



**MATERIALI DIDATTICI  
A CURA DELL'ASSOCIAZIONE CULTURALE  
DINAMICAMENTE**

**IL PRESENTE MANUALE È UN TESTO DIVULGATIVO  
LA PROPRIETÀ LETTERARIA APPARTIENE ALL'ASSOCIAZIONE CULTURALE DINAMICAMENTE**

<b>Guida alla PNL</b>	<b>I Ricordi Dolorosi</b>
<b>Comunicazione e PNL</b>	<b>Situazioni difficili</b>
<b>Creare Rapport</b>	<b>Curare le fobie con la Pnl</b>
<b>Posizioni percettive</b>	<b>Ristrutturazione</b>
<b>I Metaprogrammi e I Metamodelli</b>	<b>Corsi di Formazione PNL</b>

## Guida alla PNL

### Programmazione Neuro-Linguistica

".....Esiste qualcosa nell'atteggiamento delle persone di successo nel corso dei secoli che le accomuna?" Prova ad immaginare.....



La PNL è "un insieme di modelli, capacità e tecniche per pensare e agire efficacemente nel mondo. Lo scopo della PNL è essere utile, aumentare le scelte e migliorare la qualità della vita"

Una scienza che studia i comportamenti delle persone di successo, identificandone i **modelli**, ed estrapolandone delle tecniche pratiche da insegnare per superare qualsiasi situazione. Ovviamente il protagonista rimani tu, con le tue doti e con la tua seria volontà di cambiare.

Innanzitutto tieni conto che nessuno al di fuori di te può cambiare quello che provi dentro, perché sono le tue decisioni e non le condizioni della vita, a determinare il tuo destino. **La mappa non è il territorio**, dice la **PNL**. Secondo la **PNL** infatti, la tua rappresentazione interiore della realtà non riproduce esattamente la realtà, ma è solo un'interpretazione filtrata attraverso le tue credenze e i tuoi valori personali; un'interpretazione che puoi decidere di utilizzare a tuo vantaggio, per rendere più serena la tua esistenza.

Quello che la **PNL** insegna è che tu puoi **cambiare la tua vita in un istante**, abbandonare i tuoi limiti in un secondo, con la sola forza di volontà. Concentrati sui tuoi obiettivi e crea nella tua mente una rappresentazione visiva, uditiva e sensoriale della persona che vuoi diventare. Comunicagli la sicurezza, la fiducia, la passione, l'amore, la felicità che desideri avere, vivi le sue sensazioni, ascolta le sue parole decise, osserva il suo sguardo sereno e il suo respiro profondo. Questa è **PNL**. Semplifica le sue regole: rendi facile soddisfare i suoi valori e difficile violarli. Caricati della sua energia. E comincia subito a vivere come quella persona, che è parte di te, senza più aspettare.

La **PNL** invita a raccogliere le sfide che la vita ti presenta, affrontale con la tua nuova identità, con la tua sicurezza, con la fiducia in te. Concentrati su come vorresti sentirti e su come ti sentirai quando le avrai superate, e con quello stato d'animo positivo vincerai qualsiasi difficoltà, presente, passata e futura. Crea un'alternativa per i tuoi ricordi dolorosi, rivivi, con **le nuove risorse che oggi hai a disposizione**, le tue esperienze passate, modificandone la percezione ed eliminandone le connotazioni negative.



## Comunicazione e PNL

Nei rapporti dai fiducia alle parole e alla comunicazione, cerca di essere comprensivo. Non è importante la forma, ma il contenuto, l'idea che si vuole esprimere, il risultato che si vuole ottenere. **"La comunicazione è il risultato che si vuole ottenere"**. L'intelligenza delle persone non si misura dalla quantità di materia grigia che si porta appreso che, per altro, è uguale per tutti, ma dalla sua capacità di ottenere risultati; questo vuole anche dire che non basta essere molto acculturati per avere certezze nella vita, piuttosto è vero invece che a volte bastano poche informazioni nella propria mente però bene organizzate per riuscire a raggiungere livelli qualitativi sorprendenti. La PNL insegna proprio come far interagire le informazioni acquisite e trovare nuove soluzioni ed espandere la propria creatività e capacità di interazione con gli altri.

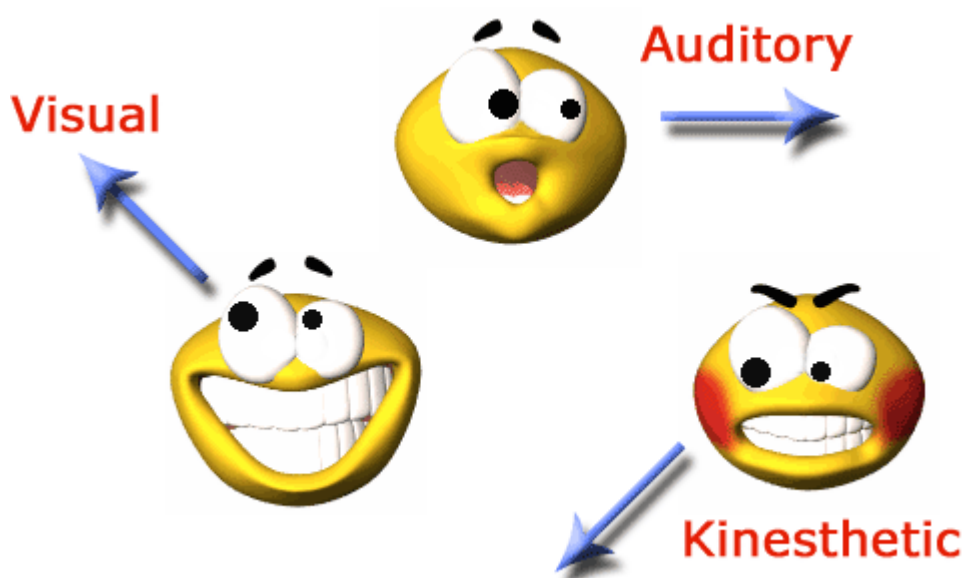
La PNL aiuta in questo compito attraverso lo studio dei **sistemi rappresentazionali**: alcuni ragionano in termini **visivi**, hanno una forte immaginazione, traggono da ogni avvenimento la parte visiva memorizzandola e trascurando gli altri elementi. Inoltre hanno un tono di voce molto alto, un volume alto, fanno poche pause e hanno una respirazione veloce. La loro gestualità è descrittiva, le mani si muovono verso l'esterno, hanno una postura eretta e lo sguardo alto. Nei rapporti dai fiducia alle parole e alla comunicazione, cerca di essere comprensivo. Non è importante la forma, ma il contenuto, l'idea che si vuole esprimere, il risultato che si vuole ottenere. **"La comunicazione è il risultato che si vuole ottenere"**. Non esistono cattivi ascoltatori, ma solo cattivi comunicatori. Ricordati che le persone non sono il proprio comportamento: devi sempre andare oltre, essere flessibile e dinamico, capire il punto di vista degli altri, interpretarne i comportamenti ed intuirne le esigenze.

Altri ragionano invece in termini **uditivi**, parlando ed elaborando soprattutto le parole. Hanno un tono di voce molto armonico oppure monotono, piatto. La loro gestualità è

da direttore d'orchestra, ovvero muovono le mani a tempo con le parole, e le tengono vicino alle orecchie. Spesso spostano la testa verso la fonte del suono, tenendo la testa reclinata.

Infine vi sono i **cinestesici** i quali danno maggiore importanza alle sensazioni che provano o che hanno provato. Hanno un tono e un volume di voce molto bassi e fanno delle pause piuttosto lunghe, assaporando ogni singola sensazione. La loro gestualità è dall'esterno verso il proprio corpo, arrivando anche all'auto contatto. Le loro spalle sono rilassate, lo sguardo è relativamente basso. Il respiro è profondo, basso, addominale e per questo hanno un colorito roseo.

Attraverso lo studio di questi indizi è più facile **entrare in sintonia** con un'altra persona, semplicemente utilizzando il suo modo di ragionare. Così ad una persona prevalentemente visiva puoi dire "immagino che tu possa vedere il mio punto di vista.", ad una uditiva puoi dire "ascolta quello che ti sto dicendo..", infine ad una cinestetica puoi dire "senti quello che sto provando.." e così via



## Creare Rapport

Sicuramente ti è capitato di conoscere una persona e sentirti con lei particolarmente a tuo agio. Con buone probabilità avevate lo stesso sistema rappresentazionale (visivo, uditivo o cinestetico), e vi rispecchiavate senza saperlo. Ma cosa è il **rispecchiamento**? Si tratta di ricalcare gli atteggiamenti fisici e verbali della persona con cui stai parlando, per poter accedere al suo modo di pensare e al suo stato d'animo.

Il rispecchiamento, chiamato anche tecnica del ricalco, può avvenire su diversi livelli:

- verbale**: ricalcandone le parole, i predicati sensoriali, le espressioni e i modi di dire.
- paraverbale**: ricalcandone il tono di voce, il volume, le pause, etc.
- non verbale**: ricalcandone la posizione, i movimenti, i gesti, il respiro, etc.

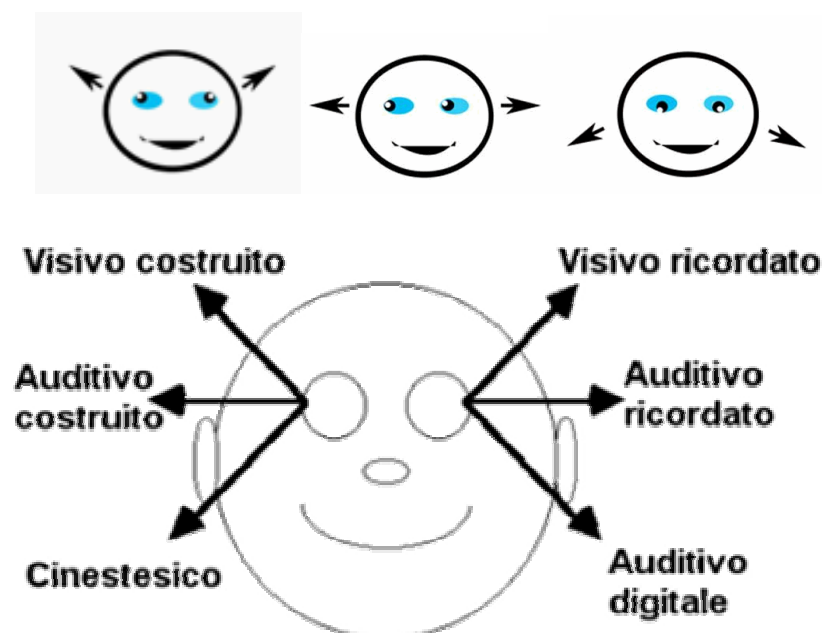
Quando riesci a rispecchiare una persona con naturalezza e senza forzature, l'interlocutore si sentirà maggiormente compreso, più vicino a te, più a suo agio: a quel punto avrai raggiunto il cosiddetto "**Rapport**":

Arrivato al Rapport, potrai **prendere il controllo** della situazione, guidare la persona a tuo piacimento, portarlo in stati d'animo migliori e più produttivi, facendolo uscire da situazioni magari difficili da affrontare. Prova a modificare la tua posizione e con ogni probabilità sarà lui a rispecchiarti senza rendersene conto.

## I Movimenti oculari

Dopo essere entrato in sintonia con una persona, rispecchiandone parole e gesti, puoi arrivare a convincerla delle tue idee. Queste tecniche hanno un'ampia applicazione nel mondo del lavoro, dove raggiungere il "**rapport**" significa portare a termine una vendita o far firmare un contratto.

Di fronte ad una persona è importante studiarne ogni movimento, ogni parola, per avere un **feedback** immediato. La PNL sottolinea l'importanza del linguaggio non verbale e in particolare degli occhi. I movimenti oculari prodotti dall'inconscio hanno dei significati ben chiari e stabiliti.



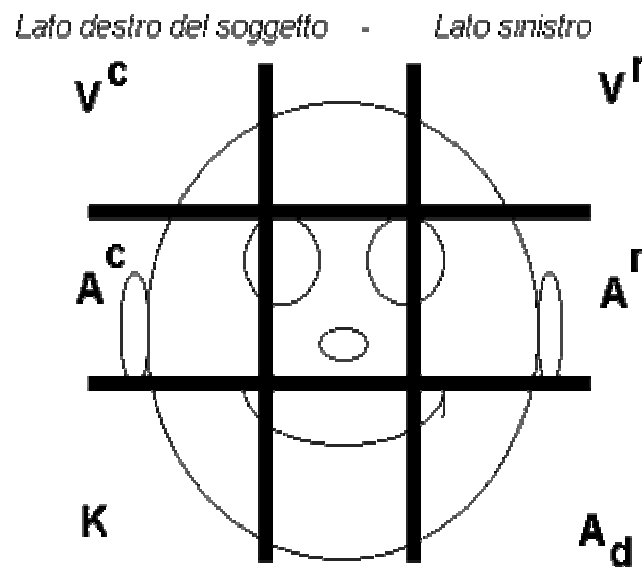
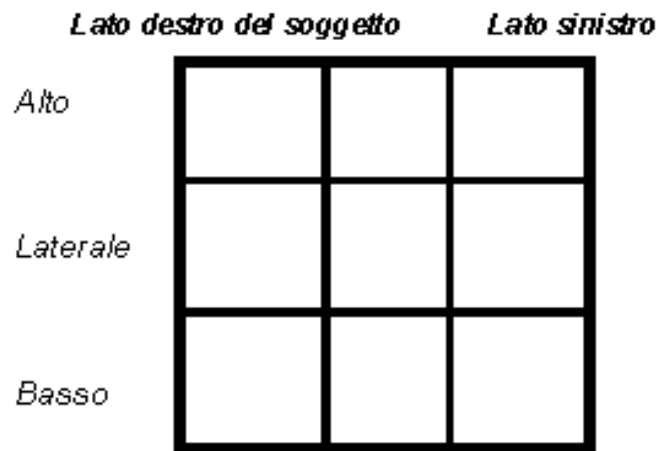
- **Occhi in alto a sinistra:** visualizzazione emisfero non dominante - esempio: immagine ricordata (Vr)
- **Occhi in alto a destra:** Visualizzazione emisfero dominante - esempio: immagine costruita e fantasia visiva (Vc)
- **Occhi di lato a sinistra:** Processo uditivo dell'emisfero non dominante - esempio: suoni ricordati, parole, ripetizioni (Ar) e distinzioni di tonalità
- **Occhi di lato a destra:** Processo auditivo emisfero dominante - esempio: suoni e parole costruite (Ac), ripetizioni (come le filastrocche) o anche distinzioni di tonalità.
- **Occhi in basso a sinistra:** Dialogo interno (Ad)
- **Occhi in basso a destra:** Sensazioni, sia tattili che viscerali (K)

Questo schema sembra essere una costante per tutti i destrorsi della razza umana (con la possibile eccezione dei Baschi, la cui popolazione sembra contenere un numero importante di eccezioni). Studi successivi (Loiselle, 1985 e Buckner, Reese e Reese, 1987) hanno confermato le conclusioni della PNL secondo cui i movimenti oculari riflettono ed influenzano componenti chiave del processo cognitivo. Molti mancini, al contrario, tendono ad invertire destra e sinistra. In questo modo, i loro segnali oculari di accesso sono l'immagine speculare degli stessi segnali nei destrorsi. Essi guardano in basso a sinistra per le sensazioni cinestesiche, invece che in basso a destra. Allo stesso modo, guardano in alto a destra per ricordare immagini visive, incede che in alto a sinistra, eccetera. Un numero limitato di persone (compresi gli ambidestri e qualche destrorso) potrebbe essere rovesciato in alcuni segnali oculari d'accesso (i movimenti oculari visivi, per esempio) ma non negli altri.

Per esplorare le relazioni tra movimenti oculari e pensiero, trova un partner, formula le domande che seguono ed osserva i suoi movimenti oculari. Per ogni domanda, segna il movimento oculare in uno dei riquadri (secondo lo schema posto dopo le domande) usando segni, linee o numeri che rappresento la sequenza delle posizioni osservate.

1) Visivo ricordato: Pensa al colore della tua automobile. Che tipo di disegno c'è sul tuo coprietto? Pensa all'ultima volta in cui hai visto qualcuno correre. Chi è stata la prima persona che hai visto questa mattina? 2) Visivo costruito: Immagina il tuo profilo come potresti vederlo da una distanza di due metri da qui e guardalo trasformarsi nello skyline di una città. Riesci ad immaginare la testa di un cane giocattolo appoggiata sul corpo di un ippopotamo verde? 3) Uditivo ricordato: Puoi pensare ad una delle tue canzoni preferite? Pensa al suono di un applauso. Che suono produce il motore della tua automobile? 4) Uditivo costruito: Immagina il suono del fischio di un treno che si trasforma nel suono prodotto dal girare delle pagine di un libro. Riesci a sentire il suono di un sassofono e, nello stesso tempo, il suono della voce di tua madre? 5) Uditivo digitale (dialogo interno): Prenditi un momento ed ascolta la tua voce interna mentre ti parla. Come sai che si tratta della tua voce? In quali situazioni parli di più a te stesso? Pensa alle cose che dici più spesso a te stesso. 6) Cinestesico ricordato: (Sensazione tattile) Quando è stata l'ultima volta che ti sei sentito davvero bagnato? Immagina la sensazione della neve sulle tue mani. Che sensazioni dà toccare una pigna? Quando è stata l'ultima volta in cui hai toccato un attrezzo da cucina caldo? (Sensazione viscerale / emozionale) Puoi ricordare una situazione in cui ti sei sentito soddisfatto per avere completato qualcosa? Pensa a come ci si sente quando si è esausti. Quando è stata l'ultima volta in cui ti sei sentito impaziente? 7) Cinestesico costruito: (Sensazione tattile) Immagina la sensazione di due dita che si incollano tra loro e poi cambiala sentendo della sabbia che scivola tra le stesse dita. Immagina la sensazione di toccare la pelliccia di un cane, quindi

trasformala nella sensazione di toccare del burro soffice. (Sensazione viscerale / emozionale) Immagina il senso di frustrazione e trasformalo in una sensazione di forte motivazione per intraprendere un'azione. Immagina il senso di noia e trasformalo nella sensazione di chi si sente stupido per aver provato noia.



**Sistemi rappresentazionali  
indicati dalla posizione degli occhi**

E' importante ricordare, mentre si osservano e si annotano i movimenti oculari, che molte persone avranno già dei movimenti oculari abituali, correlati con la loro modalità rappresentazionale primaria. Una persona fortemente visiva potrebbe tendere a guardare in alto a destra o sinistra, indipendentemente da quale modalità sensoriale viene stimolata dalle tue domande. Se chiedi a questo tipo di persona di pensare alla sua canzone preferita, la persona potrebbe visualizzare la copertina del disco, della musicassetta o del CD per ricordare il nome della canzone. Una persona orientata in maniera cinestesica potrebbe quadrare in basso per controllare le sue sensazioni al fine di determinare come la fanno sentire diverse canzoni e, in questo modo, stabilire quale sia la sua preferita. Per questo è importante chiedere alle

persone che cosa sta veramente accadendo nella loro mente nel momento in cui rispondono alle domande, al fine di stabilire con esattezza che cosa i loro movimenti oculari significano.

Una volta acquisita fiducia nei movimenti oculari come segnali d'accesso, e nella tua abilità di "leggerli", ci sono molti modi per utilizzarli. Come già accennato, i movimenti oculari abituali riflettono la modalità sensoriale preferita di una persona. Se chiedi a qualcuno "Che cosa è veramente importante per te? Pensaci ora", la posizione dei suoi occhi mentre risponde a questa domanda ti diranno molte cose circa il sistema rappresentazionale più usato da questa persona. I movimenti oculari possono anche essere usati per stabilire quanto una persona sia sincera o congruente. Per esempio, se una persona sta descrivendo un evento a cui ha partecipato o di cui è stata testimone, i suoi occhi dovrebbero muoversi principalmente alla sua sinistra (se la persona è destrorsa), indicando accessi mnemonici. Se la persona guarda molto in alto a destra, però, è probabile che stia costruendo o ricostruendo alcuni aspetti dell'esperienza che sta descrivendo. Questo può indicare che la persona è incerta oppure che non sta dicendo la verità.

L'applicazione più comune in PNL dei segnali oculari è il loro utilizzo per determinare le strategie rappresentazionali che una persona sta usando per pensare o prendere una decisione. Dal momento che molti aspetti del processo di pensiero sono inconsci, i movimenti oculari spontanei possono giocare un ruolo estremamente importante nella scoperta e nel modellamento delle strategie che una persona utilizza per prendere decisioni, imparare, motivarsi, memorizzare, ecc.

Per concludere, secondo questo schema, se il tuo interlocutore sposta gli occhi in alto a destra, significa che sta ricordando una immagine, e così via. Per le persone mancine, lo schema va invertito. Le applicazioni sono notevoli: è facile in questo modo verificare le affermazioni fatte a parole e osservare eventuali incongruenze. E al tempo stesso osservare il modo in cui si accede ai ricordi, in termini visivi, uditivi o cinestesici.



## Posizioni percettive



In un'animata discussione con il tuo interlocutore nel tentativo di persuaderlo, potresti trovarti in difficoltà. Affrontando e vedendo la situazione da un nuovo punto di vista, potresti uscirne con relativa facilità. Esistono tre posizioni percettive:

- 1) **te stesso**: quando guardi la situazione associato a te stesso, ovvero con i tuoi occhi;
- 2) **il tuo interlocutore**: quando cerchi di vivere la situazione con i suoi occhi, calandoti in lui e guardandoti con i suoi stessi occhi. Come ti vedi? Cosa vorresti sentirti dire?
- 3) **esterno**: quando ti dissoci e guardi la situazione dall'esterno, vedendo te e lui discutere. Come vorresti che andassero le cose?

Quando ti trovi in una posizione percettiva **dissociata da te** (la seconda o la terza), è più facile vedere la discussione con altri occhi, senza troppi coinvolgimenti emozionali, e con uno stato d'animo più sereno. E riuscirai a persuadere il tuo interlocutore in pochi minuti.



## I Metaprogrammi e I Metamodelli

Significa innanzitutto capire il tuo interlocutore. E l'unico modo è comprenderne i modelli linguistici, i metaprogrammi, il sistema rappresentazionale. In una parola la sua Mappa. Ancora una volta la **mappa non è il territorio**: la sua rappresentazione interiore della realtà non riproduce esattamente la realtà, ma è solo un'interpretazione filtrata attraverso le sue credenze e i suoi valori personali. Quindi capire la sua mappa, consente di entrare nel suo mondo e rispettarne i valori.

I **modelli linguistici** sono il modo in cui l'uomo semplifica e modella la propria realtà, facendo generalizzazioni, deformando la realtà ed eseguendo delle cancellazioni che permettano di filtrare i dati necessari da ogni esperienza della vita. Capire in che modo il tuo interlocutore utilizza questi processi, ti consente di approfondirne la conoscenza e il modo di ragionare.



I **metaprogrammi** sono quelle regole che l'uomo crea, sulla base di riferimenti ed esperienze, per prendere decisioni in ogni situazione della vita: c'è chi valuta determinati fattori, e chi altri. Chi ha bisogno della conferma degli altri, e chi si fida solo di se stesso. Chi ama i cambiamenti e chi cerca stabilità. Chi si fida a priori e chi ha bisogno di continue conferme. E così via. Anche in questo caso capire in che modo il tuo interlocutore utilizza questi processi, ti offre molti vantaggi.

Ancoraggio

Certamente ti sarà capitato di ascoltare una determinata canzone e automaticamente pensare alla persona che ami, rievocandone tutte le **emozioni associate**. Come quando senti un profumo particolare e rivivi emozioni passate. Ecco, questi sono due classici esempi di ancore.



L'**ancoraggio** significa associare ad un determinato stato d'animo, un segno ben preciso, inequivocabile. Ogni volta che si ripete, automaticamente rievoca quello stato d'animo. Può essere un profumo o una canzone, come già detto, ma anche un gesto, una stretta di mano, una pacca sulla spalla.

Fai questo esercizio: ripensa ad una situazione estremamente piacevole della tua vita, un momento in cui ti sentivi sicuro e forte. Rivivine le sensazioni, ascoltane i rumori e gli odori, immagina ogni dettaglio. Ora **stringi il pugno** più forte che puoi. In questo modo ancori uno stato d'animo molto positivo alla tua stretta. E quando ti trovi in difficoltà, stringi il pugno con la stessa intensità e ti sentirai subito



## I Ricordi Dolorosi

I ricordi dolorosi anche se fanno parte del passato spesso ritornano a galla, riemergono dai meandri della nostra mente e riaprono ferite mai cicatrizzate. La sofferenza restituisce energia al ricordo e questo non ci mette in condizione di affrontare con serenità gli avvenimenti e la quotidianità. **Impara a vivere nel presente.** Oggi tu hai accesso a nuove risorse che prima non avevi, e che puoi utilizzare per superare qualsiasi difficoltà.

Chiudi gli occhi, prendi il ricordo che ti crea sofferenza, guardalo dall'esterno, come se fosse proiettato sullo schermo di un televisore. Tu ne sei il regista. Guardalo scorrere, osserva le immagini, ascolta le parole, rivivi le sensazioni. Poi riguarda la sequenza al contrario, dalla fine all'inizio, sempre più velocemente. Comincia a modificarne i particolari, **trasformalo in un cartone animato**, cambiane i colori, aggiungi particolari ridicoli, rendi i protagonisti del film caricature di loro stessi, storpiane il naso o le orecchie! E ora ricomincia da capo per tre volte. Alla fine il tuo ricordo perderà quelle connotazioni negative che aveva prima.

L'importante è che rivivi in maniera adeguata e ricca di particolari il tuo nuovo film modificato. Il tuo inconscio non può distinguere un ricordo reale da uno ricostruito dal tuo cervello, perchè in entrambi i casi si tratterà di **un'interpretazione che non corrisponde alla realtà** Un ricordo, ma che è filtrata attraverso le tue credenze e i tuoi valori personali; un'interpretazione che puoi decidere di utilizzare a tuo vantaggio, per rendere più serena la tua esistenza.



## Situazioni difficili

Nessuno è immune da eventi negativi e a brutte esperienze: ma puoi interpretarle nel giusto modo, ricordando che ogni esperienza della vita contribuisce alla tua crescita interiore e a creare riferimenti utili per il tuo futuro. E quando ti senti giù e sopraffatto dagli eventi fatti questa domanda: **"come vorrei sentirmi adesso? perchè? cosa me lo impedisce?"**. Il solo fatto di porsi queste domande, ti obbliga a dare delle risposte, a cercare la soluzione senza soffermarti sul problema. Concentrarsi sulla soluzione ti permette di agire in uno stato d'animo positivo e rafforzante e potrai vedere il tuo problema sotto una nuova luce.



## Curare le fobie con la Pnl

Uno dei metodi insegnati dalla PNL è questo: immagina in ogni dettaglio una **situazione assolutamente piacevole**, nella quale hai avuto fiducia in te, sicurezza, forza interiore. Visualizzala nella tua mente: cosa vedi? cosa senti? cosa riesci ad ascoltare? si tratta di un'immagine o di un film? a colori o in bianco e nero? è vicino o lontano dai tuoi occhi? è nitido o sfuocato? Nota bene tutte le caratteristiche di questo ricordo.

Ora immagina, dissociato da te stesso (cioè da fuori), una situazione in cui si possa manifestare la tua **reazione fobica**. Ancora una volta controllane tutti i particolari. Probabilmente vedrai un'immagine buia, sfocata e così via, anche se poi dipende tutto da come sei abituato ad raffigurarti le situazioni.

Quello che devi fare è semplice: **trasforma la situazione fobica in una positiva**. Prendi ogni singolo dettaglio e modificalo in modo da renderlo uguale a quello della situazione positiva. Ad esempio prendi l'immagine negativa, aggiungile colore e luminosità, rendila più nitida, finché non assomiglia all'immagine positiva. E così via per tutti i particolari. Ora prova a rivivere la situazione fobica: ti stupirai di vedere come tutte le **sensazioni negative sono letteralmente scomparse!**



## Ristrutturazione

La ristrutturazione di un evento si fonda ancora una volta sul presupposto che la **mappa non è il territorio**: la tua rappresentazione interiore della realtà non riproduce esattamente la realtà, ma è solo un'interpretazione filtrata attraverso le tue credenze e i tuoi valori personali. Questo significa che ciascun evento può essere interpretato da vari punti di vista e ricontestualizzato.

La ristrutturazione del contesto significa questo: prendi un evento, riconsideralo in una situazione diversa e cercane nuovi significati. Ad esempio se una persona è molto testarda per le faccende di casa, puoi ristrutturarne il contesto: quella stessa testardaggine, sul lavoro può diventare determinazione ed essere considerata una grande qualità.

La ristrutturazione del contenuto significa invece modificare il senso che tu dai ad un evento: ad esempio se il tuo datore di lavoro si lamenta di te, non vuol dire per forza che sei incapace o incompreso. Potrebbe voler dire che il tuo capo ti stima e vorrebbe aiutarti a crescere in un determinato lavoro. E così via.

Applicata ai vari contesti della vita, la ristrutturazione può risultare molto utile, sia per affrontare dolori e sofferenze del passato, sia per i piccoli problemi quotidiani che portano rabbia e frustrazione. Provare per credere!





## Corsi di Formazione PNL

Sembra quasi una moda in questi ultimi anni parlare di PNL. Molti hanno partecipato a corsi e seminari e hanno scoperto che esistono metodi e tecniche per migliorare la propria qualità della vita. La loro vita si muove ad alte velocità e riescono a creare possibilità per se stessi e per gli altri poiché sono portatori sani di benessere psicofisico economico e sociale. Tanti altri, gli scettici, sono sempre al punto di partenza, la domanda che si pongono è se vale o no la pena di investire in Corsi di Formazione. Ma la vera domanda è: quanto stress accumuliamo ogni giorno? Quanto tempo passiamo a seguire attività che "dobbiamo" fare? Quante volte ci siamo detti o abbiamo sentito dire "Io sono fatto così, non posso cambiare", "La gente non cambia"?

E' ora di dire basta! Noi esseri umani siamo fantastici, abbiamo delle potenzialità illimitate, siamo ricchi di risorse e di potere interiore! Cosa aspettiamo a tirarlo fuori? Investire su se stessi è questo significa dedicarsi un po' di tempo, anche quando il tempo ci sembra che non basti mai. Siamo noi i protagonisti della nostra realtà, nessuno è più importante di noi! Dunque facciamo ogni tanto un regalo, dedichiamoci a noi stessi. Dice un vecchio adagio: se tu non ti ami, come puoi pretendere che lo facciano gli altri?

Passiamo anni con idee strane in testa, del tipo "devo fare questo, perchè me lo ha detto lui", "mi devo laureare perchè sennò i miei genitori non sono contenti", oppure "sono troppo vecchio per fare questa cosa", "sono troppo giovane per fare quest'altra", "sono fatto così, non posso cambiare", "non sono capace di fare niente".

Etc, etc, etc. Ma chi lo dice?! Si tratta solo di credenze che ci limitano, che non ci permettono di credere in noi stessi, nelle nostre risorse, nei nostri talenti!

Ognuno di noi ha tantissimi talenti. Ecco che investire su noi stessi e sulla nostra crescita personale ci guida alla riscoperta delle nostre risorse. **Siamo unici!**

Ognuno di noi è un essere straordinariamente unico anche se apparentemente uguale agli altri. Unico poiché ha sviluppato un proprio modello percettivo personale così come personale e straordinaria è la capacità creativa e la genialità di ogni singola persona.

Dunque, per una volta, invece di passare ore a leggere il libretto di istruzioni del nostro cellulare, impariamo le istruzioni del nostro cervello e della nostra potentissima mente. Impariamo a comunicare in maniera efficace e persuasiva. Impariamo a distinguere le nostre potenzialità dai nostri limiti. Impariamo a crescere ogni giorno con degli obiettivi ben chiari e ben strutturati. Hai mai pensato a fissare saldamente i tuoi obiettivi per il prossimo futuro, hai mai pensato di creare una bussola mentale, ti hanno mai detto che basta polarizzare l'ago della tua bussola interiore verso il tuo obiettivo per fare rotta verso il tuo successo?

La vita è una grande opportunità. I vincitori non sono quelli che hanno ricevuto le carte migliori ma solo quelli che giocano bene le carte che hanno a loro disposizione! Ricordati pure che ci sono tre tipi di persone e cioè:

- **Quelli che fanno accadere le cose,**
- **Quelli che guardano le cose accadere,**
- **Quelli che si chiedono com'è che accade.**

A quale delle tre categorie pensi di voler appartenere? Sì, possiamo realizzare i nostri sogni. Credendo in noi stessi, avendo più fiducia e più autostima, investendo su noi stessi. Quelli che fanno accadere le cose sono coloro che hanno obiettivi e sanno perseguirli, a loro accade solo ciò che desiderano. Se non ci provi non potrai mai scoprire che tutta l'energia che ti serve è già in te. Hai bisogno solo che qualcuno ti aiuti a sprigionarla!!!





**Scegli di frequentare uno dei nostri seminari:**

**Vivere intensamente è** Un seminario "full immersion" per scoprire e manifestare il tuo potere interiore. Una opportunità da cogliere, una esperienza da vivere.!

Per info contatta la nostra associazione e iscriviti al prossimo seminario. Fallo ORA!

[www.dinamicamente.net](http://www.dinamicamente.net) [info@dinamicamente.net](mailto:info@dinamicamente.net)