirai il tuo percorso.

Gli esseri umani imparano solo dalle esperienze e dalle conclusioni che ne traggono, perché da quelle scaturiranno le loro azioni successive. Abbiate fede, continuate a seguire ogni vostro intuito, perché ciò che accadrà, che vi sembri giusto o sbagliato, brutto o bello, è proprio ciò che vi serve per diventare più forti, più capaci e pronti ad evolvere a un livello superiore.

Immaginate un atleta che si allena al salto ostacoli: lui non vede l'ostacolo come una sfortuna o una rottura di scatole, lo affronta con entusiasmo, vuole superarlo e non vede l'ora di allenarsi per superarne uno più alto, perché sa che per essere il migliore deve essere il più bravo a superare gli ostacoli più alti!

Chiudete gli occhi per un attimo e sentitevi come quell'atleta, pensate che i problemi che avete sono come gli ostacoli che

lui supera e la vita è come una pista su cui correre per il gusto di mettersi alla prova; divertitevi a provare nuovi modi di correre e di saltare senza preoccuparvi del risultato. Alla fine, a forza di provarci con intensità, riuscirete a superare qualunque ostacolo meglio di quanto avreste mai immaginato.

Vi lascio con una citazione di Lao Tse che molti anni fa mi ha aiutato a iniziare il mio “allenamento” nel saltare con entusiasmo gli ostacoli della vita, chissà che non aiuti anche voi:

“

Chi vince gli altri è forte, chi vince
sé stesso è potente

”

9 Ricorda

To-do list per l'intensità

“

Le emozioni che proviamo durante
le nostre routine ci rendono ciò
che siamo

[Ezio Angelozzi]

”

1 Accetta il valore della complessità come strumento per rendere le cose semplici, perché è la complessità che ti darà il vero successo, che ti farà riconoscere come una persona di valore. Allenati a risolvere problemi complessi e diventa bravo a trovare soluzioni semplici: per questo sarai cercato e pagato.

Chi usa il telecomando paga, chi lo progetta viene pagato.

2 Stabilisci obiettivi che ti facciano battere il cuore!
Innamorati di qualcosa che vuoi davvero e lasciati trasportare

con tutto te stesso, metti tutta la passione di cui sei capace e preparati a essere premiato!

3 Pianifica una strategia, organizza in modo puntuale tutto ciò che serve per raggiungere l'obiettivo che ti fa battere il cuore e fallo cercando di dare al tuo progetto una forte identità, qualcosa che lo renda unico e irripetibile come te.

4 Agisci, perché è l'unico modo per fare esperienza, imparare dagli errori e dai successi, per diventare sempre più capaci e pronti ad accettare nuove sfide. Ripensa ciò che sei stato capace di fare quando eri bambino pur di ottenere quello che volevi, te lo ricordi? Hai mandato al manicomio i tuoi genitori a forza di insistere per avere la prima bici o il giocattolo preferito. Bene, fallo di nuovo, metti quella stessa determinazione in ogni cosa che fai e poi scrivimi per ringraziarmi!

5 Allenati a mantenere il focus dinamico, trova ogni tipo di metodo, soluzione o trucco per ricordare a te stesso ciò che stai facendo e il motivo per cui lo stai facendo. Trova qualcosa che si possa aggiornare o che sia modulabile in base al momento presente, qualcosa a cui non ti devi abituare, che devi sentire, vedere o toccare per forza, ogni giorno a ogni ora. Rimani concentrato e scoprirai di essere capace di cose che neanche potevi immaginare!

6 Sii presente a te stesso, impara la lentezza e cura ciò che fai: ogni singolo gesto! Dai importanza a ciò che fai, a chi sei, alle persone e alle cose che decidi di portare nella tua vita: solo così produrrà una realtà straordinaria e piena di eventi meravigliosi. Guarda le persone negli occhi quando parli con loro e scegli le parole con attenzione, scoprirai che loro ti ascolteranno con un piacere di cui non conoscevi l'esistenza e scorgerai nei loro occhi e nelle loro espressioni un misto tra la gioia e la sorpresa. Sei pronto a sentirti felice ed appagato?

7 Riscopri i tuoi valori e i tuoi talenti, segui ciò che hai davvero voglia di fare, ciò che ti viene dal cuore, chiediti perché ciò che decidi di fare è importante per te, e se non lo è, fai altro! Sforzati di riconoscere ciò che vuoi e impara a distinguerlo da ciò che gli altri ti hanno detto di "dover volere"; nessun grande successo è stato ottenuto nella conformità, nessun grande uomo ha raggiunto traguardi davvero importanti facendo ciò che tutti facevano.

Martin Luther King, Nelson Mandela, Leonardo Da Vinci, Cristoforo Colombo non hanno agito secondo il "comune pensare" ed è per questo che li ricordiamo, è per questo che hanno reso la loro vita straordinaria.

“

Non possiamo essere tutti eroi, ma
provarci è l'unico motivo per cui
vale la pena vivere

”

Trasforma Academy

Making People Free

Trasforma, partendo dal significato letterale, è la differenza tra trasformare e cambiare. Mentre il cambiamento è reversibile, la trasformazione è definitiva: l'acqua, se congela, può diventare ghiaccio e poi tornare acqua. Al contrario, l'uva che diventa vino non può subire il processo inverso, ma così acquisisce un valore maggiore.

È attraverso questo principio che nasce e si esprime la Trasforma Academy, specializzata da oltre quindici anni nella costruzione di corsi di formazione in ambito [business](#), [manageriale](#) e [personale](#) che hanno aiutato migliaia di persone a trovare soluzioni efficaci per la propria vita e per la propria professione. Molteplici i casi di aziende pubbliche e private, Forze dell'Ordine e Istituti scolastici che hanno raggiunto [traguardi e successi](#) ben al di là delle loro più rosee aspettative grazie al [METODO TRASFORMA](#).

Un metodo basato su una serie di attività che, protratte nel tempo, consentono alle persone di avviare un percorso di costante miglioramento fino a elevare la propria condizione personale, sociale ed economica in un crescendo inarrestabile unicamente volto al benessere. Il [Metodo Trasforma](#) è articolato sulle migliori conoscenze di PNL, Morfopsicologia, linguaggio analogico, coaching, outdoor training, pratiche olistiche e motivazionali, applicate a strategie

formative sistematicamente aggiornate e modellate sulle esigenze di chi sceglie di avviare la propria TrasformAzione.

I fondatori della Trasforma Academy sono [Ezio](#) e [Luca Angelozzi](#), innovatori capaci di rompere gli schemi di una tradizionale formazione e di evolverla in momenti esperienziali dalla forte carica emozionale. L'osservazione sistematica di migliaia di casi ha portato all'affinamento di una nuova modalità di [corsi](#) in grado di segnare definitivamente e nettamente il confine tra l'insegnamento e la formazione ovvero tra il sapere e il saper fare. Ad arricchire l'Academy sono figure professionali esperte in direzione di organizzazione aziendale, comunicazione, web marketing, benessere emozionale.

Una nuova concezione, quindi, della formazione che traccia le linee sostanziali dell'identità della Trasforma Academy, sintetizzati nella vision dell'azienda: Making people free! Rendere le persone libere consegnando nelle loro mani metodi di evoluzione applicabili a ogni area della vita.

Contatti:

Web: www.trasforma.net

Mail: info@trasforma.net

Facebook: [Trasforma Academy](https://www.facebook.com/TrasformaAcademy)



www.trasforma.net