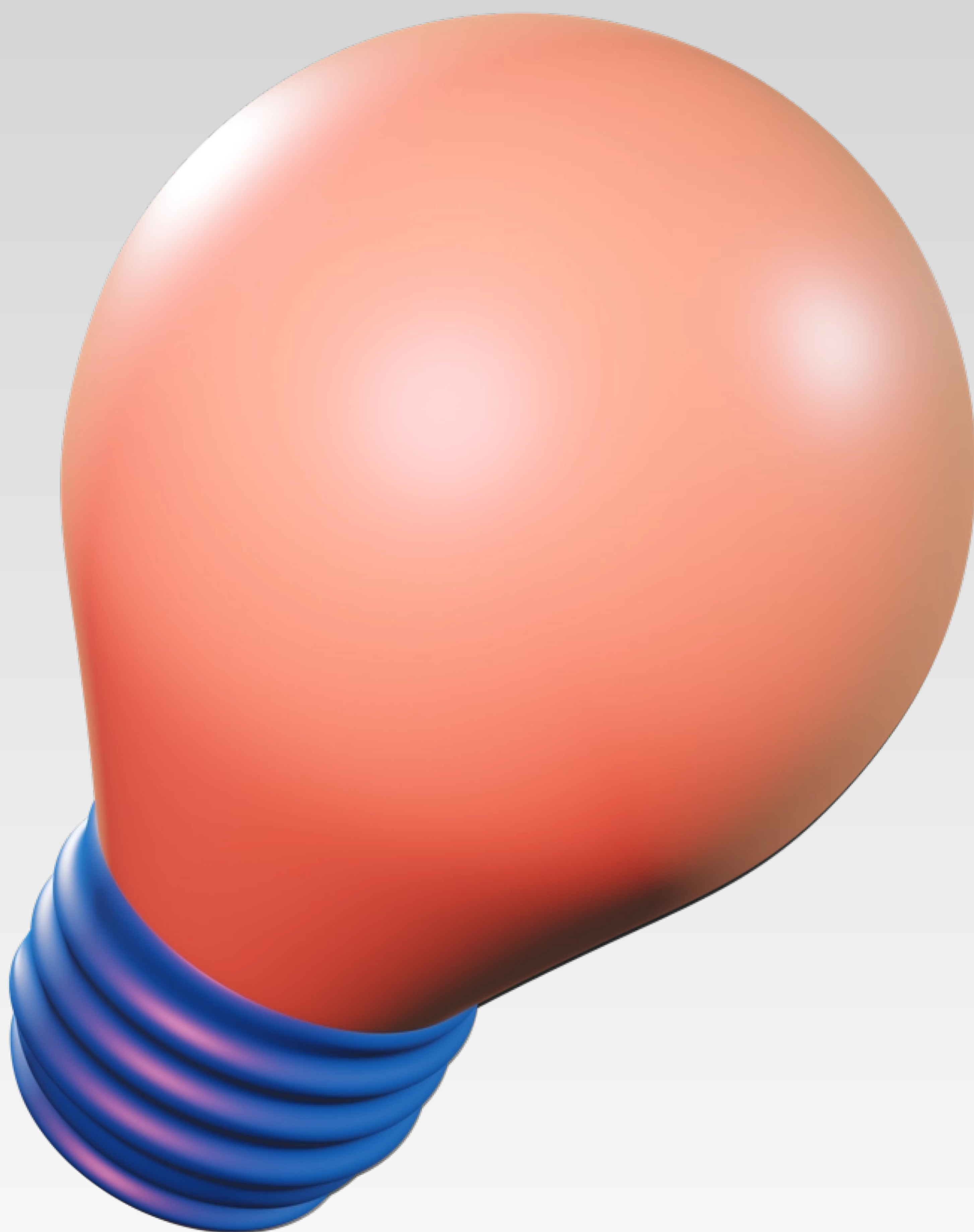




25 PRINCIPI



per migliorare la qualità della tua vita





25 PRINCIPI PER MIGLIORARE LA QUALITÀ DELLA TUA VITA



I migliori 25 modelli mentali per
aiutarti a prendere decisioni
migliori e gestire il cambiamento.

Simone Dassereto



INDICE



P. 3: Come trarre il massimo beneficio dalla guida

P. 5: Venticinque modelli mentali in una frase e quattro categorie

P. 11: I venticinque principi del cambiamento

COME TRARRE IL MASSIMO BENEFICIO DALLA GUIDA

I modelli mentali non sono altro che una lista di consigli su come prendere decisioni più efficaci.

Hai presente la cassetta degli attrezzi dell'Ikea?



Sì, esatto, quella che ti salva la vita ogni volta che compri l'ultimo gadget per la casa e non sai come fissarlo al muro.

Ecco, immagina questo documento come la tua personale cassetta degli attrezzi per la mente.

Ti consiglio di usare questa lista per:

- Risolvere un problema difficile in poco tempo
- Prendere una decisione delicata sul tuo futuro
- Affrontare un cambiamento importante nella tua vita
- Decidere come comportarti quando non hai idea da dove cominciare

COME TRARRE IL MASSIMO BENEFICIO DALLA GUIDA

Si dice che le più grandi soddisfazioni derivino dalla capacità di prendere le giuste decisioni.
E le decisioni corrette sono la naturale conseguenza delle giuste domande.

Tra poco, ci faremo insieme tante domande e proveremo a trovare risposte creative.

Ho inserito all'interno di questa lista sia idee frutto della mia esperienza personale, sia principi tratti da libri e risorse che ho studiato nel corso del tempo, sia consigli ricevuti da persone molto più in gamba di me.

È sufficiente anche una sola decisione corretta per trasformare la tua vita in positivo.

“La vita è come pedalare in bicicletta. Per mantenere l'equilibrio, devi continuare a muoverti”

Albert Einstein

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

1. COME PRENDERE DECISIONI MIGLIORI

DORMICI SU

Per quanto possa sembrare controintuitivo, dormire bene è il segreto per essere più produttivi durante il giorno: i livelli di energia fisica e mentale sono più alti e il nostro cervello pensa in maniera più efficiente, aiutandoci a portare a termine più attività in meno tempo.

GUIDA A DESTRA, GESTISCI A SINISTRA

I migliori risultati si raggiungono coniugando le differenti funzioni del nostro cervello: utilizza la creatività dell'emisfero destro come guida strategica, pianifica e gestisci attraverso il pensiero logico-razionale dell'emisfero sinistro.

COME SAREBBE SE FOSSE SEMPLICE

Cercare di fare tutto alla perfezione è impossibile, pone aspettative irrealistiche, rende il processo più complesso e inibisce l'azione: quando ti trovi in una situazione simile prova a chiederti come sarebbe la soluzione a questo problema, se fosse semplice.

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

SCOMPONI IN PEZZI PIÙ PICCOLI

Quando si lavora su un progetto ambizioso, è facile arenarsi ancor prima di cominciare e sentirsi sopraffatti dal livello di impegno necessario alla sua riuscita: scomponi le attività nelle loro componenti più basiche e porta a termine piccole azioni in maniera costante.

GUARDA GLI OPPOSTI

Inconsapevoli rispetto a ciò che accade intorno a noi, comprendiamo davvero le cose quando siamo esposti al loro esatto opposto (felicità VS tristezza): per scoprire il significato dell'immagine che vedi riflessa, guarda dall'altro lato dello specchio.

DIMENTICA LE ASPETTATIVE

Carichiamo il presente di responsabilità, creando le condizioni per la nostra delusione: senza aspettative, gli stessi eventi perdono potere ed influenza - *“la felicità è il risultato della realtà meno le aspettative”*.

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

2. COME MIGLIORARE I PROPRI RISULTATI

METTI IN PRATICA QUELLO CHE IMPARI

Le persone assimilano informazioni in maniera passiva e applicano poco (fenomeno conosciuto come “illusione del risultato”): per ottenere risultati concreti, la pratica aiuta molto di più della teoria.

UTILIZZA IL CERCHIO DEL CONTROLLO

La realtà ha tre strati, ovvero le cose che controlliamo, quelle che influenziamo e quelle che non controlliamo: per raggiungere risultati migliori e più efficaci, concentrati sulle cose che stanno sotto il tuo controllo.

SCEGLI UNA COSA SOLA

Per ottenere risultati significativi e più efficaci degli altri, dovrai comportarti in maniera differente dalla massa: definisci le tue priorità, concentrati su una cosa sola alla volta e rimuovi il resto.

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

GIOCA AL RIALZO SU CIÒ CHE FUNZIONA

Invece di continuare con la tua routine attuale e suddividere la tua attenzione tra tante piccole attività, rifletti sulle cose che producono i migliori risultati, sia al lavoro che nella vita privata, e dedica loro il doppio del tempo.

DAI PRIMA DI RICEVERE

La maggior parte delle persone, spinte dall'egoismo dei propri bisogni, tende a chiedere senza offrire; ma quando dai qualcosa a qualcuno senza chiedere nulla indietro, avrai molte più probabilità di ricevere in cambio un valore più che proporzionale.

ESPANDI IL TERRITORIO DELLA FORTUNA

La fortuna si crea, non si riceve dall'alto: l'azione crea più occasioni e all'aumentare delle occasioni aumentano le possibilità che la fortuna ci metta il suo zampino.

CHIEDI FEEDBACK A QUALCUNO MIGLIORE DI TE

Il tuo tempo viene assorbito dalle abitudini che, se disfunzionali e poco efficaci, ti portano a mettere in dubbio cosa stai facendo: il miglior modo per trovare una soluzione è chiedere consiglio a qualcuno più in gamba di te.

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

3. COME COMPRENDERE MEGLIO SÉ STESSI

RICORDATI DA DOVE VIENI

Tendiamo ad avere un atteggiamento giudicante rispetto al presente e a ciò che siamo in grado di fare, senza prendere in considerazione come siamo arrivati fino a qui: una maggiore consapevolezza del tuo passato, delle tue difficoltà e delle sfide vinte o perdute ti restituisce la giusta prospettiva rispetto al presente.

TROVA IL TUO 1%

Quando fai leva sui tuoi punti di forza, sulle capacità rispetto alle quali sei nell'1% della tua categoria e in cui eccelli, riuscirai a ottenere risultati ben superiori alla media: che cosa sai fare molto bene e come puoi dedicarvi più tempo?

RIVIVI GLI ANNI D'ORO

Per ritrovare l'equilibrio e creare le condizioni necessarie ad esprimere il tuo lato migliore, torna indietro e rifletti su ciò che ti ha fatto stare meglio in passato: ripercorri i tuoi “anni d'oro” e riporta quello stato mentale nel tuo presente.

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

INDOSSA IL TUO ANELLO SEGRETO

Ognuno di noi ha un anello segreto, ovvero un oggetto che funge da porta di accesso all'espressione del proprio sistema di valori senza filtri: indossalo ogni volta che vuoi esprimere la tua personalità in maniera profonda e genuina.

ASSECONDA LA TUA PAURA PIÙ GRANDE

Sappiamo che incontreremo avversità lungo il cammino, senza che ci sia data possibilità di scelta: il primo passo per gestirle in maniera efficace è pensare attivamente a come ti comporteresti se le tue paure più grandi si avverassero.

LEGGI LE CARTOLINE DAL FUTURO

Hai solo controllo sul presente, ma puoi utilizzare la tua visione del futuro per riflettere sul modo migliore di comportarti oggi stesso: scriviti e auto-inviati una cartolina dal futuro.

GUARDA LA TUA ZONA D'OMBRA

Le tue ombre sono tratti caratteriali che hai dentro e non sei riuscito/a ad accogliere, per questo causano fastidi e conflitti quando li vedi negli altri: accetta il fatto che anche tu, almeno in parte, sei fatto/a così.

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

4. COME GESTIRE PREOCCUPAZIONI E RIFIUTI

IL PRINCIPIO 90/10

Per migliorare dobbiamo imparare ad accettare il rifiuto, gli errori e le cadute, concedendoci lo spazio di sbagliare: uno dei modi più semplici per farlo è accettare che nel 90% dei casi tenderemo a fallire, mentre solo il 10% delle occasioni si trasforma in successo.

L'EGOISMO VINCE (QUASI) SEMPRE

Sappiamo che gli esseri umani sono prevalentemente egoisti: invece che giudicare gli altri ed etichettarli come tali, ciò che ti aiuta a porre le cose nella giusta prospettiva è comprendere che tu stesso/a metti in atto il medesimo meccanismo nei confronti degli altri (direttamente o indirettamente).

PROPONI LE COSE ALMENO DUE VOLTE

Fai il primo passo, e chiedi ciò che ti sta a cuore; non limitarti a proporre una volta, ma persisti nel tuo intento quando non ricevi risposta, proponendo la stessa domanda almeno due volte, in modo da aumentare le possibilità di ottenere riscontro.

25 MODELLI MENTALI IN 1 FRASE E 4 CATEGORIE

METTI IL PUNTO SOLO DOPO LA FINE

Spesso il principale ostacolo alla riuscita di un'iniziativa o un progetto è la tua capacità di persistere nel tuo intento: prima di dichiararne il fallimento puoi scegliere di andare oltre i tuoi limiti e dare il massimo fino a quando non ha più senso farlo.

CALCOLA IL VALORE DI UNA PREOCCUPAZIONE

La complessità delle nostre vite è aumentata in maniera proporzionale alle opportunità, ma più ci preoccupiamo, meno riusciamo a goderci il tempo presente: per evitarlo, prova a riflettere sul valore tangibile delle opportunità perse a causa della paura.



I 25 PRINCIPI DEL CAMBIAMENTO



Simone Dassereto





COME PRENDERE DECISIONI MIGLIORI



Simone Dassereto



GUIDA A DESTRA, GESTISCI A SINISTRA

In cosa consiste

Stephen Covey, in “Sette regole per avere successo”, definisce la ricetta per ottenere risultati sostenibili e duraturi. Una di queste regole dice di utilizzare le differenti parti del nostro cervello per creare il mix di competenze necessarie a raggiungerli. La parte destra, dedicata alla gestione delle emozioni, alla creatività e all’intuizione e quella sinistra, che regola invece il pensiero analitico, logico e razionale. I migliori risultati si raggiungono quando le utilizziamo entrambe.

Come si applica

Comincia dalla parte destra ed utilizzala come guida. Definisci una visione, dove vuoi arrivare e in che modo vuoi avere un impatto positivo sulla realtà che ti circonda. Se hai un progetto, definisci la strategia e lo scopo a cui aspiri. Successivamente spostati sulla parte sinistra del cervello e utilizzala per gestire. Gestire significa sia analizzare i problemi da risolvere, i limiti, le opportunità, sia pianificare tutte le attività necessarie a raggiungere l’obiettivo. Gestire vuole anche dire capire ciò che devi fare, quando devi farlo e misurare il progresso nel cammino verso la meta.

Un esempio concreto

Per creare Indie Productivity, ho passato le prime settimane a capire quale fosse lo scopo della mia divulgazione, quali argomenti includere e in che modo potesse essere utile al pubblico di riferimento. Sono partito con la guida da destra insomma. Successivamente mi sono dedicato all’analisi delle ricerche organiche su Google, alla pianificazione dei contenuti scritti e video, alla collezione di informazioni utili e interessanti e, soprattutto, all’esecuzione e distribuzione sulle varie piattaforme digitali. Prima a destra, poi a sinistra.

COME SAREBBE SE FOSSE SEMPLICE

In cosa consiste

Cercare di fare tutto alla perfezione è impossibile e la perfezione non esiste. L'asticella della perfezione viene definita dal suo creatore, e quanto più alte sono le tue aspettative, quanto più complesso diventerà raggiungere il risultato che ti sei prefissato.

Cercare di raggiungere la perfezione è la causa di un altro, fondamentale problema: inibisce l'azione e incrementa la frizione. Se percepiamo una cosa come complessa da raggiungere, facciamo fatica anche solo a cominciare ad applicarci. Sapere che dovremo faticare va contro il nostro istinto di conservazione energetica. Il nostro cervello cercherà scuse di ogni tipo per distrarci e per trovare soluzioni più vantaggiose nell'economia della nostra sopravvivenza che rappresentano la via più corta per raggiungere il piacere. Quindi come possiamo prevenire questo meccanismo?

Come si applica

Tim Ferriss, autore, investitore e podcaster tra i più famosi al mondo, ripete da anni un mantra che ho fatto mio da qualche anno a questo parte. Quando ci troviamo in una situazione simile a quella descritta, proviamo a chiederci: come sarebbe la soluzione a questo problema se fosse semplice? In altre parole: invece che cercare di sviluppare una soluzione articolata, laboriosa e complessa da mettere in pratica, qual è la minima azione efficace che possiamo compiere nel più breve tempo possibile in modo che abbia un impatto positivo sul problema da risolvere? Questo approccio ha due vantaggi fondamentali: ci aiuta a semplificare il problema a livello mentale e ci costringe a elaborare soluzioni che siano realizzabili e rapide da implementare. La prossima volta che ti trovi in una situazione problematica e non sai come reagire, prova a chiederti: sto cercando di over-complicare la soluzione al mio problema? Cosa farei oggi stesso se la soluzione fosse semplice? Quali sono le azioni più semplici mettere in atto?

COME SAREBBE SE FOSSE SEMPLICE

Un esempio concreto

Da sempre sono un perfezionista. Cerco di fare le cose al meglio, in ogni occasione.

Ricordo come se fossi ieri un episodio che mi successe mentre lavoravo per una società di consulenza a Sydney. Come tutte le realtà consulenziali, il modello di business sta in piedi quando all'aumentare del numero di clienti il valore monetario orario ottenuto in cambio è più alto del costo della forza lavoro.

Ecco, io non avevo preso in considerazione questa variabile e me ne accorsi molto presto. La natura del modello prevede che ogni consulente con a carico un portafoglio clienti cerchi di raggiungere il miglior risultato possibile utilizzando le proprie risorse di tempo in maniera bilanciata. Risultati migliori, infatti, significano clienti soddisfatti e rapporti contrattuali più duraturi. Ma io questo non lo avevo compreso. Lavoravo come un matto su ogni progetto e cercavo di portare a termine quante più iniziative possibili, indipendentemente dal valore contrattuale e il compenso pattuito con la mia società. Cercando di fare troppe cose, sono aumentati i miei errori di disattenzione e i risultati del progetto erano spesso mediocri. Come se non bastasse, i miei livelli di stress erano arrivati alle stelle (prima, durante e dopo il lavoro) e le mie relazioni ne risentivano in maniera importante. Allora non ho avuto altra scelta: ho imparato a semplificare e a distinguere le cose essenziali da quelle secondarie, sacrificando la perfezione per l'efficienza. E da quando l'ho fatto, ho cominciato a fare meglio le cose giuste.

DORMICI SU

In cosa consiste

I migliori top performer al mondo, dagli atleti agli imprenditori di successo, quando intervistati hanno ripetuto più volte che se dovessero condividere un solo consiglio per ottenere risultati migliori, questo sarebbe dormire meglio. La ricerca scientifica lo conferma: è stato dimostrato che dormire meno di 7 ore a notte ha effetti negativi sulla salute e favorisce l'insorgere di malattie neurodegenerative. Per quanto possa sembrare controintuitivo, dormire bene è il segreto per essere più produttivi durante il giorno: i livelli di energia fisica e mentale sono più alti e il nostro cervello pensa in maniera più efficiente, aiutandoci a portare a termine più attività in meno tempo.

Come si applica

Fai un esperimento. Per 15 giorni consecutivi, prova ad andare a dormire ogni giorno alla stessa ora (tra le 22 e le 23), dormendo 8 ore a notte. Prova poi a confrontare i risultati ottenuti durante il giorno in termini di qualità del lavoro. Scoprirai che non solo ti sentirai meglio fisicamente e psicologicamente, ma otterrai anche benefici tangibili rispetto alla qualità del tuo lavoro.

Un esempio concreto

Per anni sono andato a dormire molto tardi, ogni sera dopo mezzanotte. Mi perdevo in attività lavorative poco prima di coricarmi e mi svegliavo ogni giorno molto presto, mettendo corpo e mente sotto un forte stress. Dopo avere letto molti libri sul tema, tra cui “Why We Sleep” di Matthew Walker (te lo consiglio!), ho provato a dormire 8 ore per notte, addormentandomi poco dopo le 23. Da quel momento non solo sono riuscito a svegliarmi prima e dedicare del tempo a me stesso prima del lavoro, ma i livelli di energia durante la giornata sono aumentati drasticamente. E, per i fanatici del tracking, il mio “punteggio del sonno” medio (tracciato con Oura Ring), è aumentato del 20%.

SCOMPONI IN PEZZI PIÙ PICCOLI

In cosa consiste

Quando pianifichiamo un progetto ambizioso, è facile arenarsi ancor prima di cominciare. Questo succede perché ci rendiamo conto di quanto lavoro dovremo portare a termine affinché la nostra idea veda la luce. Il problema è duplice: da una parte ci concentriamo solo sul risultato finale e non sul processo, dall'altra non riusciamo a scindere le attività dalle loro componenti. Esiste un principio utile a superare questi ostacoli, ripreso in diverse forme da numerosi metodi di configurazione degli obiettivi. Alla base di ognuno di essi c'è una regola chiara: scomporre le attività nelle loro componenti più semplici e portare a termine piccole azioni in maniera costante.

Come si applica

Uno dei metodi di pianificazione degli obiettivi si chiama OKR (acronimo che sta per "Objectives and Key Results"). Il principio alla base di questa metodologia richiede di definire obiettivi precisi e azioni dettagliate che ci aiutino a raggiungerli (puoi approfondire qui). Comincia col definire il tuo obiettivo macro. In cosa consiste? Cosa vuoi ottenere? Che caratteristiche avrà il risultato finale?

Successivamente, concentrati sulla definizione delle azioni necessarie a raggiungere l'obiettivo. Quali risultati individuali dovrai ottenere perché l'obiettivo sia raggiunto? A questo punto, fai un piano di tutte le singole attività che devi compiere e suddividile in un piano mensile e settimanale. In altre parole, distingui la strategia dalla pianificazione e la pianificazione dall'esecuzione. Ogni giorno, focalizzati solo sul processo, ovvero sul portare a termine un'attività precisa. Pensa al tuo obiettivo come a un puzzle: ogni attività è un piccolo tassello e l'obiettivo è il disegno finale.

Un esempio concreto

Per anni ho lavorato come Project Manager presso aziende molto grandi i cui progetti richiedevano una pianificazione dettagliata, con scadenze precise. Spesso per portarli a termine ho dovuto lavorare con team molto grandi e decine di persone coinvolte. Per semplificare il lavoro, per ogni progetto andavo a organizzare una lavagna (fisica o digitale), contenente tutti gli obiettivi. Sotto ogni obiettivo, facevo una lista di ogni singola micro-attività necessaria a completarlo. Assegnavo poi un responsabile ad ogni attività e pianificavo la data di inizio e di completamento. Ogni settimana, insieme al team, tenevamo traccia del progresso di ogni attività micro. Questo ci dava gli strumenti necessari a gestire il progetto in maniera accurata.

GUARDA GLI OPPOSTI

In cosa consiste

Se ci pensi bene, per buona parte della nostra vita galleggiamo in uno stato di inconsapevolezza rispetto a ciò che ci succede. Dopo anni, se ne siamo in grado, impariamo a dare valore ad avvenimenti che sul momento non siamo stati in grado di capire e apprezzare fino in fondo. Questo succede perché comprendiamo davvero le cose che accadono intorno a noi solo guardando al loro opposto. Apprezziamo la felicità quando conosciamo la delusione e la tristezza. Apprezziamo la vita quando conosciamo la malattia o vediamo la morte.

Come si applica

Prova a riconoscere gli opposti nella tua vita quotidiana. Apprezza le cose semplici riflettendo sul loro opposto. Chiediti come ti sentiresti se non avessi quella cosa che adesso dai per scontata. Senza quelle amicizie, relazioni, quel familiare, quell'opportunità che ti è stata data. E al contrario, quando succede qualcosa di spiacevole, considera quanto sia importante ciò che già hai. Guarda dall'altro lato dello specchio per scoprire il significato dell'immagine che vedi riflessa.

Un esempio concreto

Per anni mi sono sempre concentrato su quello che ancora non avevo raggiunto dal punto di vista personale e professionale. Dopo una chiaccherata notturna con un amico una sera d'estate, ho riflettuto sul concetto degli opposti. Non ricordo precisamente le parole ma il discorso riguardava il concetto di perdita: “si trova davvero qualcosa quando si comprende cosa vuol dire perdere”. La sola consapevolezza di questo meccanismo mi ha consentito di dare più valore a ciò che ho e non a ciò che ancora manca.

DISTRUGGI LE ASPETTATIVE

In cosa consiste

La nostra quotidianità è definita dalle nostre aspettative, che sono per natura soggettive. Carichiamo il presente di responsabilità, creando le condizioni per la nostra delusione. La realtà è neutra, ma i nostri meccanismi mentali creano l'aspettativa che qualcosa debba o non debba succedere. Disavventure, tradimenti, problemi, litigi. Questi eventi nell'opinione comune assumono una connotazione negativa derivante dall'immagine della realtà che ci aspettiamo. Senza aspettative, gli stessi eventi perdono potere ed influenza. Una delle citazioni più popolari sulle aspettative recita: “la felicità è il risultato della realtà meno le aspettative” (“Happiness = reality - expectations”).

Come si applica

Per quanto sia più facile a dirsi che a farsi, prova a riflettere su quali siano le tue aspettative rispetto al presente, al passato o al futuro. Di quali responsabilità fuori dal tuo controllo stai caricando la tua vita, i tuoi amici, la tua famiglia e le tue relazioni? Che cosa succederebbe se eliminassi ogni aspettativa? A volte è semplicemente impossibile non aspettarsi il supporto della persona a cui teniamo, ma ridurre al minimo questa convinzione ci consente di spostare il focus su quello che noi possiamo fare per gestire la nostra serenità, piuttosto che aspettarci l'aiuto di qualcun altro.

Un esempio concreto

Da sempre tendo a rimuginare su come le cose sarebbero dovute andare, piuttosto che accettare come effettivamente siano andate. Quella persona avrebbe potuto essere più tollerante, avrebbe potuto essere meno egoista, avrebbe potuto essere meno arrogante. Per quanto ciò vada in senso contrario rispetto al mio naturale modo di pensare, ho provato a fare questo esercizio per ridurre le aspettative nei confronti di persone con cui ho stretto un legame. Nonostante non sia ancora in grado di eliminare in toto la delusione derivante da una mancanza altrui, ridurre le aspettative al minimo mi ha aiutato in due modi. Ha ridotto il tempo passato a rimuginare e ha velocizzato il tempo necessario a ritrovare un equilibrio emozionale.



COME MIGLIORARE I PROPRI RISULTATI



Simone Dassereto



METTI IN PRATICA QUELLO CHE IMPARI

In cosa consiste

Nella maggioranza dei casi, le persone razionalizzano troppo e applicano poco. Questo fenomeno è conosciuto come “illusione del risultato”, ovvero illudersi di poter raggiungere un risultato diverso attraverso le informazioni appena acquisite. Per ottenere risultati concreti, la pratica aiuta molto di più della teoria. Quando le informazioni sono puro intrattenimento passivo si trasformano in una forma di procrastinazione e non vengono assimilate.

Come si applica

La prossima volta che ti trovi a studiare un argomento, acquisire competenze su una nuova materia e approfondire la ragioni dietro un comportamento, prova a chiederti: “Mi sto perdendo nella teoria, evitando la pratica”? Prova invece a dedicarti ad un progetto reale attraverso il quale mettere in pratica le nozioni che hai in testa.

Un esempio concreto

Anni fa passavo ore ed ore a studiare nuove strategie di marketing, spesso finendo per riempirmi la testa di nozioni teoriche tratte dall’esperienza altrui. Mi sono reso conto che l’80% delle informazioni che studiavo non riuscivo a padroneggiarle per mancanza di applicazione. Quando ho cominciato a sperimentare e metterle in pratica nel mio lavoro giornaliero, le ho assimilate in maniera duratura. Ho aggiunto dettagli e sfumature nuove ai concetti originali, traendoli dalla mia personale esperienza.

UTILIZZA IL CERCHIO DEL CONTROLLO

In cosa consiste

Il nostro raggio di azione è definito dalle cose su cui possiamo avere un impatto. Per raggiungere un risultato, qualsiasi esso sia, ci sono molti fattori in gioco. Possiamo immaginare la realtà come una cipolla a 3 strati: lo strato del controllo, lo strato dell'influenza e lo strato esterno. Per aumentare le nostre probabilità di successo, dobbiamo decidere su quale livello di realtà agire. Agendo sul secondo strato, riusciremo soltanto a influenzare ciò che ci circonda: le decisioni altrui, lo stato d'animo delle persone, il contesto sociale. Agendo sul terzo strato, il nostro contributo sarà minimo: guerre, politica internazionale, clima. Possiamo però assumerci la piena responsabilità del primo strato, ovvero ciò che sta sotto il nostro controllo: le parole che diciamo, la nostra mentalità, i valori in cui crediamo, gli obiettivi che ci poniamo e le azioni che compiamo.

Come si applica

Quando ti trovi in situazioni complesse, puoi decidere se gettare la spugna e pensare che non hai influenza su ciò che accade intorno a te, oppure guardare alle cose che sono sotto il tuo controllo. Se un risultato è il prodotto di un'azione e del suo contesto, tu puoi fare del tuo meglio per influenzare il primo fattore.

Un esempio concreto

Ho lavorato per anni in Germania e ricordo molto chiaramente i primi 6 mesi in azienda: sono stati un incubo. Non riuscivo a rapportarmi con la mia capa e la nostra visione della gestione progettuale era spesso molto distante. A quel punto potevo scegliere se lamentarmi, contestare le sue idee e cercare lo scontro, oppure fare tutto ciò che era sotto il mio controllo per migliorare la nostra comunicazione e negoziare dei punti di incontro. Le cose sono progressivamente migliorate e il contesto aziendale ha successivamente premiato questo approccio pratico e diplomatico.

SCEGLI UNA COSA SOLA

In cosa consiste

Nel 2013 uscì un libro destinato a diventare uno dei best seller mondiali più letti negli anni a venire. Si intitola “Una Cosa Sola” (“The One Thing”, nella sua versione inglese) e il suo autore è Gary Keller. Il concetto alla base del libro è tanto semplice da comprendere quanto complesso da mettere in pratica: per ottenere risultati significativi, concentrati su una cosa sola (possibilmente quella giusta). Viviamo nella società del multitasking e il lavoro ci richiede di dedicare la nostra attenzione a tante cose diverse, in modo poco organizzato e senza alcuna priorità. Per fare una cosa in maniera più efficace degli altri, dovrai comportarti in maniera differente dalla massa: decidi a cosa vuoi dedicare il tuo impegno e rimuovi il resto.

Come si applica

Ciò che rende questo principio di difficile applicazione è da una parte la difficoltà nell’identificare ciò che ha importanza per noi e dall’altra la paura di dire di no ad altre opportunità. Se al lavoro ci viene richiesto di lavorare su progetti diversi ed assumere progressivamente nuove responsabilità, ci penseremo due volte prima di rifiutare l’opportunità che ci viene data. Ma spesso dimentichiamo di chiederci se questa sia l’opportunità giusta e se stiamo andando nella direzione che davvero desideriamo. In molti casi sono i nostri “no” a definire i nostri risultati migliori sul lungo termine.

Un esempio concreto

Hai ricevuto un’offerta di lavoro? Il tuo capo ti ha dato l’opportunità di gestire un nuovo progetto? Devi decidere se accettare un lavoro full time e fare carriera in azienda o avere invece un ruolo part-time che ti consente di dedicare più tempo alla crescita del tuo business da freelancer? Stai lavorando su tante idee diverse nel tentativo di lanciare la tua startup? Lavori in una agenzia di marketing e la tua attenzione è divisa tra decine di clienti diversi? In ognuno di questi casi, la soluzione sta nel definire la tua priorità (esempio: “voglio crescere la mia attività da freelancer e acquisire nuovi clienti” oppure “voglio dedicare il massimo impegno in agenzia ai clienti con più alto potenziale di crescita”) e consapevolmente dedicare meno attenzione a ciò che non costituisce il tuo focus. Riuscirai a porre più attenzione sulla cosa che conta di più e il risultato sarà qualitativamente migliore. Attenzione: dovrai anche accettare il fatto che farai qualcuno scontento a causa della tua scelta.

GIOCA AL RIALZO SU CIÒ CHE FUNZIONA

In cosa consiste

Spesso ci dedichiamo alla quantità e perdiamo di vista la qualità delle azioni. Tendiamo a fare tante cose diverse piuttosto che prenderci il tempo per riflettere su cosa sta funzionando. Cosa succederebbe se invece di continuare con la nostra routine attuale e suddividere la nostra attenzione tra tante piccole attività, riflettessimo sulle cose che producono i migliori risultati al lavoro e nella nostra vita privata? Nel mondo del business e delle startup esiste un principio chiamato “double-down”, che consiste proprio in questo: giocare al rialzo solo sulle cose che funzionano.

Come si applica

Fai una lista di tutte le attività che compi durante la giornata e comincia a tracciare tutto per 15-30 giorni. Includi tutto ciò che fai da quando ti svegli a quando vai a dormire. Al lavoro, cerca di raggruppare attività simili sotto la stessa macro-categoria, anche quando appartengono a progetti diversi. Per esempio, se stai lavorando sulla strategia dei progetti A,B,C, classifica questo tempo sotto lo stesso insieme. Alla fine di questo periodo di test, misura l'efficacia di ogni categoria di attività assegnando un punteggio da 1 a 5. Rimuovi tutto ciò che è inferiore a 4 e cerca di riempire le tue giornate di quanti più 4 e 5 possibili.

Un esempio concreto

Da anni al lavoro traccio le attività su cui passo il mio tempo. Questo mi ha consentito di comprendere dove perdo la maggior parte di energia e cosa devo cercare di eliminare dalla mia agenda o quantomeno delegare. Per esempio, tempo fa ho scoperto di passare circa il 60% della giornata lavorativa in riunioni. Da quel momento ho cominciato a cancellare i meeting non fondamentali, chiedere di essere escluso da quelli in cui la mia presenza non era necessaria e accorciare le riunioni da 60 a 30 minuti quando possibile. Prova ad applicare la stessa logica con la tua agenda.

DAI PRIMA DI RICEVERE

In cosa consiste

Nella scienza comportamentale esiste un concetto noto come principio di reciprocità. Consiste nell'idea che, quando facciamo qualcosa per qualcuno, l'altra persona sarà motivata a darci qualcosa in cambio del nostro atto. Questo meccanismo si basa sul valore scambiato tra le parti ed è proporzionato a ciò che viene percepito come importante da entrambi. Lo scambio più classico è quello della vendita, attraverso la quale un soggetto fornisce un prodotto o un servizio ad un'altra persona, ricevendo denaro in cambio. Ma la stessa logica può essere applicata a contesti non commerciali, alle relazioni umane. Fornire supporto, aiutare qualcuno, offrire informazioni o servizi utili sono tutti esempi di come possiamo “dare” qualcosa a qualcuno senza necessariamente chiedere del denaro indietro. E questo è il punto: quando diamo qualcosa a qualcuno senza chiedere nulla, avremo molte più probabilità di ricevere in cambio un valore più che proporzionale.

Come si applica

La maggior parte delle persone, spinte dall'egoismo dei propri bisogni, tende a chiedere senza offrire. Spesso ci sentiamo in diritto di pretendere qualcosa da qualcuno, dando per scontato che quella persona ci debba qualcosa. Ed è tutto basato sulla nostra visione della realtà, influenzata dai valori con cui ci identifichiamo, il più delle volte non in linea con quelli degli altri. Per evitare scontri, frustrazioni o porte in faccia, abbiamo a disposizione un'arma psicologica importante: dare. Offri il tuo supporto senza chiedere nulla in cambio, fornendo del valore a qualcuno. Chiedi alla persona con cui vuoi instaurare o rafforzare un rapporto: di cosa hai bisogno? Quali difficoltà stai attraversando? A questo punto offri il tuo supporto nel migliore dei modi. Questo approccio funziona in molti contesti, da quello interpersonale a quello professionale. Se ci rendiamo utili a qualcuno, poniamo le basi per la fiducia, la collaborazione e, in ultima istanza, la creazione di rapporti più solidi.

Un esempio concreto

Ricordo che, quando mi sono trasferito in Australia, ho cominciato a lavorare in una nuova azienda in cui ero l'unico straniero. Uno dei miei colleghi era Australiano, con famiglia di origini greche. La cosa che mi ha impressionato di più, durante le prime settimane, è stato il supporto incondizionato che ho ricevuto da lui, sia a livello professionale che umano. Nonostante avesse poco tempo a disposizione durante l'orario di lavoro, ha sempre trovato il tempo per spiegarmi concetti che non conoscevo. Fuori dal lavoro, mi ha sempre coinvolto in attività sociali insieme al suo gruppo di amici. In pochissime settimane abbiamo costruito un'amicizia solida che continua ancora oggi ad anni di distanza, nonostante avessimo lavorato insieme poco più di 6 settimane, prima che lui lasciasse il lavoro. I suoi comportamenti hanno posto le basi per costruire un rapporto basato sulla fiducia.

ESPANDI IL TERRITORIO DELLA FORTUNA

In cosa consiste

Appiccichiamo di continuo etichette a coloro che ci stanno attorno, in base agli avvenimenti esterni. Una di queste etichette riguarda lo status di “fortunato” e quello di “sfortunato”. Ma la fortuna non è uno status, la fortuna si può espandere. Naval Ravikant, imprenditore e investitore americano, lo spiega molto bene: la fortuna si crea, non si riceve dall’alto. Per aumentare le chance di essere fortunati, dobbiamo creare le condizioni giuste ed espandere il territorio della fortuna. C’è una grossa differenza tra chi si siede e spera che a un certo punto arrivi la sua occasione e chi invece ogni giorno si adopera per creare le condizioni in cui la fortuna possa prosperare. L’azione crea più occasioni e all’aumentare delle occasioni aumentano le possibilità che la fortuna ci metta il suo zampino. Azioni, occasioni, fortuna.

Come si applica

Inazione significa non solo pigrizia e procrastinazione, ma anche minori probabilità di successo. Nel caso in cui tu stia opportunisticamente cercando il tuo colpo di fortuna, l’approccio migliore consiste nel fare. Metti in pratica il tuo progetto, rispondi a quella email, mangia quel pasto salutare, scrivi quell’articolo, produci quel video, concludi quella strategia. E poi fallo ancora. Quando aumenterai il numero di azioni compiute, imparerai cose nuove e moltiplicherai le possibilità di ricevere aiuti inaspettati dalla sorte. Crea lo spazio necessario affinché la fortuna possa darti una mano.

Un esempio concreto

Ho lavorato nel digital marketing per molti anni, ma i risultati più significativi li ho raggiunti quando ho iniziato ad avere un approccio attivo rispetto alle opportunità. Ho partecipato a molti bandi per vincere premi rilasciati ai migliori casi di studio. Nonostante quello dei titoli e premi sia un ambito estremamente competitivo, in cui non serve solo la competenza ma anche una buona dose di fortuna, ho deciso di provare. Ho inviato la mia candidatura a Google per un caso di studio sul Google Advertising. Poche settimane dopo ho ricevuto la notifica che la mia applicazione era stata selezionata tra le finaliste. La settimana successiva sono stato scelto come vincitore di un premio conosciuto come “Google Honours”. Oltre ai risultati e alla capacità di redigere un buon caso studio, uno dei fattori differenzianti è stato la fortuna. La fortuna di aver applicato per una categoria di casi di studio di nicchia e di aver lavorato con un’azienda che mi ha lasciato libero di sperimentare con un nuovo approccio. La fortuna ha trovato il suo spazio.

CHIEDI FEEDBACK A QUALCUNO MIGLIORE DI TE

In cosa consiste

Il nostro tempo viene assorbito dalle abitudini che abbiamo acquisito nel corso degli anni. Spesso accade che, dopo mesi o anni di applicazione di questi schemi comportamentali, magari con risultati poco soddisfacenti, ci chiediamo dove stiamo andando o cosa stiamo facendo. Il miglior modo per trovare una risposta è chiedere consiglio a qualcuno più in gamba di noi. Per questo è fondamentale scegliere attentamente le persone con cui stringere relazioni. I nostri risultati sono infatti influenzati dalla qualità del nostro network sociale. Siamo il prodotto delle idee da cui ci lasciamo contaminare. I più grandi strumenti a nostra disposizione in questo contesto sono il networking offline e i social media. Con networking offline si intende lo stringere relazioni con persone che ci possono arricchire, organizzando incontri nella vita reale. I social media invece ci offrono l'opportunità di entrare in contatto con coloro che non conosciamo o non vivono nel stesso luogo fisico. Uno dei grandi vantaggi dei social media è la possibilità di scegliere con chi creare una connessione, avendo potenzialmente a disposizione il mondo intero come interlocutore. Tramite i consigli di chi ha già sbagliato e ha già affrontato la strada che stai percorrendo, potrai crescere e imparare più in fretta.

Come si applica

Per migliorare i tuoi risultati, cambia innanzitutto le fonti che ti influenzano. Se i nostri output sono frutto della qualità degli input, la selezione degli input è il fattore che più contribuisce al loro impatto. Scegli i tuoi mentori e fatti contaminare dalle loro idee, dai loro comportamenti e dai loro risultati. Circondati di persone migliori di te che hanno già raggiunto i risultati a cui ambisci. Entra in contatto con loro e crea una relazione. Chiedi loro consigli e feedback su come potresti migliorare ciò che stai facendo, sia esso un progetto reale o un'idea futura. Fai loro molte domande e cerca di imparare dai loro errori passati. Come farlo? Proponi loro un caffè o un pranzo se si tratta di connessioni professionali che già conosci; organizza un'attività se si tratta di amici o di persone con cui hai già un contatto; se si tratta di personaggi pubblici che non conosci, utilizza i social media, lascia un commento ad un contenuto che apprezzi o manda loro messaggi in privato attraverso i quali scambiare idee. E anche se scegli di non compiere nessuna delle azioni precedenti, semplicemente segui il loro lavoro e le idee che condividono. Crea intorno a te un ecosistema di pensiero che ti aiuti a migliorare.

CHIEDI FEEDBACK A QUALCUNO MIGLIORE DI TE

Un esempio concreto

Da quando ho cominciato a lavorare nel mondo del marketing digitale, ho avuto la fortuna di entrare in contatto con professionisti incredibilmente talentuosi. Lavorando spesso con società e brand internazionali, mi sono confrontato con mentalità differenti, ognuna con la propria visione della realtà. Nella società di consulenza per cui ho lavorato c'è sempre stato un legame molto forte tra colleghi e, anche dopo aver cambiato percorso, siamo rimasti in contatto. Come? Tra le altre cose, abbiamo creato un gruppo di messaggistica privato (utilizzando l'applicazione Slack) tramite il quale condividiamo domande, idee, strategie e casi di studio legati a tutto ciò che impariamo dai nostri progetti. Inoltre, ogni volta che uno di noi ha una domanda o ha bisogno di un consiglio da parte del gruppo, abbiamo un canale dedicato tramite il quale possiamo letteralmente attingere al “cervello” altrui, ricevendo il punto di vista di ognuno sull'attività in questione. Grazie a questi consigli, riusciamo a capire se stiamo andando nella direzione giusta nel minor tempo possibile.



COME COMPRENDERE MEGLIO SÉ STESSI



Simone Dassereto



RICORDATI DA DOVE VIENI

In cosa consiste

Si stima che circa il 70% della popolazione mondiale sperimenti almeno una volta nella vita la Sindrome dell'Impostore. Se non lo sapessi, questa condizione psicologica è caratterizzata dalla sottovalutazione delle proprie capacità e dalla paura di non meritare il successo ottenuto. In situazioni di questo tipo, spesso ci dimentichiamo chi siamo e cosa abbiamo fatto nella nostra vita fino a quel momento. Tendiamo ad avere un atteggiamento giudicante rispetto al presente senza prendere in considerazione la nostra storia e come ci siamo arrivati. Un approccio più consapevole del nostro passato, delle nostre difficoltà e delle sfide vinte o perdute ci restituisce la giusta prospettiva rispetto al presente.

Come si applica

Se pensi di non meritare un'occasione o, al contrario, tendi a dare per scontato l'accesso ad un'opportunità, prova a rifletterci su. Qual è stato il tuo percorso fino ad oggi? Hai già dimostrato di avere le capacità necessarie a raggiungere quel risultato in passato? Quali sono i momenti difficili attraverso i quali sei dovuto/a passare? Se parti da zero, non puoi ottenere tutto subito. Al contrario, se hai lavorato duro per anni, è legittimo pensare che puoi farcela. Considera il contesto prima di prendere una decisione o assumerti un rischio.

Un esempio concreto

Tempo fa mi sono trovato nella condizione di dubitare di me stesso. Al lavoro mi è stata offerta una posizione da leader nella gestione di un team dedicato alla crescita dei clienti in una società di consulenza. La mia reazione è stata immediata: “non sono in grado di farlo”. Poi ho pensato al mio percorso professionale e alle migliaia di ore passate ad applicare nuove strategie digitali, ai weekend passati a studiare, al lavoro incessante volto al miglioramento. Ho pensato al fatto che fino a pochi anni prima non avevo le competenze tecniche e strategiche richieste per il ruolo ma, in pochi anni, grazie alla passione e alla disciplina, ero riuscito a recuperare il tempo perduto. Ho definito il contesto di partenza, le difficoltà e le ragioni che mi hanno portato fino a quel punto. E il dubbio se accettare o meno l'opportunità è svanito.

TROVA IL TUO 1%

In cosa consiste

Ci sentiamo dire di continuo che ognuno di noi ha un talento nascosto o capacità superiori alla media in un determinato campo. La cosa complessa da fare è comprendere quali siano.

Quando “giochiamo in casa”, facendo leva sui nostri punti di forza, sulle nostre competenze e i nostri talenti, riusciamo a ottenere risultati ben superiori alla media.

Come si applica

Decidi in quale campo vuoi giocare e come vuoi giocare. Identifica i tuoi super-poteri, le capacità rispetto alle quali sei nell'1% della tua categoria. Quali cose ti riescono così bene da eccellere? Chiediti dove puoi esprimere i tuoi risultati migliori. Per capire quali sono queste caratteristiche, prova a pensare cosa ti riesce semplice, dove hai ottenuto risultati migliori in passato e quali sono le attività su cui hai ricevuto il feedback migliore da coloro che ti stanno accanto.

Un esempio concreto

Per molto tempo mi sono dedicato ad attività professionali che mi riuscivano discretamente bene, ma in cui non riuscivo ad eccellere. Poi ho portato avanti due iniziative importanti per comprendere meglio me stesso. La prima si chiama Strengths Finder, ovvero un test riconosciuto a livello internazionale che aiuta i dipendenti delle aziende più grandi a trovare i propri punti di forza in termini di soft skills e hard skills. La seconda consiste in un'analisi dei propri punti di forza, sia interna (in cosa io credo di essere capace) che esterna (le abilità che gli altri mi riconoscono). Dall'incrocio di questi elementi ho ricavato una lista delle 3 abilità in cui riesco ad eccellere (se lo vuoi sapere sono capacità di ricerca e analisi, capacità di ascoltare, capacità di raggiungere risultati). Sulla base di questa nuova consapevolezza, ho cambiato lavoro in modo da fare molto di più di ciò che mi consente di esprimere il mio 1%, e molto di meno di tutto il resto.

RIVIVI GLI ANNI D'ORO

In cosa consiste

Viviamo in un mondo frenetico che, tra le altre cose, lascia poco spazio al pensiero. Una delle conseguenze più drammatiche dello stile di vita moderno consiste nella perdita di contatto con ciò che ci ha fatto stare bene o ci ha reso felici. Il senso di responsabilità rispetto a doveri imposti da terzi (e spesso anche da noi stessi) ci porta a cancellare le tracce che abbiamo lasciato nel percorso verso la realizzazione di noi stessi. Ma esiste un modo per interpretare il nostro presente secondo nuovi schemi: rivivere i nostri anni d'oro.

Come si applica

La soluzione per ritrovare l'equilibrio e creare le condizioni necessarie ad esprimere il nostro lato migliore sta nel tornare indietro e riflettere su ciò che ci ha fatto stare meglio. Ripercorrere i nostri “anni d'oro” e portare quello stato mentale nel nostro presente. Cosa sono gli anni d'oro? Sono quei momenti della nostra vita passata (o presente!) in cui ci siamo sentiti pieni, appagati, equilibrati, motivati, energici. Fai una lista delle cose che facevi quando hai raggiunto il tuo “picco” in passato. Dove vivevi? Cosa facevi durante il giorno? Quali attività ti davano più gioia? Con quali persone dividevi il tuo tempo? E no, non mi riferisco alle serate passate sul divano a guardare la tv, ma piuttosto a momenti in cui hai capito di stare facendo la cosa giusta, nel luogo giusto, al momento giusto.

Un esempio concreto

Come molti ragazzi della mia generazione, ai tempi dell'università sono andato a studiare all'estero, attraverso il programma Erasmus. Grazie a questi accordi universitari internazionali, ho potuto vivere e studiare in altre città come parte integrante del programma curricolare. A 21 anni sono andato a vivere in Spagna e per la prima volta nella mia vita ho avuto modo di comprendere cosa volesse dire vivere da solo, con tutti i benefici e sacrifici che comporta la conquista della libertà. Di quegli anni ricordo con chiarezza due aspetti: la grande motivazione che sentivo mentre studiavo all'interno del campus universitario e l'interesse profondo che provavo nel conoscere, ascoltare e comprendere il vissuto di persone con una cultura diversa dalla mia. Questi due elementi - la ricerca e la comprensione di comportamenti umani - sono indelebilmente associati ad emozioni positive, che posso ricercare, richiamare e re-instaurare nella mia vita quotidiana.

INDOSSA IL TUO ANELLO SEGRETO

In cosa consiste

Ognuno di noi ha un anello segreto. L'anello segreto non è altro che un oggetto, un mezzo, una porta di accesso all'espressione della propria personalità e del proprio sistema di valori, senza filtri. È il nostro mantello da supereroe. L'anello è un esempio di un oggetto o un indumento che amiamo indossare e che ci fa sentire a nostro agio. Ognuno ha il proprio: può essere il nostro maglione, orecchino, vestito o camicia preferita. Molte delle personalità imprenditoriali più popolari degli ultimi decenni avevano un “anello segreto”: dal dolcevita scuro di Steve Jobs, alla camicia da cowboy di Chris Sacca, alla t-shirt di Mark Zuckerberg, al maglione di Sergio Marchionne.

Come si applica

Qual è il tuo anello segreto? Hai un indumento, un oggetto, un gadget a cui sei particolarmente legato/a? Ogni volta che vuoi esprimere la tua personalità in maniera genuina, profonda e sicura, indossalo. La verità è che la presenza di quell'oggetto non fa la differenza di per sé, ma è l'idea associata ad esso che ci consente di sbloccare i meccanismi psicologici necessari ad accedere a quello stato mentale. Quando lo indossi, ti sentirai a tuo agio nel mostrare con sicurezza la tua vera pelle.

Un esempio concreto

Non ti nascondo che il mio oggetto preferito era proprio un anello, motivo per cui ho scelto proprio questo titolo. Molti anni fa, mentre vivevo in Germania, ho comprato un anello di metallo con una minuscola pietra blu al centro. Oltre a piacermi molto esteticamente, per qualche motivo mi dava molta sicurezza, era il mio totem. Era come se attraverso quell'anello riuscissi ad esprimere meglio quello che avevo dentro. Era un veicolo per manifestare la mia personalità. Senza anello, avevo la sensazione di perdere parte della sicurezza interiore che mi conferiva. La buona notizia è che, col tempo, possiamo imparare ad interiorizzare quello stato d'animo.

ASSECONDA LA TUA PAURA PIÙ GRANDE

In cosa consiste

Nella filosofia stoica esisteva un concetto conosciuto come *premeditatio malorum*. Consisteva nella pratica di riflettere e prevedere avvenimenti negativi nella nostra vita tali da generare conseguenze inaspettate di cui abbiamo paura. Epitteto e Seneca, due dei principali esponenti dello stoicismo, hanno ripetuto più volte nei loro scritti quanto sia importante vivere la vita con consapevolezza. Sappiamo che incontreremo avversità lungo il cammino, senza che ci sia data la possibilità di sceglierle o controllarle. L'unica cosa che possiamo fare è gestirle. E il primo passo per farlo è cominciare dalle nostre paure. Ma come si gestiscono le paure?

Come si applica

Una delle tecniche più efficaci nella gestione delle paure è chiamata “fear setting”. Resa popolare dall'autore e podcaster Tim Ferriss, essa consiste nel pensare attivamente alle nostre paure più grandi. Il primo passo consiste nel fare una lista dei nostri peggiori incubi. Una volta che li avremo guardati in faccia, pensiamo allo scenario peggiore. Cosa succederebbe se ognuno di questi incubi si avverasse? Mettiamolo per iscritto e creiamo un'immagine mentale di come ci sentiremmo. A questo punto, proviamo a creare un piano di recupero. Quali azioni possiamo mettere in atto, dato lo scenario peggiore? Che decisioni e comportamenti potremmo attuare per migliorare la nostra situazione? Sembra puro masochismo ma in realtà è proprio questo approccio razionale che ci può dare gli strumenti necessari a fronteggiare le difficoltà, se e quando si verificheranno.

Un esempio concreto

Ricordo bene il mio periodo di prova presso una grande azienda multinazionale. I primi tre mesi sono andati malissimo, un pò perché stavo imparando un nuovo lavoro, profondamente diverso dalle mansioni che avevo svolto fino a quel momento, un pò perché non mi trovavo a livello relazionale con i miei manager. A quel punto ho definito l'immagine dello scenario peggiore, ovvero perdere il lavoro che avevo appena cominciato e lasciare il paese in cui mi ero appena trasferito (la Germania). Con questa immagine chiara in mente è stato più semplice capire quali rischi mi sarei potuto assumere e quali azioni avrei potuto compiere nel caso in cui tutto fosse andato nel peggiore dei modi. Com'è finita? Per quanto doloroso sia stato percorrere questi scenari nella mia testa, l'esercizio si è rivelato di fondamentale importanza. Sono rimasto in Germania e ho ottenuto accesso a nuove opportunità di crescita nella stessa azienda, anche grazie al coraggio acquisito attraverso questo esercizio.

LEGGI LE CARTOLINE DAL FUTURO

In cosa consiste

Nella filosofia stoica esisteva un concetto conosciuto come premeditatio malorum. Consisteva nella pratica di riflettere e prevedere avvenimenti negativi nella nostra vita tali da generare conseguenze inaspettate di cui abbiamo paura. Epitteto e Seneca, due dei principali esponenti dello stoicismo, hanno ripetuto più volte nei loro scritti quanto sia importante vivere la vita con consapevolezza. Sappiamo che incontreremo avversità lungo il cammino, senza che ci sia data la possibilità di sceglierle o controllarle. L'unica cosa che possiamo fare è gestirle. E il primo passo per farlo è cominciare dalle nostre paure. Ma come si gestiscono le paure?

Come si applica

Una delle tecniche più efficaci nella gestione delle paure è chiamata “fear setting”. Resa popolare dall'autore e podcaster Tim Ferriss, essa consiste nel pensare attivamente alle nostre paure più grandi. Il primo passo consiste nel fare una lista dei nostri peggiori incubi. Una volta che li avremo guardati in faccia, pensiamo allo scenario peggiore. Cosa succederebbe se ognuno di questi incubi si avverasse? Mettiamolo per iscritto e creiamo un'immagine mentale di come ci sentiremmo. A questo punto, proviamo a creare un piano di recupero. Quali azioni possiamo mettere in atto, dato lo scenario peggiore? Che decisioni e comportamenti potremmo attuare per migliorare la nostra situazione? Sembra puro masochismo ma in realtà è proprio questo approccio razionale che ci può dare gli strumenti necessari a fronteggiare le difficoltà, se e quando si verificheranno.

Un esempio concreto

Ricordo bene il mio periodo di prova presso una grande azienda multinazionale. I primi tre mesi sono andati malissimo, un pò perché stavo imparando un nuovo lavoro, profondamente diverso dalle mansioni che avevo svolto fino a quel momento, un pò perché non mi trovavo a livello relazionale con i miei manager. A quel punto ho definito l'immagine dello scenario peggiore, ovvero perdere il lavoro che avevo appena cominciato e lasciare il paese in cui mi ero appena trasferito (la Germania). Con questa immagine chiara in mente è stato più semplice capire quali rischi mi sarei potuto assumere e quali azioni avrei potuto compiere nel caso in cui tutto fosse andato nel peggiore dei modi. Com'è finita? Per quanto doloroso sia stato percorrere questi scenari nella mia testa, l'esercizio si è rivelato di fondamentale importanza. Sono rimasto in Germania e ho ottenuto accesso a nuove opportunità di crescita nella stessa azienda, anche grazie al coraggio acquisito attraverso questo esercizio.

GUARDA LA TUA ZONA D'OMBRA

In cosa consiste

In psicologia esiste un concetto chiamato “ombra”. Non essendo uno psicologo, mi immagino le ombre come una sorta di anti-materia. Ovvero una versione parallela e antitetica del nostro carattere. In altre parole, se siamo buoni, gentili e altruisti, potremmo avere difficoltà a gestire e tollerare le personalità più egoiste e concentrate su se stesse. Questa frizione, percepita spesso in forma di fastidio, costituisce l'essenza della nostra ombra. Ma l'ombra non è altro che qualcosa che abbiamo dentro e non siamo riusciti ad accettare. Per questo ci causa problemi: perché non accettiamo il fatto che anche noi, almeno in parte, siamo così. Quei valori non fanno parte di ciò che consideriamo “giusto”, eppure sono parte integrante del nostro essere.

Come si applica

Hai mai notato delle zone d'ombra nel tuo carattere? Se ti sei mai ritrovato/a a provare un intenso fastidio nell'ascoltare una persona presuntuosa, arrogante o saccente, ci sono buone probabilità che quelle caratteristiche esistano dentro di te ma siano state soppresse. La prossima volta che provi emozioni di fastidio o condanna, prova a riflettere su quale aspetto di quel comportamento non accetti. Ci sono degli elementi che fanno parte di te? Se sì, perché sono stati negati fino ad oggi? Chiediti come mai perdi la testa quando sei a contatto con quelle persone e perché neghi il loro sistema di valori. Se il loro atteggiamento fosse semplicemente scorretto, perché non riesci a gestirlo con più obiettività? Quali di questi aspetti sono dentro di te e non sei riuscito/a ancora ad accettare? La consapevolezza è il primo passo per comprendere la natura di questa dinamica e per accettare le emozioni che ne derivano. A quel punto, possiamo decidere di modificare i comportamenti disfunzionali.

Un esempio concreto

Spesso tendiamo a identificare come narcisiste le persone che sfruttano gli altri, condotte dal loro egoismo. Ma il narcisismo si manifesta con due facce diverse e complementari. Sono le due facce della stessa medaglia che cercano di ottenere lo stesso risultato partendo dai poli opposti. Mentre il narciso sfrutta gli altri per arrivare ai propri scopi, la vittima fa di tutto per soddisfare i bisogni altrui ed essere accettata, compresa, rendendosi essenziale. Chi si identifica come vittima ribellandosi e non accettando la propria condizione, spesso è anche un carnefice che soffre per l'impossibilità di ottenere costante accettazione: la sua ombra è l'egoismo. Ecco un altro esempio. Al lavoro per molto tempo ho lavorato con manager che avevano la mia stessa esperienza ma manifestavano la loro competenza in maniera saccente ed arrogante. In più di un'occasione mi sono innervosito, arrivando quasi allo scontro verbale. Col tempo, ho notato che anche io come loro applicavo lo stesso schema arrogante e giudicante, mascherandolo con la gentilezza. Stessa matrice, diverso metodo di esprimerla.



COME GESTIRE PREOCCUPAZIONI E RIFIUTI



Simone Dassereto



IL PRINCIPIO 90/10

In cosa consiste

Oggi la maggior parte di noi vuole ottenere risultati immediati. La verità è che per raggiungere traguardi importanti non esistono scorciatoie e l'impazienza non è una strategia vincente.

Fallire spesso e tanto è sì una strada dolorosa, ma anche più efficace nel percorso verso il risultato. Per migliorare dobbiamo imparare ad accettare il rifiuto, gli errori e le cadute, concedendoci lo spazio di sbagliare. Uno dei modi più semplici per farlo dal punto di vista mentale è accettare che nel 90% dei casi tenderemo a fallire, mentre solo il 10% delle occasioni si trasforma in vittoria. Un altro metodo per rinforzare questo approccio è pensare che, nel perseguire le ambizioni più grandi, i primi 100 tentativi non contano assolutamente nulla: concediti di sbagliare 100 volte e comincia a contare solo dal tentativo numero 101.

Come si applica

Ogni 90 cadute otteniamo 10 risultati positivi. In 9 casi su 10, quello che proviamo a fare non funzionerà, ma se continuiamo a tentare, almeno una opportunità si tradurrà in successo. Non si tratta di una equazione matematica, ma piuttosto di un semplice modello per aiutarci ad accettare il fallimento (che poi significa insegnamento). Sapere che la maggior parte delle volte andrà male, ci aiuterà a saper aspettare l'occasione giusta. Ciò non significa trovare una scusa per non impegnarci a fare le cose al nostro meglio, ma piuttosto accettare che il percorso non è immediato. Col tempo e con gli insegnamenti derivanti dagli errori, riusciremo a migliorare la ratio e diminuire la percentuale di cadute necessarie per arrivare all'obiettivo.

Un esempio concreto

Per mesi, forse anni, ho condiviso riflessioni e contenuti su varie piattaforme digitali. Uno dei miei scopi era comprendere quali argomenti e quale formato di presentazione di un'idea avessero un migliore riscontro pubblico. In particolare su LinkedIn ho condiviso ogni tipo di contenuto: da quelli più tecnici, a contenuti più visuali, caroselli, guide, articoli o semplici riflessioni. Il 90% di questi ha ottenuto un riscontro minimo, mentre 1 formato in particolare ha ottenuto un livello di interazione del 65% più alto rispetto alla media: la presentazione in frasi brevi di un'idea con una nuova veste, condita dall'esperienza personale, ha rappresentato il mio 90/10.

L'EGOISMO VINCE (QUASI) SEMPRE

In cosa consiste

Gli esseri umani sono prevalentemente egoisti. L'egoismo non è per forza un male: è un tratto psicologico che, tra le altre cose, ci protegge dai rischi e dai pericoli. I comportamenti umani sono orchestrati dal nostro ego, che punta a massimizzare ciò che è più utile alla nostra sopravvivenza. Invece che giudicare ed etichettare gli altri come egoisti (comportamento che non genera vantaggi sostanziali), comprendere che noi stessi mettiamo in atto il medesimo meccanismo nei confronti degli altri ci aiuta a porre le cose nella giusta prospettiva. Ciò può avvenire sia in maniera diretta (io agisco nei miei interessi) o indiretta (sono altruista perché mi aspetto qualcosa in cambio da te).

Come si applica

Una volta compresa la mentalità alla base dell'egoismo e aver accettato l'idea che ognuno pensa solo a se stesso, ci ritroviamo paradossalmente in una situazione più semplice da gestire. Sappiamo che noi puntiamo a massimizzare i nostri interessi e così fanno gli altri. La prossima volta che provi frustrazione, rabbia o fastidio a causa delle mancanze o rifiuti (diretti o indiretti) di qualcuno, prova a chiederti: qual è il motivo dietro la sua decisione? Cosa deciderei di fare se fossi al suo posto? Come mi sentirei se qualcuno mi chiedesse di rinunciare a qualcosa che per me è importante? Questo non vuol dire accettare incondizionatamente i comportamenti altrui ma piuttosto ci aiuta a comprendere con maggiore chiarezza i valori per loro importanti. A quel punto sta a noi decidere se questi valori siano in linea con i nostri e ci sia mutuo rispetto, o se invece sia meglio definire confini chiari su ciò che non accettiamo.

Un esempio concreto

Tempo fa, dopo essermi trasferito a Sydney ho avuto la fortuna di incontrare un gruppo di persone che si sono presto trasformate in amici. Una cosa che mi ha colpito dopo pochi mesi era legata alla leggerezza con cui alcuni di loro ripetutamente rifiutavano inviti o semplicemente preferivano fare dell'altro quando il gruppo si riuniva. All'inizio pensavo fosse un segno di disinteresse e mi sono chiesto se questi potessero considerarsi veri amici. Dopo poco ho capito invece che le loro decisioni erano legate ai valori in cui credevano e alle priorità personali. Allo stesso tempo, mi sono trovato nella loro situazione di declinare a mia volta molti inviti per la stessa ragione. Ho capito che i legami si possono costruire comprendendo meglio il sistema di valori altrui, evitando di misurarlo con le proprie metriche, e decidendo se vogliamo rispettarlo o abbandonarlo.

PROPONI LE COSE ALMENO DUE VOLTE

In cosa consiste

La maggior parte delle persone sono, in un modo o nell'altro, impaurite dal rifiuto e dal sentirsi dire di “no”. Alcuni studi fatti sul cervello hanno dimostrato come queste esperienze di sofferenza psicologica attivino le stesse aree del cervello coinvolte nella sofferenza fisica. Ci sono due ostacoli da superare quando vogliamo proporre o ottenere qualcosa da qualcuno, sia che si tratti di una risposta, di un feedback, di aiuto o di informazioni. Il primo consiste nel chiedere, ovvero superare la paura di fare una domanda al nostro interlocutore. Il secondo consiste nel continuare a perseguire l'intento originale. Se ci pensiamo bene, in realtà, non chiedere ci costringe a rimanere nella situazione attuale, mentre chiedere o proporre qualcosa è un'azione che porta solo benefici: alla peggio non cambia nulla (dovremo accettare psicologicamente il “no” ricevuto); alla meglio cambia tutto. I benefici maggiori arrivano quando ci spingiamo un passo oltre. Se non ci limitiamo a proporre una volta, ma anzi persistiamo nel nostro intento in caso di mancata risposta e proponiamo la stessa domanda almeno due volte, aumentiamo le possibilità di ottenere riscontro. Ci possono essere mille motivi per cui una persona non ci ha considerato: impegni, mancanza di tempo, scarsa comprensione o dimenticanza. Non assumiamo nulla e facciamo almeno due tentativi.

Come si applica

Quando vuoi proporre a qualcuno un'iniziativa, non avere il timore di chiedere. Supera immediatamente il primo ostacolo, quello della richiesta, facendo il passo più importante: proponi o richiedi un'informazione in maniera semplice, concisa e amichevole. Nel momento in cui non riceverai risposta, prova a richiedere nuovamente la stessa cosa, con la stessa gentilezza o con ironia. Questo aumenterà le tue possibilità di successo nel ricevere una risposta o un chiarimento. Se anche riceverai un rifiuto, ti sarà utile capire il perché, in modo da perseguire il tuo obiettivo con un altro approccio.

Un esempio concreto

Questo principio funziona bene sia nelle relazioni interpersonali che in quelle lavorative. Al lavoro mi è capitato molte volte di non ricevere risposta ad email importanti ed urgenti riguardo alla consegna di una presentazione o di un progetto. Invece che aspettare e sperare in una risposta probabilmente tardiva, ciò che mi ha aiutato è stato chiamare la stessa persona via telefono o incontrarla di persona per chiedere feedback. Allo stesso modo, nelle relazioni interpersonali, fare nuovamente la stessa domanda con ironia mi ha consentito di allentare la tensione comunicativa e mettere l'altra persona in una condizione tale da condividere in tranquillità la propria risposta, positiva o negativa.

METTI IL PUNTO SOLO DOPO LA FINE

In cosa consiste

Come si dice in inglese “It’s not over until it’s over”, ovvero non è finita, finchè non lo è. In questa semplice frase, che sembra un’ovvietà, si racchiude un principio tanto semplice quanto profondo. Spesso il principale ostacolo alla riuscita di un’iniziativa o un progetto è la nostra capacità di persistere nel nostro intento. Tanti hanno idee, pochi le mettono in pratica, pochissimi continuano a farlo con qualità per un periodo sufficientemente lungo di tempo. Per questo la maggior parte delle abitudini non rimangono, il 20% delle startup falliscono nel loro primo anno e i progetti non decollano. Seth Godin, nel suo libro “The Dip” (“Il Vicolo Cieco” in italiano), parla del concetto di fossato: quando facciamo partire un’iniziativa non possiamo aspettarci risultati immediati e dovremo essere disposti a cadere in un fossato fatto di duro lavoro senza progressi significativi. Solo continuando a persistere riusciremo a costruire la nostra via di uscita. Prima di dichiarare il fallimento del nostro progetto professionale o relazionale possiamo scegliere di dare il massimo fino a quando non ha più senso farlo.

Come si applica

Come si continua a dare il massimo senza lasciarsi andare, quando i risultati non arrivano? Ci sono due ingredienti essenziali: la scelta consapevole e il fascino della ricompensa. Prima di avventurarti in un’iniziativa, scegli consapevolmente cosa vale la pena perseguire, in base ai tuoi valori e alle tue capacità, sapendo che dovrai amare la routine quotidiana per dare forma alla tua idea. Poi, applica la mentalità “David Goggins”. Nel suo libro “Can’t Hurt Me”, l’ex Navy Seal e autore americano dalla mentalità di ferro mostra in maniera precisa che cosa vuol dire non mollare. Ci invita a continuare ad agire e “spingere” contro ogni muro ed ogni ostacolo, con la consapevolezza che quando riusciremo a superarlo ci sarà una ricompensa ad aspettarci dall’altra parte. L’aspettativa del piacere è uno dei motori della nostra motivazione.

Un esempio concreto

Qualche anno fa ho deciso che avrei voluto partecipare a delle competizioni di triathlon. Da sempre ero stato affascinato della disciplina, ma fino a quel momento non ero riuscito ad allenarmi abbastanza per arrivare preparato ad una gara. Quando ho cominciato la preparazione, sapevo che avrei dovuto macinare chilometri in acqua, in bici e di corsa. Ma ho scelto consapevolmente di farlo per più di 6 mesi, mettendo in conto che avrei amato il processo. Una volta in gara, nell’ultima parte del triathlon mi aspettava la corsa. Dopo i km passati a nuotare e pedalare, quel giorno ero davvero esausto e mi mancava la forza muscolare per correre. A circa 2 chilometri dall’arrivo ero quasi arrivato al punto di fermarmi, ma ho riflettuto sul fatto che, di lì a poco, mi sarei potuto godere la soddisfazione di avere concluso la gara e il premio del riposo: quella è stata per me la ricompensa al di là del muro.

CALCOLA IL VALORE DI UNA PREOCCUPAZIONE

In cosa consiste

La complessità delle nostre vite è aumentata in maniera proporzionale all'accessibilità delle informazioni e delle opportunità. Vogliamo di più, ci accontentiamo di meno, siamo meno soddisfatti e le nostre preoccupazioni aumentano. Ma più ci preoccupiamo, meno riusciamo a goderci il tempo a nostra disposizione. È come se fossimo perennemente incastrati in un circolo vizioso che ci impone di restare immobili e ci impedisce di apprezzare ciò che abbiamo. Come se non bastasse, le preoccupazioni ci condannano ad avere paura. Una paura costante di assumerci i rischi necessari ad ottenere ciò che davvero desideriamo. Come se ne esce? Comprendendo che preoccuparsi non aiuta dal punto di vista pratico. E calcolando il valore delle opportunità perse a causa delle preoccupazioni. Il tempo che ci è dato vivere è estremamente limitato e quelli che noi consideriamo “problemi” sono in realtà considerazioni soggettive e irrilevanti rispetto al contesto più ampio di ciò che accade intorno a noi. Non siamo poi così speciali. Provando a vedere la situazione in maniera più distaccata e oggettiva, le paure si sgonfiano.

Come si applica

Per quanto sia complesso disinnescare le preoccupazioni che controllano i nostri ingranaggi mentali, possiamo fare uno sforzo per capirne il meccanismo. Ogni volta che vivi una situazione complessa, prova a farti delle semplici domande per mettere le cose nella giusta prospettiva. Questo problema è davvero così importante? Cosa penserò di questa situazione tra 10 anni? Qual è il valore delle opportunità che sto perdendo? Qual è il suo peso in relazione alle cose che più contano per me? Vale la pena investire energia mentale su questa situazione? Se il tempo a mia disposizione è così breve e limitato, potrei invece concentrarmi su qualcosa di più utile? Probabilmente sì. Questa sensazione ci può liberare da pesi inutili e più leggeri.

Un esempio concreto

Prima di cambiare lavoro, anni fa, avevo il timore di essere “in ritardo”. Pensavo che, dopo aver lavorato per anni in un ruolo, non sarei riuscito a reinventarmi, sviluppare nuove competenze e acquisire nuove responsabilità. Mi dicevo che sarei partito troppo tardi rispetto a chi già faceva quel lavoro da tempo, e ci sarebbero voluto troppi anni prima di colmare la distanza in termini di conoscenza ed esperienza. Ho pensato che tutto sommato non aveva senso preoccuparmi delle conseguenze visto che quello ero il momento giusto per me. Scontato, sì, ma questa semplice riflessione mi ha liberato da ogni dubbio. Anche se non mi sentivo ancora all'altezza del nuovo ruolo, sapevo che non avrei voluto cedere a timori che, in realtà, esistevano solo nella mia testa.



NOTE FINALI



Grazie di cuore per aver letto questa guida, mi auguro che tu abbia tratto anche solo un'idea utile da applicare nella tua vita di tutti i giorni.

Hai idee da condividere, domande o feedback?

Contattami direttamente su
<https://indie-productivity.com/>

Simone Dassereto

