

Giacomo Bruno & Viviana Grunert

la Nuova Legge di Attrazione

Come Trasformare
i Tuoi Sogni
in Obiettivi Concreti
e Realizzabili

BE BRUNO
EDITORE
Ebook per la Formazione

Edizioni **MyLife**.it

GIORNO 1:

Realizzare i tuoi Sogni

Quante persone si perdono nei loro sogni? Quante persone hanno la forte convinzione che i sogni rimarranno tali per il resto della vita? In realtà un sogno altro non è che un obiettivo, magari a lungo termine, che si può pianificare e realizzare.

Da un'indagine statistica svolta in America è risultato che la maggior parte delle persone, circa il 97 per cento, non pianifica i propri obiettivi. La cosa interessante è che sembra che il restante 3 per cento, pianificandoli, ottenga in dieci anni il 97 per cento dei risultati dell'intera popolazione. Ciò sembra rispecchiare il cosiddetto "principio di Pareto", noto anche come Legge 80/20, secondo il quale la maggior parte degli effetti deriva da un numero ristretto di cause. Nella vendita, ad esempio, si dice che il 20 per cento dei venditori produca l'80 per cento di fatturato e, viceversa, che l'80 per cento dei venditori produca solo il 20 per cento del fatturato.

Lo stesso principio viene applicato nella gestione del tempo. L'80 per cento del nostro tempo è dedicato al 20 per cento dei risultati, e invece quel 20 per cento di tempo ben speso ti porta all'80 per cento dei risultati. Puoi notarlo nella tua vita. Quanto tempo trascorri svolgendo attività veramente importanti? Poco, ma è quella piccolissima percentuale di tempo che passi concentrato e attento a farti ottenere la maggior parte dei risultati. Questo è un principio generico: 80 e 20 sono numeri di massima. Nella statistica svolta in America, ad esempio, i numeri 3 e 97 rendono ancora più evidente il distacco, e nel caso specifico indicano quanto sia importante concentrarsi sulle attività più produttive, quelle che rendono di più.

Tutto ciò vale anche nella vendita dei prodotti, in quanto alcuni si vendono molto più di altri; magari un singolo prodotto crea l'80 per cento del fatturato, mentre tutti gli altri messi insieme producono solo il 20 per cento. Conoscendo questa legge ed effettuando un attento studio, si può decidere di orientarsi su prodotti che siano redditizi senza perdere inutilmente tempo con altri. Puoi fare la stessa cosa con la tua vita, in particolare con gli obiettivi che ti prefiggi e che vuoi attrarre a te.

Ognuno di noi dedica un po' del suo tempo alla pianificazione degli obiettivi che intende perseguire nell'arco della giornata, di un mese, di un anno, e sono proprio questi di solito a portare a risultati concreti. È fondamentale trovare qualche minuto, che sia una volta al giorno o alla settimana, per controllare e verificare i propri obiettivi, le proprie strategie, le proprie azioni, per essere sicuri di mantenere la direzione giusta. Basta veramente poco per raggiungere grandissimi risultati.

SEGRETO n. 1

Secondo la Nuova Legge di Attrazione il sogno non è che un obiettivo e, quindi, si può realizzare se ben pianificato.

Molti pensano che nei corsi di *Motivazione* e in quelli dedicati agli *Obiettivi* si parli solo di pensiero positivo. Sicuramente è meglio credere nelle proprie risorse e capacità piuttosto che affermare: «Non ce la farò mai, è inutile che io mi impegni». Ma ripetersi che va tutto bene e fingere che i problemi non ci siano non basta, anzi può essere controproducente. La vita quotidiana è ricca di imprevisti, spesso spiacevoli, ed eventi e incontri negativi possono alla lunga portare al cedimento dei propri sforzi. Pensare senza agire sicuramente non basta, così come agire senza pensare porta al fallimento. Con la Nuova Legge di Attrazione, per raggiungere dei risultati servono *azione* e *strategie*. In questa guida troverai molte strategie tese a far sì che i tuoi sogni diventino realtà.

Pensa, ad esempio, alla mosca che sbatte sul vetro una, due, dieci volte e alla fine rimane lì perché non riesce a uscire. Qualche giorno fa avevo una mosca in ufficio che continuava a sbattere sul vetro perché non riusciva a trovare la via d'uscita; visto che mi procurava anche un certo fastidio, alla fine sono stato io ad aprire la finestra per farla uscire. Ma non sempre possiamo aspettarci l'intervento esterno di qualcuno disposto ad aiutarci; anzi, nella maggior parte dei casi, ciò non avviene.

L'azione quindi è sicuramente necessaria, unitamente al pensiero positivo e a una giusta strategia. Sono questi gli ingredienti che fanno veramente la differenza e ci permettono di raggiungere gli obiettivi, di ottenere risultati concreti.

SEGRETO n. 2

La principale differenza tra la legge di attrazione e la Nuova Legge di Attrazione è che nel perseguire il proprio obiettivo è necessaria l'azione.

Ci sono libri su questo argomento in cui si viene invitati a scrivere i propri obiettivi. Questo è certo il primo passo, ma non deve essere l'unico; bisogna *condizionarsi nel tempo*, seguire una strategia, pianificare, se non ogni giorno, almeno ogni settimana, ogni mese, purché ci sia un percorso e non solo un corso. Ecco perché al termine delle mie giornate di formazione dico sempre: «Il vero corso inizia domani mattina, quando vi troverete nella routine quotidiana a contatto con le solite persone». Se non siamo condizionati e non abbiamo già deciso la nostra strategia, finiremo per perderci. Lo stesso accade a chi gioca in Borsa. Se non ha fissato una strategia e si lascia prendere dall'emozione del momento, finirà per sbagliare, per perdere soldi; è garantito.

La tradizionale legge di attrazione o il pensiero positivo, quindi, possono anche andare bene, purché seguano ad essi un'azione concreta e una strategia di supporto che orienti le azioni a seconda delle situazioni specifiche. Questo è ciò che fa la differenza nella Nuova Legge di Attrazione.

Mi è capitato, ad esempio, di avere un caso di tonsillite in famiglia, curata con iniezioni di penicillina, un farmaco molto forte e con diversi effetti collaterali. Dopo quattordici somministrazioni la tonsillite non era ancora passata. Cosa ha fatto il medico? Ha detto: «Bene, qualche miglioramento l'hai avuto, ma l'infiamma-

zione c'è ancora; anziché due iniezioni al giorno, fanne tre». Ma come, la terapia non stava funzionando e il medico insisteva a somministrare la stessa medicina, aumentando addirittura la dose? Dopo alcuni giorni la persona affetta da tonsillite è stata portata al Pronto Soccorso d'urgenza, a causa degli effetti collaterali procurati proprio dall'eccessiva somministrazione del farmaco.

Quindi, la regola del successo consiste nell'aver un piano e agire seguendo una strategia, ma con flessibilità. Se quella che stai provando non funziona, tentane un'altra, senza sentirti un fallito, ma semplicemente accogliendone l'insegnamento.

Impara dal tuo errore in modo da non ripeterlo e pensa che ti stai avvicinando sempre di più al tuo obiettivo, al tuo risultato. Edison, inventore della lampadina, fece diecimila tentativi prima che la lampadina funzionasse, ma era talmente convinto di ciò che voleva raggiungere da considerare i suoi esperimenti non come fallimenti bensì come diecimila passi verso la sua invenzione. Ecco cosa significa percepire un mancato risultato come un insegnamento.

Se impari dagli errori che hai fatto, e sicuramente sbagliare è umano, gli insegnamenti tratti dalle tue esperienze ti aiuteranno a raggiungere il tuo risultato; se hai l'obiettivo chiaro nella tua mente, perché magari lo hai scritto, lo hai visualizzato bene, alla fine lo raggiungerai. Accadrà perché se non riuscirai ad avvicinarlo da un lato, proverai dall'altro, fino a trovare la strategia giusta e i tentativi falliti saranno solo passi in avanti verso il risultato.

La maggior parte delle persone si lascia scoraggiare dai fallimenti, è normale e umano. Ma voglio farti qualche esempio di

persone che non si sono lasciate abbattere dagli ostacoli che hanno incontrato. Chiunque di noi volesse chiedere un prestito in banca, al secondo o terzo rifiuto probabilmente rinunciarebbe. Walt Disney aveva un obiettivo così definito e una visione talmente chiara dell'enorme parco giochi che voleva creare, dove bambini e adulti si potessero divertire, da recarsi presso trecento Banche per chiedere un finanziamento, ottenendo sempre rifiuti. La trecentunesima Banca a cui si rivolse finalmente accettò. Ecco cosa vuol dire perseveranza nonostante un fallimento.

Non tutti sanno che i direttori di banca cercarono di dissuaderlo dalla sua idea, credendo fosse inconcepibile l'esistenza di un parco in cui fosse necessario pagare l'entrata. Ma Walt Disney aveva in mente un obiettivo molto ben definito e riuscì nel suo intento; il moltiplicarsi di parchi del genere in giro per il mondo dimostra il grandissimo successo di questa iniziativa. Io ci sono stato diverse volte, in varie parti del mondo, e devo dire che lo spettacolo è sempre bellissimo, anche se alcuni parchi sono identici tra loro.

Pensa che quando il primo parco è stato inaugurato Disney non c'era più; all'inaugurazione era però presente suo figlio – qualcuno dice suo fratello – al quale un giornalista disse: «Suo padre però non è qui, peccato che non l'abbia potuto vedere realizzato!» Lui rispose: «Mio padre l'ha visto molto prima di tutti noi, nella sua mente». Ecco il potere della visualizzazione dei propri obiettivi. Per questo è importante scriverli, e in questa guida ti inviterò a farlo perché al termine della lettura tu abbia qualcosa di concreto in mano con cui affrontare la vita quotidiana.

SEGRETO n. 3

La “regola del successo” consiste nell’aver un piano e agire seguendo una strategia, ma con flessibilità.

La Nuova Legge di Attrazione non è solo un insieme di teorie, ma qualcosa che va sperimentato su se stessi per verificare ciò che funziona. Essa nasce, secondo i principi della PNL, dalle tecniche estratte da persone che sono riuscite a raggiungere i propri obiettivi; ciò che hanno in comune è di aver scritto i propri obiettivi con una determinata formulazione. Spesso, infatti, come ti ho detto, gli obiettivi vengono formulati male. Mi capita di frequente che qualcuno venga da me per fare una sessione di coaching e alla domanda: «Qual è il tuo obiettivo? Cosa ti aspetti da me in questa sessione?», risponda dicendo: «Voglio cambiare lavoro; non sono più soddisfatto del mio lavoro».

Formulazioni di questo tipo sono troppo generiche, in quanto si basano sull’andare “via da”, cioè allontanarsi da qualcosa, anziché sul raggiungere una meta, e soprattutto non danno una direzione, in quanto sono espresse in negativo. Per formulare bene un obiettivo è invece essenziale che tu sappia cosa vuoi, per poterlo esprimere in positivo. Se non sai dove vuoi andare, non potrai scegliere una rotta, potrai solo affermare: «Non voglio più stare qui». Purtroppo, in questo modo, non avrai una direzione e rischierai di peggiorare la situazione. Per prima cosa, quindi, l’obiettivo deve essere formulato in positivo. Per quanto possa apparire banale, una delle cose che mi capita più spesso è di dover correggere frasi come: «Non voglio più fare questo lavoro», «Non voglio più trovarmi in questa situazione sentimentale», o

ancora «Non voglio più uomini di questo tipo», che non consentono una buona formulazione dell'obiettivo.

Esprimendoti in questo modo, continuerai a concentrarti su ciò che non vuoi e non otterrai nulla. Ti è mai capitato di cominciare a notare un certo modello di macchina solo nel momento in cui viene acquistata da te, da un tuo parente o da un tuo amico? Fino a quel momento non l'avevi mai notata e improvvisamente ti sembra di vederla dappertutto. Oppure stai cercando una farmacia senza trovarla, finalmente ne vedi una e pian piano ti rendi conto che ce ne sono molte altre che ti appaiono improvvisamente, comparse chissà da dove.

SEGRETO n. 4

Un buon obiettivo deve essere formulato in positivo, altrimenti non ci indica la direzione da seguire.

La Nuova Legge di Attrazione ha studiato proprio questi meccanismi cerebrali, scoprendo che quando ci interessiamo a qualcosa, quando abbiamo un obiettivo chiaro in mente, ben formulato, cominciamo a espandere la nostra percezione, vedendo dappertutto la cosa che ci interessa o ciò che riguarda quell'obiettivo. Questo processo è chiamato “**sistema attivante reticolare**”, ma il nome poco importa, ti basta sapere che è un meccanismo cerebrale che entra in azione quando il tuo focus mentale è attivato.

Ma se invece sai dove stai andando e sei focalizzato su una direzione precisa, appena ti capiterà un'opportunità la coglierai.

Deepak Chopra, guru del benessere psicofisico, durante un corso che abbiamo seguito, ci ha parlato della sua teoria a proposito del fatto che le coincidenze, il “sincrodestino”, derivino da una visione universale. Lui ci ha trasmesso questa suggestione dicendoci: «Fateci caso: da oggi in poi si verificheranno molte coincidenze e questo perché avete attivato il vostro focus mentale». Ed effettivamente è stato così. Ricordo che nelle due giornate successive abbiamo notato un’infinità di coincidenze che hanno poi avuto delle conseguenze enormi sulla nostra vita.

Ad esempio, al corso ho incontrato una giornalista che non conoscevo che, avendo visitato il mio sito, mi ha proposto subito di pubblicare un articolo cui ne sono seguiti altri. Si erano verificate improvvisamente una serie di coincidenze? No, avevo solo focalizzato la mia attenzione su di esse. Tutti i giorni ce ne capitano a decine, ma non ci facciamo caso finché non attiviamo il nostro focus mentale. Focalizzare la propria attenzione su un obiettivo significa decidere prima di tutto in che direzione vuoi andare. Non basta dire: «Voglio cambiare vita», così, tanto per uscire dalla propria **zona di comfort**, ovvero la “zona” psicologica fatta di situazioni in cui ci si trova a proprio agio. Devi avere una direzione verso la quale procedere, altrimenti rischierai di trovarti disorientato, e questo penso sia capitato a tutti in un momento o l’altro della vita, sicuramente durante l’adolescenza.

Quando devi scegliere una scuola o la facoltà da frequentare all’Università, a meno che tu non abbia le idee molto chiare e dica: «Voglio fare il medico» o «Voglio fare l’avvocato», rischi di affidarti a convinzioni mutate da altri o maturate a scuola, come ad esempio: «Faccio ingegneria perché mi piace

la matematica», per poi renderti conto che non corrispondono alla tua vera identità.

In questi casi manca l'**allineamento**. Ecco perché è fondamentale stabilire per prima cosa la propria direzione e poi gli obiettivi da raggiungere che andranno collocati su questa linea. Avere chiara la propria direzione significa, quindi, poter porre i propri obiettivi a lungo, medio e breve termine in una stessa direzione. Raccomando sempre: «Attento a non salire la scala del successo per poi accorgerti solo alla fine di averla poggiata sulla parete sbagliata». Può succedere di darsi da fare per raggiungere un obiettivo, ad esempio la ricchezza, di orientare tutta la propria vita al suo perseguimento, e di accorgersi poi che non era veramente ciò a cui si aspirava. Mi è capitato di lavorare con un uomo che aveva un successo finanziario e professionale enorme ma che era privo di una famiglia. La moglie lo aveva abbandonato e i figli non li sentiva più. Aveva curato eccessivamente una parte della sua vita tralasciandone un'altra. Questo capita quando non sono chiari i valori in cui crediamo. Dinanzi al proprio obiettivo bisogna poter dire: «Questo è veramente quello che voglio, rispecchia i miei valori, la mia missione personale, la mia visione». Questo tipo di esercizio si fa soprattutto nei corsi di leadership, in cui è fondamentale partire da un allineamento personale.

Ciò che fa la differenza è raggiungere la soddisfazione di bisogni e valori ritenuti importanti. Il denaro, ad esempio, viene spesso ritenuto un valore cui aspirare, ma in realtà è un “valore-mezzo”, uno strumento per raggiungere altri fini, per esempio soddisfazione e realizzazione professionale, o poter dare una casa alla propria famiglia. Anthony Robbins, grandissimo forma-

tore internazionale e numero uno nel campo della motivazione, sottolinea quanto anche la fisiologia e la postura possano aiutarci a sentirci più motivati a raggiungere i nostri obiettivi, e afferma: «Non basta neanche stare con il petto in fuori. Tendetelo al cielo, saranno quei due millimetri in più che faranno la differenza, che vi faranno sentire carichi e ossigenati». Quando il cervello riceve più ossigeno, infatti, viene stimolata anche la produzione di ormoni che ci fanno sentire bene; ecco una piccola differenza che può nascere da due soli millimetri in più.

A questo proposito voglio raccontarti un aneddoto basato su un episodio accaduto alla FedEx, la Federal Express, una delle più famose e importanti società di spedizioni a livello mondiale, con un fatturato elevatissimo, la numero uno in America. Immagina gli enormi stabilimenti aziendali, pieni di macchinari, in cui quasi tutto il lavoro è automatizzato. Un giorno si blocca ogni cosa, improvvisamente saltano tutti i meccanismi e i nastri su cui scorrono i pacchi si fermano. Arriva il presidente disperato perché sta perdendo qualcosa come 100.000 dollari al minuto e chiama subito i tecnici. Uno di loro arriva, molto tranquillo, con la sua divisa; si guarda intorno, dà un'occhiata ai macchinari e si mette a pensare.

Pochi minuti dopo dice: «Bene, forse ho capito», si fa accompagnare in sala macchine, si dirige deciso verso una vite, dà una mezza girata e tutto ricomincia a funzionare. Il direttore contentissimo dice: «Sei un genio, bravissimo, quanto ti devo?» E il tecnico risponde: «Sono 10.000 dollari». Il presidente, sbigottito, replica: «Come? 10.000 dollari! Va bene che io sto perdendo un sacco di soldi, ma non per questo ti devi approfittare della situazione. Facciamo così: nella fattura relati-

va al lavoro scrivimi in dettaglio tutto ciò che hai fatto». Il tecnico presenta la fattura, il presidente della società la legge, rimane sbalordito e la passa alla segretaria alla quale dice: «Bene, paghi questa persona e gli dia anche una mancia di 1000 dollari». Vuoi sapere cosa c'era scritto su quel foglio?

Girare la vite = 1 dollaro

Sapere quale vite girare = 9.999 dollari.

Spesso la differenza è data dal sapere, dalla conoscenza; chiunque avrebbe potuto girare quella vite, il presidente stesso o qualsiasi altro tecnico, ma è stato il sapere quale vite girare che ha portato alla soluzione del problema. Ugualmente possiamo dire che chiunque è in grado di assumere una postura con le spalle larghe e il petto in fuori, ma per farlo consapevolmente, tanto da riuscire a mantenerla, ossigenando di più il cervello con tutti i vantaggi che ciò comporta, è necessario essersi abituati a farlo. Anthony Robbins in uno dei suoi corsi ha fatto una dimostrazione interessante, il cui scopo era estrarre delle strategie di seduzione che rispecchiassero esattamente le aspettative di una ragazza che era tra i partecipanti. Alla fine dell'esercizio camminava esattamente come a lei sarebbe piaciuto, la guardava nel modo in cui lei avrebbe voluto e la ragazza aveva un'espressione estasiata, coinvolta, innamorata. Veramente uno spettacolo! Ecco come i dettagli possono cambiare le situazioni.

Il tecnico della FedEx in pochi minuti ha risolto un problema che stava facendo perdere milioni di dollari alla società perché era esperto, e le conoscenze hanno un valore. Pensa al mondo della formazione e della consulenza, interamente basati sul passaggio di conoscenze.

SEGRETO n. 5

Se sai dove stai andando e sei focalizzato su una direzione precisa, non appena ti capiterà un'opportunità sarai pronto a coglierla.

Sono piccoli dettagli che secondo la Nuova Legge di Attrazione fanno una grande differenza, così come quella parola in più che fa vendere un prodotto o che riesce a sedurre; e saranno quei minuti in più che dedicherai a te stesso per pianificare i tuoi obiettivi a fare la differenza, perché ti porteranno a ottenere risultati veri. Credo che il raggiungimento di obiettivi concreti sia quello che ognuno di noi desidera.

RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

SEGRETO n. 1: secondo la Nuova Legge di Attrazione il sogno non è che un obiettivo e, quindi, si può realizzare se ben pianificato.

SEGRETO n. 2: la principale differenza tra la legge di attrazione e la Nuova Legge di Attrazione è che nel perseguire il proprio obiettivo è necessaria l'azione.

SEGRETO n. 3: la “regola del successo” consiste nell’aver un piano e agire seguendo una strategia, ma con flessibilità.

SEGRETO n. 4: un buon obiettivo deve essere formulato in positivo, altrimenti non ci indica la direzione da seguire.

SEGRETO n. 5: se sai dove stai andando e sei focalizzato su una direzione precisa, non appena ti capiterà un’opportunità sarai pronto a coglierla.



Giacomo Bruno & Viviana Grunert

la Nuova Legge di Attrazione

La “legge di attrazione” ha conosciuto un’enorme diffusione grazie al libro “The Secret” di Rhonda Byrne.

Essa recita: se tu desideri fortemente qualcosa, allora si realizzerà quasi per magia; l’universo ti aiuterà a raggiungere i tuoi desideri e ti permetterà di attrarre proprio le risorse di cui hai bisogno.

Ma la pratica? Nella nuova ottica, proposta dagli autori, focalizzare il proprio desiderio rappresenta solo uno dei passi da compiere per la realizzazione dei propri obiettivi.

Così “La Nuova Legge di Attrazione” apre un incredibile scenario sulle proprie convinzioni e propone un percorso mirato, per chi vuole raggiungere degli obiettivi, e non conosce la metodologia giusta per riuscirci.

Viviana Grunert e Giacomo Bruno sono rispettivamente Direttore e Presidente della Bruno Editore, l’azienda che dal 2002 ha portato in Italia gli Ebook per la Formazione. Lavorano da anni fianco a fianco con un obiettivo comune: far scoprire le enormi potenzialità presenti in ciascuno di noi e diffondere la PNL (Programmazione Neuro-Linguistica). La loro determinazione li ha portati ad ottenere grandi successi, come oltre 250.000 utenti registrati sul loro portale, 6 milioni di visitatori sul loro sito ogni anno, la pubblicazione di oltre 40 tra ebook e videocorsi di Giacomo, il riconoscimento da parte dei media nazionali. Insieme hanno scritto “La Nuova Legge di Attrazione”.

Bruno Editore accoglie nel suo catalogo più di cento manuali specialistici scritti da professionisti del settore. È coeditore di questo libro. www.brunoeditore.it

www.mylifetv.it - www.edizionimylife.it

