

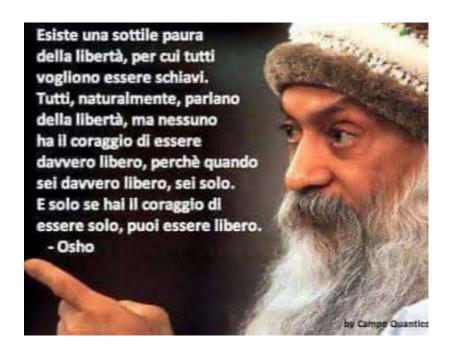
Dall'autore del best seller "L'Imprenditore Efficace"

donna o uomo che sia l'imprenditore è una persona, sola al comando! Ma è una persona in carne e ossa, in crescita con tutti i suoi limiti, paure e battaglie interiori.

Con una famiglia, amori e passioni. Ma se l'è scelto! ...

...il problema è quanto consapevolmente

GRATITUDINE FIDUCIA TRANQUILLITA' PENSIERO AZIONE METODO E COSTANZA A Te che stai leggendo, Ti sto inviando così tanto Amore, chiunque Tu sia e ovunque ti trovi.
Sei una persona preziosa! Sei degna!
Sei coraggiosa! Sei più forte di quanto pensi.
Vai avanti senza arrenderti. Rischieresti di gettare la spugna un attimo prima della vittoria o di fermarti proprio all'ultima curva.





CASA EDITRICE

GREENGO SRL

P.zza G. da Fabriano, 15 00196 Roma P.iva IT 10170191000

tel. 377.5432760 – e-mail: info@resultsadv.it

"LA SOLITUDINE DELL'IMPRENDITORE"

Francesco D'Alessandro Ebook Pubblicato: 2021 Categoria: Business & Economy

@ 2021 pubblicato da Greengo Srl

ISBN pdf: 978-88-31230-30-8

ISBN epub: 978-88-31230-36-0

ISBN cartaceo: 978-88-31230-35-3

Fotocomposizione e stampa: Greengo Srl

Copertina di: Greengo Srl

Foto di copertina: Greengo Srl

Prodotto in ebook e stampato con mezzi propri

Concessionaria della pubblicità

Greengo Srl (ResultsAdv.it)

Francesco D'Alessandro

"LA SOLITUDINE DELL'IMPRENDITORE"

@2021 pubblicato da Greengo Srl

ISBN cartaceo: 978-88-31230-35-3





ISBN pdf: 978-88-31230-30-8



ISBN epub: 978-88-31230-36-0

PREFAZIONE DEL DOTT. LUIGI FOSCALE

La solitudine imprenditoriale

Leggo che a breve uscirà un libro La Solitudine dell'Imprenditore scritto da un mio amico, imprenditore, Francesco D'Alessandro. Persona molto interessante.

Parecchi anni fa, quando studiavo l'imprenditoria in Stati Uniti, mi colpì l'esperienza di un grande imprenditore che disse esattamente la stessa cosa. Utilizzò queste parole che traduco. "Sulla vetta si sta da soli". Mi sembrava una persona molto sociale, era il 2000, e frequentava i club piu' esclusivi ogni giorno. Aveva una grande famiglia, e aveva dei collaboratori con cui aveva stretto un legame cordiale. Mi rispose che un imprenditore quando decide alla fine è solo. E deve imparare a convivere anche con questa fase.

Questa sua frase mi colpii e piu' passa il tempo, piu' la capisco essere vera.

Ma è stato col Covid che questa situazione di isolamento forzato, ha aumentato ai grandi numeri lo stare con se stessi.

Siamo adulti e abbiamo vissuto questo periodo in modo particolare. Ognuno ha la sua visione, ma il fattore comune è stato che alla fine ci si è abituati. Idem vale per i bambini che sono cresciuti in queste condizioni nuove.

Leggo sul Sole di Domenica 25 Aprile, un articolo interessante che fa capite che alcuni gruppi imprenditoriali stanno investendo su questo settore.

Non era un mio abbaglio allora..

Posso confermare che il settore che definirei "SELF" altre parole non sono state ancora definite, possa prendere molto spazio nel mercato. Così come la solitudine potrà ridisegnare il concetto di socialità, che esisterà sempre, ma la vivremo in modo diverso.



LUIGI FOSCALE

Nel corso della mia vita ho lottato con forza e determinazione per realizzare i miei sogni, renderli concreti. Non ho avuto paura del cambiamento, delle sfide che mi avrebbero atteso: le ho accolte, accettate. Fondamentale è stato relazionarmi con persone che mi hanno lasciato insegnamenti, che mi hanno aiutato a credere in me stesso e di poter fare tutto, perché il tutto è solo ed esclusivamente nelle nostre mani. Credere in se stessi, nei propri sogni. Credere di poter realizzare quello che per altri è impossibile. Con Tenacia. Impegno. Costanza.

#work #working #job #myjob #office

INTRODUZIONE DI LORENZA MORELLO

Il mondo in cui viviamo, apparentemente moderno, ci fa quasi credere che tutto sia stato inventato: non è cosi. Certe cose "sono" ed "esistono" e basta. Senza inizio e senza fine, per il puro e semplice senso dell'esistenza stessa. Tra queste, e Francesco D'Alessandro lo sa bene, c'è lo "spirito" che anima l'imprenditore.

Impresa è certamente rischio. D'altronde, se fosse facile non si chiamerebbe "impresa"!

Ogni aspirante imprenditore ha la caratteristica di essere un sognatore, ma occorre sempre grande cura ed attenzione ad ogni dettaglio della propria strategia.

La vision è fondamentale. Alcune volte è bene tentare di migliorare un processo, ma altre volte è utile creare qualcosa prima che sia necessario. Gli altri potranno solo seguire.

Gestire un'impresa significa mettere in conto una infinità di variabili: errori. Insuccessi. Tentativi andati a vuoto. Questa è la realtà di un'impresa.

Non crediate che si possa timbrare inizio e fine turno. C'è sempre un imprevisto, c'è sempre un problema da gestire. È possibile non farsi risucchiare completamente dal lavoro – è anzi necessario riuscirci – ma un imprenditore ha in genere meno tempo da dedicare a famiglia e amici. E, come si dice bene in questo libro, questa solitudine è una compagna costante, talvolta inconsapevole, e lo è soprattutto nel momento delle scelte.

C'è sicuramente il modo di organizzarsi al meglio, ma ciò comporta impegno e tanta, tanta, flessibilità.

Il viaggio di un imprenditore può essere un'avventura straordinaria, arricchente (non solo dal punto di vista economico), unica. Ma "Non esistono pasti gratis", come recita un famoso proverbio americano ripreso anche da Milton Friedman. Ogni cammino nasconde infatti lati meno piacevoli.

L'imprenditoria può essere un viaggio davvero solitario, principalmente nella sconfitta. Mentre le gioie si condividono più facilmente, è nella prova che si scoprono i veri alleati, i veri amici. E in genere sono pochi.

La solitudine può essere estremamente pervasiva per un imprenditore. È possibile mitigarne gli effetti, ma bisogna lavorare sulle proprie abitudini e agire in maniera strategica per non farsi sopraffare. Per imparare a non farsi sopraffare dalla solitudine dell'imprenditore, in questo libro, scopriamo innanzitutto quali sono le ragioni che fanno scattare il problema e come provare a rimediare.

Ogni business è un discorso a sé. Non c'è un copione da seguire, nessuno che traccia la via. Un imprenditore sa che, anche se può imparare molto dagli altri, dovrà sempre adattare strategie e consigli alla propria attività, ai propri obiettivi specifici e alla propria esperienza. Nessuno, quindi, è in grado di capire fino in fondo la situazione in cui si trova.

Fare l'imprenditore è un viaggio che si percorre in solitudine. Sì, perché l'imprenditore, per quanto circondato da collaboratori, professionisti, amici, famigliari e conoscenti, durante il suo percorso vive costantemente momenti di grande solitudine e questa diventa una compagna di vita.

Quindi, anche se di fatto l'imprenditore non è solo, questo stato d'animo è spesso presente in lui. Ma la solitudine dell'imprenditore in realtà è una costante quotidiana della vita, anche al di fuori dell'orario di lavoro e al di fuori dell'azienda, di fatto, l'imprenditore non smette mai di essere un imprenditore.

Quando torna a casa dalla sua famiglia, l'imprenditore non mette da parte le preoccupazioni, ma vive la sua vita nonostante le difficoltà e porta dentro di sé il peso delle sue scelte che non riguardano solo lui ma tutto l'ambiente che ruota intorno al sistema-azienda.

È nella solitudine, scevra da ogni sorta di condizionamento, che ognuno di noi può ritrovarsi e conoscere appieno se stesso.

Questo libro, indubbiamente, può aiutarci a comprendere questi passaggi e sentirci, tutti insieme, meno soli.



Lorenza Morello Giurista d'impresa

Mediatore Civile Professionista cultrice di diritto civile Presidente nazionale APM A.D.R. & Conflict Management

PREFAZIONE DELL'AUTORE

Cari amici e colleghi questo libro era nato come ebook di poche pagine propedeutiche a dei capitoli della nuova prossina edizione del mio libro, il best seller di punta, "L'Imprenditore Efficace". Durante le fasi di pubblicità pre-lancio, è diventato subito un libro cartaceo per soddisfare le tantissime prenotazioni che mi sono arrivate e di cui vi sono infinitamente grato. L'argomento è talmente importante e le soluzioni sono talmente urgenti da offrire che non posso aspettare altro tempo e soprattutto, eticamente, non posso farmi pagare per farlo. Ecco perché questo libro, almeno nella sua versione e-book, è gratuito. Ho deciso di regalare le mie informazioni ed i segreti appresi in questi anni nonostante li avrei potuti vendere a migliaia di euro. Non mi sembra il caso di farlo vista l'attuale situazione socio-economica ai tempi del Covid-19. Allo stesso tempo, con questo libro, rispondo alla domanda che mi fanno in tanti: "Come fai a fare tante cose?" Bene, mi drogo! Si, mi drogo di libri e di mantra, controllo i miei pensieri e le mie emozioni e resto focalizzato con Gratitudine, Fiducia incrollabile e incondizionata, Tranquillità, Pensiero e Azione. Ma, andiamo per gradi e vediamo il perché di questo libro. "FONDARE UN'AZIENDA E' COME MASTICARE VETRO GUARDANDO L'ABISSO" disse Elon Musk, fondatore della Tesla Motors,

intervistato da Francesco Guerrera per "La Stampa" nel 2015. Certo che se lo dice lui che a poco più di 40 anni ha creato, nella Silicon Valley prima e in Texas poi (quindi non in Italia, per capirci dalla quale sarebbe scappato secondo me) aziende come PayPal, Solar City, Space X, Tesla Motor (legando peraltro il suo valore alle criptovalute - Tesla ha investito 1,5 mld di dollari in Bitcoin e li accetterà anche per acquistare auto), tutte visionarie e di successo, ci crediamo. Tantissime le difficoltà da superare per essere imprenditori e per esserlo di successo. Dalla burocrazia alla gestione ordinaria e straordinaria. Bisogna essere Creativi, Contorsionisti, Psicologi, pazienti Burocrati, Tecnici, Manutentori e Pulitori, Innovatori, Strateghi, Venditori, Visionari, Networkers proattivi con una visione a 360gradi ma soprattutto donne e uomini Problem-Solvers, Veloci, velocissimi, con competenze elevatissime di Marketing e di Finanza Aziendale. Già, la VELOCITA': Il Successo ama la velocità!

Ve lo ripeto: "Il successo ama la velocità!" La velocità è un vantaggio competitivo che non puoi trascurare. E ci sono molte differenti ragioni per cui devi iniziare ogni giornata velocemente e sfruttare la velocità a tuo vantaggio. La lentezza costa. Ogni secondo che risparmi, in ogni attività, produce utili. La velocità è sexy. Siccome il tempo scarseggia per tutti, la velocità è il migliore eccitante per i tuoi clienti. Ameranno essere serviti senza

fare la fila, presto e bene, trovare ciò che serve loro per poter poi tornare alla loro occupazione. La velocità non si può ignorare. Porta con se una reputazione di confidenza, chiarezza di intenti e capacità d'esecuzione. Questo attrae le persone verso di te. La velocità è una dimensione vincente. In un mondo in cui le vecchie regole saltano, la nuova regola è: il veloce mangia il più lento. La velocità consente il cambiamento. Qualsiasi risultato desideri è un cambiamento rispetto a ciò che attualmente hai e, "agire adesso", è il modo per produrre questo cambiamento. Più veloce è la tua azione, più veloce sarà il tuo cambiamento. Devi creare un clima favorevole al tuo agire sviluppando una cultura della velocità che ti impedisca di procrastinare. Quando prendi tempo perdi entusiasmo e sviluppi la tendenza a vivere nelle condizioni attuali e ad evitare i cambiamenti. Ma quando agisci velocemente le energie e le risorse di cui disponi girano al massimo producendo il massimo risultato. Il tempo è un alleato ma se esiti o rimandi il tempo diventa il tuo peggior nemico. Nel libro "L'Imprenditore Efficace" parlo di "guarire dalla rimandite" e di "...non aspettare che tutto sia perfetto..."; "...il segreto è partire..."; "...meglio migliorabile che non fatto...". La regola generale da seguire è: agisci e quelli che percepisci come problemi si dissolveranno; esita e darai il tempo a nuovi ostacoli per materializzarsi.

Ma il più importante motivo per procedere velocemente è che: *Il tempo è limitato e nessuno ringiovanisce*. Prima te ne renderai conto, prima svilupperai un senso di urgenza, prima otterrai i tuoi risultati. Molti credono che sviluppare un senso di urgenza porti a vivere in modo più stressante, ma tu sai che è vero il contrario e che è molto più stressante quando rimandi, quando non stai facendo quello che sai di dover fare e rinvii gli stessi problemi che ritroverai uguali sulla tua scrivania tutti i santi giorni.

Prima di entrare nel vivo della discussione facciamo ancora un ripasso delle 20 caratteristiche di un imprenditore di successo individuate da Tracy Ring e con la quale mi trovo personalmente d'accordo. Se hai intenzione di avviare un'attività in proprio, di creare una startup etc, puoi utilizzare questo elenco di 20 caratteristiche degli imprenditori di successo per costruire e perfezionare il tuo set di competenze:

- 1. Passione / personalmente preferisco chiamarla Vocazione
- 2. Empatia
- 3. Forti capacità comunicative
- 4. Capacità di vendere
- 5. Capacità di accettare le critiche
- 6. Competitività
- 7. Sicurezza
- 8. Disponibilità a chiedere aiuto

9. Pensiero creativo

- 10. **Determinazione**
- 11. **Disciplina**
- 12. Flessibilità
- 13. **Perseveranza**
- 14. **Resilienza**
- 15. Forte etica del lavoro
- 16. **Proattività**
- 17. Visione
- 18. Saggezza con il denaro / personalmente parlo di educazione finanziaria
- 19. **Forti abilità sociali** / Networking
- 20. Attenzione alla propria salute fisica e mentale

Perfetto! Ecco questo sarebbe *l'Imprenditore perfetto*. Un automa praticamente. Un robot! Veloce, preparato e saggio che sa sempre cosa fare e come. Uno che non ha mai mal di testa, uno che H24 fa solo quello, che non ha stimoli negativi esterni, non ha rotture, non ha momenti bui, non è mai stanco, non piange, non ride, non ha né sentimenti né fastidi vari ed eventuali.

Un automa? NO! Un'utopia!!!!! Semplicemente NON ESISTE. L'Imprenditore è una donna o un uomo; una persona, un essere umano normalissimo. Un essere umano con tutti i suoi limiti.

Bellissimi e veritieri i principi da attuare. Il problema è volerlo veramente fare con entusiasmo. Donna o uomo che sia l'imprenditore è una persona, sola al comando! Ma è una persona in carne e ossa, in crescita con tutti i suoi limiti, paure e battaglie interiori. Con una famiglia, amori e passioni. Una persona che si è scelto tutto questo. Il problema è quanto consapevolmente ha fatto questa scelta, con quanta determinazione e con quale/quanta preparazione. Ora non può che prendere atto della sua solitudine. Può però trasformarla in punto di forza. Ma rimane solo comuquue, solo come un eroe! Questa è la tesi che vuole approfondire questo libro. La consapevolezza della solitudine e la normalità della solitudine per l'Imprenditore con l'idea di dare a lui messaggio positivo: Si, amico collega un caro Imprenditore/Imprenditrice, sappilo, hai ragione! Sei solo! Sei più solo degli altri ma la notizia buona è che hai più meriti degli altri e cresci più degli altri. Fa più palestra degli altri. L'importante è non mollare mai. I risultati arriveranno ma richiedono Metodo e Costanza. Tanta costanza e tanta perseveranza. Ma tu devi esserne consapevole e devi saperti apprezzare ed essere grato alla vita, al Creatore, a Te stesso e agli altri ed essere felice anche nei momenti bui in cui la tua performance non è al top. Togliti i sensi di colpa, abbracciati! Non sei riuscito? E' normalissimo, sappilo! Non sei il migliore? E' normalissimo, sappilo! Sei arrivato tardi?

E' normalissimo, sappilo! Hai fallito? E' normalissimo, sappilo! E' normale sentirsi così ed avere certi pensieri, accettali! Amati, lascia andare, perdona e perdonati (per-dono), riposati e recupera del sonno (sicuramente ne hai di "arretrato"), sviluppa il tuo **istinto** e sviluppa la tua resilienza senza più farti sensi di colpa. Liberati dalle zavorre. E non vergognarti ad alzare la mano per chiedere aiuto! La vera vergogna è mollare senza chiedere aiuto. Ce la farai! *In bocca al lupo!*

Questo libro vuole insegnarti a fare amicizia con Te stesso così che tu non sia mai più solo e poi a relazionarti con gli altri per amplificare questo stato di benessere che è nato dentro di te!

LA SOLITUDINE DELL'IMPRENDITORE

Eccoci al primo capitolo di questo libro. Alla fine capirete che non è questo il capitolo più importante, ma quelli seguenti. A questo capitolo dedico meno spazio possibile. O meglio, il giusto spazio. Perché il senso di solitudine, l'imprenditore, ce l'ha punto e basta. Voluto, non voluto, a ragione o a torto, per colpa sua, per colpa degli altri, dei Governi, della famiglia, della fortuna, della società, di quel cliente, della pandemia etc.. Ce l'ha e basta. Proveremo a farne un'analisi ma la verità è che è un dato di fatto col quale convivere o, meglio, con-vincere, vincere insieme; vincere! Lo scopo di questo libro è dare consapevolezza di ciò e fornire gli strumenti utili per uscire dalla sensazione di solitudine che altrimenti blocca le nostre emozioni, attanaglia i nostri pensieri e di conseguenza blocca le nostre AZIONI che sono l'unica cosa necessaria da fare per uscire da questa situazione. Per cui non interessa compatirci e piangerci addosso ma risolvere questo senso di solitudine e dare a ciascuno di noi una nuova chance. Mezzi per risolvere. Le chiacchiere stanno a zero! Contano i risultati. Anzi, contano solo i risultati e non gli sforzi. Per cui poche chiacchiere. Imprenditore piangi pure due ore di fila ma poi agisci, Alzati ...Alzati e Fattura! Da solo o in compagnia, AGISCI! Te lo

ripeto, Agisci, Crea Valore, Alzati, Alzati e Fattura! I capitoli seguenti sono ricchissimi di strumenti per superare questo stato d'animo e focalizzare l'imprenditore raggiungendo quello che nel gergo del coaching si chiama *Peak State*. Lo "stato di picco". Hai presente quando ti senti straordinariamente bene che cammini tre metri sopra al cielo? Quello! Perché tutto è nelle nostre emozioni ed è lì che bisogna agire. Tanto in pochi capiscono e in pochi capiranno in futuro la tua vita. L'impegno, la dedizione, la vocazione, l'amore che metti per la tua azienda. Quando le cose vanno bene e tu sei felice e tutti magicamente sono affettuosi e comprensivi con te, tu sei più rilassato per superare alcune spiacevoli situazioni o tensioni che di tanto in tanto possono accadere. Quando invece hai un problema serio e abbassi lo sguardo per questo, nessuno si sforza di comprendere i tuoi pensieri, il tuo nervosismo, le tue rinunce, i tuoi sacrifici, i tuoi malumori, i tuoi guai. Quasi nessuno o davvero in pochi sanno le notti che hai trascorso sveglio a pensare a come trovare nuovi mercati e nuovi clienti, a come pagare gli stipendi, le tasse etc... Quante volte hai provato a parlare dei tuoi problemi aziendali (e a volte personali) ed a confidarti su tue debolezze con qualcuno, con la tua famiglia o con i tuoi amici o con qualche collaboratore più stretto e ti sei pentito di averlo fatto? Non per loro cattiveria o disinteresse ma solo perché chi non vive quello stato emozionale

non può capire. Così come tu non puoi capire il loro (ma tu hai un carico di responsabilità superiore, per te e per loro, molto spesso). Se ti sei confidato e ti è andata bene, non ti hanno giudicato. E' chimicamente e biologicamente diverso da te l'altra persona, chiunque essa sia. Ha un suo background ed una sua vita da vivere, sue personali esperienze e battaglie. Non devi prendertela e nemmeno devi mandare all'aria collaborazioni, amicizie e famiglia. Sarebbe come spiegare ad un nato cieco la differenza tra il giallo e il rosso. Non è possibile. Allora devi capire che quella di volerlo spiegare o confidare è una tua necessità. E' la tua risposta la senso di solitudine che avverti. E mentre gli altri non solo non comprendono ma ti vedono addirittura a tratti come un super eroe mentre, tu ti senti un fottutissimo frustrato solo e senza amici. Con problemi che ti sembrano giganteschi che richiedono a prima vista soluzioni miracolose ed interventi drastici che tu stesso non sei in grado di fare. Cominci a non "sentirti" più adeguato agli occhi degli altri mentre invece per loro sei un grande punto di riferimento ed è per loro che devi continuare a combattere. Essi, infatti, ti guardano sempre con più stupore e ammirazione. E' in questo sottile rapporto e gioco di emozioni reciproche che si sviluppa la solitudine. Ti guardi intorno e cerchi almeno degli occhi o una mano tesa. Forse cerchi solo una pacca sulla spalla e un "tranquillo, ce la farai" che non arriveranno mai perché non

sono compresi e non sono dovuti ma soprattutto sono un tuo bisogno, nemmeno del tutto reale. Sono un tuo bisogno amplificato dalla stanchezza e dallo stress. E allora aspetti un miracolo. Ma il vero miracolo sei TU. Ricordatelo: *ogni volta che sei caduto hai raccolto qualcosa!* Dal punto di vista sociale puoi avere un sacco di relazioni ma dal punto di vista imprenditoriale sei solo. Solo tu hai visto il business, ci hai creduto e l'hai fatto partire e solo tu puoi farlo vivere e rivivere risolvendo le sfide. Ma devi tenere i piedi a terra e lo sguardo al cielo.

Agire: Preghiera, Meditazione, Movimento e Alimentazione sana (+Ossigeno e -Zuccheri), Focus, Organizzazione, Gestione del Tempo, Piano d'Azione. L'OSA Plan: Obiettivo, Scopo, Azione. Trova la spinta. Trova il motivo per passare all'azione. Se il perchè è forte il come non è mai un problema. Fallo anche forzatamente all'inizio e poi vedrai che ti piacerà e ti verrà naturale. Alza la testa. Di fronte alla fatica, alla stanchezza ed a qualche delusione, alza lo sguardo e ricorda il perché hai iniziato e qual è la tua meta.

NON DIMENTICARE MAI PERCHE' HAI INIZIATO E DOVE VOLEVI ARRIVARE!

La storia del pellegrino e i tre spaccapietre

Durante il Medioevo, un pellegrino aveva fatto voto di raggiungere un lontano santuario, come si usava a quei tempi. Dopo alcuni giorni di cammino, si trovò a passare per una stradina che si inerpicava per il fianco desolato di una collina brulla e bruciata dal sole. Sul sentiero spalancavano la bocca grigia tante cave di pietra. Qua e là degli uomini, seduti per terra, scalpellavano grossi frammenti di roccia per ricavare degli squadrati blocchi di pietra da costruzione.

Il pellegrino si avvicinò al primo degli uomini. Lo guardò con compassione. Polvere e sudore lo rendevano irriconoscibile, negli occhi feriti dalla polvere di pietra si leggeva una fatica terribile. Il suo braccio sembrava una cosa unica con il pesante martello che continuava a sollevare ed abbattere ritmicamente. "Che cosa fai?", chiese il pellegrino. "Non lo vedi?" rispose l'uomo, sgarbato, senza neanche sollevare il capo. "Mi sto ammazzando di fatica". Il pellegrino non disse nulla e riprese il

cammino. S'imbatté presto in un secondo spaccapietre. Era altrettanto stanco, ferito, impolverato. "Che cosa fai?", chiese anche a lui, il pellegrino. "Non lo vedi? Lavoro da mattino a sera per mantenere mia moglie e i miei bambini", rispose l'uomo. In silenzio, il pellegrino riprese a camminare.

Giunse quasi in cima alla collina. Là c'era un terzo spaccapietre. Era mortalmente affaticato, come gli altri. Aveva anche lui una crosta di polvere e sudore sul volto, ma gli occhi feriti dalle schegge di pietra avevano una strana serenità. "Che cosa fai?", chiese il pellegrino. "Non lo vedi?", rispose l'uomo, sorridendo con fierezza. "Sto costruendo una cattedrale". E con il braccio indicò la valle dove si stava innalzando una grande costruzione, ricca di colonne, di archi e di ardite guglie di pietra grigia, puntate verso il cielo.

Lo so! Vuoi dirmi che Sei da solo con i tuoi pensieri, con le tue decisioni, con le tue scelte, con i tuoi rischi, con i tuoi problemi, la tua ansia, i tuoi dolori e i tuoi amori. Ma sei anche una persona in carne ed ossa e non vivi solo di azienda. Vivi anche di altre

relazioni anche loro fonte di gioia e di stress a volte. E vivi in un mondo fatto di relazioni con persone che umanamente sono come te, stanno vivendo la loro personale battaglia ma tu hai qualcosa in più e delle responsabilità in più e, aziendalmente, vivi in un mercato fatto sempre più da relazioni, innovazione e clienti difficili: questi ultimi da trovare, da convincere, da gestire. Il lavoro va ricercato, svolto, fatturato, incassato e tutta la burocrazia intorno va gestita. Ognuna di queste fasi è vitale e delicatissima. In più la concorrenza è spietata. Non esiste più quel senso di protezione che sentivi prima quando sapevi che la tua piccola nicchia di clienti era sicura. Il mercato si evolve e il modello di business cambia velocissimamente. Le banche. A loro ovviamente non interessano i tuoi problemi o le tue strategie. A loro interessa solo ridurre i rischi. Come ti vedono in difficoltà invece di aiutarti ti riducono il fido e ti chiedono di rientrare subito del debito. E quanti ti girano intorno solo per interessi e per farsi i selfie in ufficio o per "rubarsi" gli amici di facebook e tu fai buon viso a cattivo gioco? Questi poi sembrano che vivano su Marte. A loro non interessa quali sono i problemi che devi affrontare ogni giorno e quanto in alto potresti condurre anche loro se solo ti supportassero come si deve. Sono degli inutili scansafatiche che vogliono solo farsi vedere, vivono d'apparenza. Allontanali! Spesso, ma non sempre per fortuna, nemmeno ai collaboratori

interessa metterci quel quid in più per anticipare un problema o guadagnare un nuovo cliente. Non è sufficiente nemmeno porre obiettivi con premi e incentivi. Si accontentano del minimo e preferiscono non avere nessuna responsabilità. Ecco perché siamo degli **EROI**! Imprenditore sei solo? Io direi che devi completare la frase: "...Sei solo un eroe!".

Ci vuole una grande forza di volontà per sopravvivere. Un equilibrio mentale fuori dal comune. Se ci riesci puoi vivere però alla grande e divertirti pure. Ma devi ricordartelo e conoscere le tecniche anti solitudine anche quando sei costretto a dover prendere decisioni importanti, decisioni fondamentali per il futuro tuo e dell'azienda anche quando non sei in forma, sei stanco, sei confuso, hai informazioni sbagliate, mille altri problemi a cui pensare magari anche di salute e di famiglia. Ma tu sei l'Imprenditore e DEVI tenere il timone della nave. Devi saper condurre la tua nave con a bordo tutti, chi se lo merita e chi no, buoni e cattivi, altri imprenditori e non, in un porto sicuro e farli divertire durante la traversata. Se non sei capace di fare questo, con tutte le tecniche anti solitudine e anti stress che ti fornisco in questo libro, allora pensa seriamente al fatto che potresti aver sbagliato mestiere. Così come essere al verde è uno stato momentaneo ma essere povero è uno stato mentale, allo stesso modo, essere "esaurito", stanco e nervoso, ansioso e non sapere

che pesci prendere è uno stato momentaneo (può durare anche qualche anno con alti e bassi). Se dura però da sempre, non lo è più. Vuol dire che c'è qualcosa che non funziona. Ed è nelle tue CREDENZE, nella tua FIDUCIA, nella tua GRATITUDINE e nella tua ORGANIZZAZIONE, fidati! Ma tutto nasce dalle credenze. Fai attenzione: queste mancanze possono indurti nel tempo in un circolo vizioso fino a farti abbassare la testa ed a toglierti fede e ti faranno finire nella ruota del criceto deprimendo la tua autostima e quindi i tuoi pensieri, le tue azioni ed i tuoi È in quei momenti che la mancanza di lucidità, di supporto (reale), di competenze (richieste sempre nuove, sempre più difficili), rischia di vanificare tutto quello che hai costruito. E' li che si vede la tua capacità di gestire *rallentando*. Anche in quei momenti devi creare valore e devi essere in orbita senza essere affaccendato. Rischiare di mettere in gioco tutta la tua vita, quello che hai costruito con fatica e sacrifici fino a quel momento: solo con una decisione. Solo tu sai cosa significa. Non puoi spiegarlo a nessuno. Per fortuna che non tutte le decisioni hanno le stesse conseguenze. Quello che riguarda il personale, i fornitori, l'organizzazione ecc. può avere impatti importanti, ma ti permette di aggiustare e migliorare anche dopo, in corsa, a posteriori. Invece sulle strategie di business non ti puoi permettere di sbagliare. Inoltre spesso è il concatenarsi di decisioni sbagliate a

portarti nella ruota del criceto. Come vedi questo è un tema di cui si parla poco e che ha molto a che fare con la psicologia della persona e delle relazioni sociali. L'imprenditore vive nel caos ma è solo. Solo lo è nei momenti clou, nelle decisioni importanti, nelle assunzioni di responsabilità e quasi mai compreso o giustificato dalle persone che gli sono vicino. Non per cattiveria sia chiaro anzi, a volte perché è considerato un supereroe ma non è sempre così, purtroppo. Spesso è considerato una specie di automa in grado di sobbarcarsi qualunque cosa. Eppure è una persona piena di carico emotivo, spesso fragile, che ha un ruolo da rispettare e nel quale immedesimarsi che lo vede ridere a trentadue denti e presentarsi spesso in abiti firmati. Agli occhi è colui che fa i weekend al mare o in montagna, vacanze di lusso e che può permettersi i locali migliori. Che ha potere e risolve qualunque problema col suo potere e coi suoi soldi. La "solitudine" oggi è più sentita che negli anni passati perché l'impresa adesso vive cambiamenti di mercato improvvisi, dovuti alla globalizzazione dei mercati. L'impresa ha quindi la necessità di agire, scegliere e decidere in tempi sempre più brevi, ma soprattutto di avere all'interno più competenze eterogenee. Oggi i mercati sono molto più complessi e caotici di 5/10/15 anni fa. Questa situazione crea nell'imprenditore pressioni estreme, lo costringe "tuttologo", ma si deve pur decidere in una azienda e lui decide nel bene e nel

male, sentendosi però sempre più solo. Capire come mai negli anni l'azienda non abbia creato e formato uno staff in grado di dare consigli è una questione molto importante. Ecco che torna in campo l'Organizzazione. Nella grande maggioranza dei casi, lo staff non si è creato per un errore di modello organizzativo che l'azienda ha perpetrato nel tempo. Molto probabilmente accentrare senza delegare in passato, ha portato oggi l'imprenditore a sentirsi solo. Ecco che in questi casi un manager coach o un temporary manager, supportato dall'esperienza ed avulso dalle "abitudini organizzative" dell'azienda, riuscirà facilmente ad individuare quelle risorse strategiche che mancano di spirito propositivo, risultando la figura più idonea ad effettuare il cambiamento ed invertire questa tendenza. Fatevi affiancare. Il Coach non deve farsi coinvolgere nelle pratiche quotidiane ma deve presentare soluzioni e strategie relative all'esigenza dell'imprenditore, il quale le dovrà solo avvallare se di suo gradimento. Il manager temporaneo / Coach creerà in azienda quell'armonia quell'organizzazione dei ruoli che per anni si è inseguito senza successo. A differenza della classica consulenza direzionale è bene non dimenticare che il manager temporaneo o il Coach sono grandi comunicatori, molto competenti, maestri nel travasare le loro competenze sulle figure di riferimento dell'azienda, facendole crescere e rendendole consapevoli dell'importanza dei loro ruoli.

Aiutandola a formarsi ed informarsi. Per uscire da questa situazione l'imprenditore ha una sola chance da percorrere da solo oppure alzando la mano per chiedere aiuto. La chance è di darsi un colpo di reni e trovarsi un mentore. Seguire tutte le indicazioni date in questo libro. Ecco l'importanza del Coach. Come per gli sportivi. Il Coach porta una visione dall'esterno senza essere immerso dai problemi quotidiani, ti fornisce tecniche nuove, ti aiuta ad elaborare i tuoi obiettivi ed a perseguirli, ti motiva, ti premia dandoti la pacca sulle spalle che ti aspettavi e anche qualche calcio nel sedere se non ti muovi. Non tutti possono permettersi un Coach inizialmente ma tutti possono avere in qualcuno il proprio modello, posso leggere libri e studiare online. Possono far ripartire l'azienda, ripagarsi i debiti se ce ne sono e poi inserire nel piano degli investimenti anche la voce Coach o coaching. L'imprenditore deve formarsi ed informarsi e creare non un'Azienda ma una propria cultura d'Impresa formando il proprio staff per quella crescita e per quella velocità di crescita ed adattamento al mercato. L'Imprenditore non deve essere più affaccendato ma creare valore e l'unico modo per farlo è quello di elaborare per iscritto il proprio modello di business e il proprio piano finanziario, gestire il proprio tempo, curare l'organizzazione ed essere pronto a rimettere tutto in discussione se questi nuovi modelli non funzionano. Non deve essere assorbito dalla

quotidianità ma deve curare le pubbliche relazioni, il marketing e la finanza d'impresa. È perciò importante avere una mente salda e riposata per imparare a riconoscere e gestire ansia e paura, sia per aumentare il proprio benessere psico fisico, sia per mantenere una buona capacità di analisi delle situazioni e migliorare la presa di decisione. In senso stretto l'imprenditore attenua il senso di solitudine se attiva processi di delega che permettono alle prime linee di condividere responsabilità e lui si dedica alle pubbliche relazioni. I veri imprenditori sono creature solitarie e pazze, che la maggior parte della gente non è in grado di comprendere. Ma quando sono libere di creare, sono creature in grado di trasformare i pensieri in realtà e cambiare la vita di milioni di persone, anche senza incontrarle mai.



L'AUTOSTIMA

L'autostima è l'auto-valutazione e l'auto-apprezzamento di se stessi. L'insieme dei giudizi valutativi che l'individuo dà di se stesso. Essa può essere costruita giorno dopo giorno attraverso strategie cognitive e comincia a formarsi dalla nascita e da prima addirittura. Possedere un'alta autostima è il risultato (e dà come risultato) di una limitata differenza tra il sé reale e il sé ideale. Significa saper riconoscere in maniera realistica di avere sia pregi che difetti; impegnarsi per migliorare le proprie debolezze, apprezzando ed espandendo però i propri punti di forza. Tutto ciò enfatizza una maggiore apertura all'ambiente, una maggiore autonomia e una maggiore fiducia nelle proprie capacità. Le persone con un'alta autostima dimostrano una maggiore perseveranza nel riuscire in un'attività che le appassiona o nel raggiungere un obiettivo a cui tengono e sono invece meno determinate in un ambito in cui hanno investito poco. Si tratta di persone più propense a relativizzare un insuccesso e ad impegnarsi in nuove imprese che le aiutano a dimenticare. Al contrario, una bassa autostima può condurre ad una ridotta partecipazione e a uno scarso entusiasmo, che si concretizzano in situazioni di demotivazione in cui predominano disimpegno e disinteresse. La domanda è: *chi sei*? E se sai chi sei, la mia domanda successiva è sei veramente sicuro che sei Tu? O sei stato classificato da bambino come "uguale a tuo padre / a tua madre", " sei proprio come tua nonna/nonno", "sei bravo", "sei cattivo", "non puoi farlo", "non devi farlo", "devi farlo", "non sei bravo", "non sei capace", "non sei portato", sei..., sei... e, da adulti, come un lavaggio del cervello o un mantra finiamo per crederci veramente a tutti queste boiate. Credenze per credenze, mantra per mantra almeno cerchiamo di instillare in tutti, e nei bambini in particolare, credenze e mantra nuovi e positivi. Non permettere a nessuno di dire cosa fare e cosa sei. Sei unico, sei tuo! Nessuno può dire a te se vali o meni. A tutti, anche ai campioni del mondo capita di perdere delle partite, di giocare male o di non aver avuto voglia di giocare. Allora devi concentrarti sul tuo potenziale, sul campionato e non sul risultato singolo. Da bambino quando cadevi ti rialzavi subito e non hai mai pensato che non era per te camminare. Ed ora perché vuoi rinunciare ai tuoi sogni solo perché sei caduto qualche volta o anche molte volte? Ma tu sei tu, sei energia e vali. Tu vali! Rialzati e agisci! Il mondo è pieno di persone a cui sono state chiuse le porte in faccia e che poi ce l'hanno fatta. Vogliamo parlare di Enzo FERRARI che fu escluso dalle selezioni in FIAT? Del romanzo "Il gabbiano Jonathan Livingston" che ha venduto 7 milioni di copie solo negli Stati

Uniti e che prima venne rifiutato da ben diciotto case editrici? Cosa sarebbe successo se Richard Bach non avesse bussato alla diciannovesima porta? Lev Tolstoj si ritirò dall'Università e fu definito come incapace di apprendere. Lo sai che Al Neuharth, raccoglitore di escrementi, ha fondato USA Today (primo quotidiano nazionale in America)? Che Walt Disney fu licenziato da un direttore di giornale per mancanza di idee? Allora? Ringrazia, Rialzati, Agisci, Sbaglia, Cadi, Ringrazia, Rialzati, Agisci, Sbaglia, Cadi, Ringrazia, Rialzati, Agisci, Sbaglia, Cadi, Ringrazia, Prova e Riprova, Prova e Riprova e Riprova ancora ogni volta apprendendo la lezione e cambiando qualcosa...fino a quando devi provare? Fino a quando non ci riesci!! Te lo ripeto: "Non permettere a nessuno di dirti cosa fare e cosa sei. Sei unico, sei tu! Nessuno può dire a te se vali o meno". La buona notizia è che anche l'autostima dipende dal sistema di credenze che ci siamo costruiti nella nostra mente (che mente!) e/o ci è stato inculcato sin da piccoli. E in quanto tale si può migliorare e addirittura cambiare totalmente attraverso l'esperienza che viene dall'azione (che porterà con se i successi), la meditazione ed i mantra. Segui i consigli dei capitoli seguenti di questo libro. Cambia il modo di percepire la realtà e all'istante il mondo intorno a te cambierà. Abbi Fiducia, Fede incrollabile e incondizionata, Perdonati, Perdona e Ama perché te lo meriti. Sei come e più degli altri cui aneli, sei unica, sei unico! Rispettati! Fai una lista delle tue qualità, una lista dei tuoi successi passati, una lista delle cose per cui sei grata e che ti hanno fatto felice. Pratica spesso qualcosa che ti piace fare e in cui riesci bene, diventa bravo in qualcosa, frequenta persone positive, crea ogni giorno una piccola nuova abitudine positiva. Leggi e rileggi queste liste per diversi giorni e fai attenzioni alle emozioni che avverti. Rimani in quello stato d'animo per un po, chiudi gli occhi, senti rumori, avverti odori e vedi i colori e poi agisci. Ti riporto di seguito 3 facili esercizi che puoi da solo senza grandissimo sforzo. L'importante è rispettarti ed essere onesto con te stesso.



1 - Conosci veramente te stesso?

Questa è la domanda fondamentale a cui devi essere in grado di rispondere per capire qual è il tuo punto di partenza e determinare dove sei e dove vuoi andare. Prendi il tuo foglio di carta, ricopia e completa le frasi:

•	Io sono
•	Io amo
•	Il mio migliore amico è
•	Il mio piatto preferito è
•	Il mio colore preferito è
•	La mia canzone preferita è
•	La mia musica preferita è
•	La mia paura più grande è
•	Il mio desiderio più grande è
•	Vorrei diventare bravo nel fare
•	Mi sento forte quando
•	Sono stato veramente felice quando
•	Sono in conflitto con me stesso quando
•	Sono in conflitto con gli altri quando

- Mi arrabbio quando.....
- Oggi sarà una giornata.....
- · Spero che.....
- Sono su di giri quando......
- Mi senti felice quando......
- Non ammetterò mai che.....
- · Godo quando.....
- · Rido a squarciagola quando......
- Ho festeggiato una grande vittoria quando......
- Ho camminato a 3 metri da terra quando......

Dopo averlo fatto, rileggilo più volte e se necessario cambia le risposte. Pensaci e ripensaci bene ...riguarda questo foglio nei giorni seguenti. Carca di capire veramente chi sei e cosa vuoi. Cosa ami e cosa odi. Cosa ti rende felice. E fallo...per avere abbondanza e non sentire più il senso di solitudine è necessario che tu sia felice, quindi fai quello che ti rende felice.

2 – La tua postura

Ti chiederai cosa c'entra la postura con l'autostima? C'entra tantissimo!

C'è un forte legame tra quello che senti internamente, la somma algebrica delle energie che ne derivano e quello che esprimi attraverso il tuo corpo, cioè il famoso linguaggio non verbale. E' scientificamente provato che la postura ha effetto anche sugli altri organi del corpo e di conseguenza sul benessere totale della persona ivi comprese emozioni e motivazione.

La postura che mantieni è un segnale che mandi agli altri (e a te stesso). Chi ha un'alta autostima cammina eretto, glutei stretti, petto in fuori, testa alta come se avesse un filo che dal centro del petto tira verso l'alto. Metterti in una certa posizione influenza il tuo umore e ti conferisce o ti toglie potere.

Esercizio:

Devi camminare dritto e con la testa alta.

Fai così. Mettiti in piedi, mani lungo i fianchi. Fai due respiri diaframmatici profondi, trattieni l'aria qualche secondo, espira lungo e rilassati. Accendi la videocamera e rirpenditi. Ricorda il

filo di prima che dal petto ti tira verso l'alto, glutei stretti, petto in fuori, prendi un libro e comincia a leggere due pagine ad alta voce. Imposta bene la voce, più alta del normale come se dovessi far sentire a qualcuno due stanze più avanti. Dopo aver letto chiudi il libro e racconta quello che hai letto. Mantenendo la postura. Quando hai finito, guardati il video che hai registrato e ripeti l'esercizio tre o quattro volte al giorno. Fai la stessa cosa poi davanti allo specchio ogni sera: mettiti in posizione, sguardo alto, voce alta, guardati diritto negli occhi e presentati. Alterna la presentazione una volta guardandoti negli occhi ed una volta guardando dietro la tua testa riflessa nello specchio. Ripeti questi esercizi più volte al giorno per almeno un mese ed acquisirai autostima, un'ottima sicuramente più postura un'alta ed considerazione verso gli altri. Fai, infine, qualcosa che ti mette in imbarazzo. Dire qualcosa, fare qualcosa, vestirsi in un certo modo e farlo davanti a tutti. Non ci riesci subito? Aspetta la prima occasione "pubblica" come Natale, Carnevale etc..vestiti da Babbo Natale piuttosto che da Befana o da clown ...fallo!

3 – Yes man

Scopo di questo esercizio è farti cambiare paradigma e provare emozioni nuove. Fai scelte nuove. Cambia strada, cambia vestiti, cambia pettinatura ma soprattutto come dicevamo prima fai qualcosa che finora ti ha sempre messo in imbarazzo. Comincia così per uno o due giorni e poi fai una lista delle cose che ti sei sempre rifiutato/a di fare. Prendi questa lista, riscrivila, metti un emoji vicino ad ogni elemento della lista, riscrivila con caratteri grandi e poi riscrivila piccolissima. Adesso prendi la prima cosa della lista e falla. E così via una al giorno o a settimana ..dipenda da cosa devi fare. Esercitati in pratica nel fare tutto ciò cui prima avevi rinunciato. Ricordati che la vita inizia un attimo dopo la paura o il senso di colpa o ciò che ti blocca. Se vuoi fatti aiutare da un amico o da un parente, dal tuo coach etc.. spiega loro il tuo obiettivo e cosa stai facendo e chiedi di aiutarti proponendoti cose a cui non puoi dire di no oppure di osservarti mentre fai cose che non avresti mai fatto prima.

Ti propongo di scrivere un diario dell'autostima in modo da tenere traccia dei tuoi progressi mentre continui a fare pratica. In questo diario scrivi tutti i giorni come ti senti. Ma amplifica le emozioni positive. Non dire che sei stato bene ma che sei stato alla grande. Non scrivere è stata una bella giornata ma una giornata stupenda, super super super! Annota gli esercizi ed i risultati che ottieni. Scrivi i tuoi dubbi e poi scrivi ancora fino a quando non li hai risolti. Ricordati di divertirti. Ridi, ridi mentre fai questi esercizi.



LA PAURA

La paura è il contrario dell'Amore! Molti pensano che il contrario dell'Amore sia l'odio. Invece no! L'odio è l'Amore capovolto, a testa in giù. Il vero contrario dell'Amore, ciò che blocca il nostro potere creativo e la nostra energia vitale è la paura. Che appunto blocca e non ci fa agire. Facciamo un passo indietro e ripassiamo per un attimo come funziona il sistema delle credenze:

i RISULTATI sono determinati dalle AZIONI
le AZIONI sono determinate dagli STATI D'ANIMO
gli STATI D'ANIMO dalle CREDENZE

La buona notizia è che le credenze si possono riconoscere, modificare e quelle nuove si possono sviluppare attraverso un profondo lavoro su di se (che porta a "smontare" letteralmente la vecchia credenza depotenziante ed a sostituirla con una nuova potenziante) e imparando nuove ABITUDINI positive e potenzianti. Questo "smontare" la vecchia credenza avviene più velocemente di quanto si possa pensare sia su un piano razionale sia su un piano emozionale attraverso tecniche di meditazione e

mantra. Sull'argomento ti invito a leggere "Leader di te stesso" e "Smettila di incasinarti" di Roberto Re.

Sul piano RAZIONALE la prima cosa è mettersi in gioco sapendo che è possibile fare ogni cosa se lo decidiamo purché siamo disposti a pagarne il relativo prezzo. Ricorda che se ti comporti come ti sei sempre comportato otterrai sempre gli stessi risultati. Se vuoi ottenere risultati diversi devi compiere azioni diverse e per farlo devi PENSARE in maniera diversa, CREDENDO a qualcosa di diverso. Le credenze vanno riconosciute ed approfondite. Bisogna coltivare e potenziare quelle positive e abbandonare quelle negative. E' necessario agire step by step. All'inizio credenza per credenza e poi successivamente, quando si è acquisita più familiarità, si può lavorare anche su più credenze in contemporanea. Il consiglio è di isolarsi in una stanza senza distrazioni, rilassarsi anche con l'aiuto di una musica, chiudere gli occhi e fare alcuni respiri diaframmatici trattenendo l'aria prima di espirarla per qualche secondo. A questo punto prendere un foglio bianco e rispondere alle seguenti domande:

- 1. Quali risultati voglio raggiungere e perché?
- 2. Come mi farà sentire aver raggiunto quel risultato?
- 3. Cosa mi ha impedito finora di raggiungere quel risultato?

- 4. Quale caratteristica è necessario avere per raggiungere quel risultato?
- 5. Cosa penso di me a proposito di quel risultato? E cosa penso di quel risultato?

(spesso le persone hanno credenze negative sul risultato stesso che vorrebbero raggiungere. L'esempio più classico è sui soldi. A tal proposito consiglio di leggere "I Soldi fanno la Felicità!" e "L'Arte della Ricchezza" di Alfio Bardolla e "La Felicità fa i Soldi" di Davide Francesco Sada ed Enrico Garzotto)

Ora dovresti aver individuato la tua credenza negativa. Non so farlo, non posso, non sono capace, non è per me, non sono fortunato, non sono nato ricco, sono come mio padre a mio nonno etc,. ...ed altre boiate simili. Per ciascuna boiata rispondi alle seguenti domande:

- 1. Cosa fa veramente di buono per me pensare così?
- 2. Quante altre volte ci sono riuscito invece oppure ho raggiunto risultati diversi?

Dedicare tanto tempo a ciascuna domanda ed alle emozioni che suscitano in noi. Scrivere le proprie emozioni anche con disegni e colori. Quando ti senti pronto interiorizza queste risposte e cerca di capre a livello razionale come stanno le cose. Rispondi per iscritto a questa domanda:

Perché è una boiata questa mia credenza?

A questo puoi rimuoverla razionalmente e cominciare ad avere delle abitudini giorno per giorno (esempio fare quelle telefonate, iscriversi a quella palestra, provare a volare magari prima con un simulatore, proporsi per quel lavoro etc...) che ti guidino verso la nuova credenza potenziante. Esercita le abitudini positive giorno per giorno, per SEMRPE!

Adesso, **sul piano EMOZIONALE** puoi lavorare sui 13 punti di Napoleon Hill dei capitoli successivi di questo libro e poi fare delle meditazioni ad hoc. Il lavoro da fare è questo:

Rilassati. Chiudi gli occhi e rivolgili verso l'alto. Come se ad occhi chiusi volessi guardare verso il centro della tua testa. Questa tra l'altro è la posizione naturale che assumono gli occhi nelle fasi di addormentamento e di dormiveglia dove siamo maggiormente collegati con il nostro IO, il nostro SE superiore. Fai ora 5 respiri diaframmatici trattenendo il respiro 2 secondi prima di espirare. Mantieni gli occhi chiusi e rivolti verso l'alto. Visualizza la credenza negativa e la situazione che ti da paura. Visualizzala

bruttissima, peggio di quella che è. Ingrandiscila e pensa a che brutta situazione stai vivendo e dalla quale vuoi assolutamente uscire. Ingrandisci ed esaspera questa situazione fino a sentirla proprio brutta e sconvolgente dentro di te al punto da decidere che vorrai allontanarla per sempre e d'ora in poi vivere nella sensazione opposta. Dove avverti questa sensazione? In quale parte del corpo? Mantieni gli occhi chiusi e rivolti verso l'alto. Afferra questa brutta emozione e riversaci sopra una latta del tuo colore preferito e poi spruzzaci sopra un bell'aroma, un profumo. Comincia a lavorarla come se fosse plastilina e man mano che la lavori visualizza che diventa più piccola, più piccola, sempre più piccola. Fanne una pallina, immagina di ridere forte mentre lo fai. A questo punto afferra la pallina con una mano e lanciala via lontano. Guardala svanire. Come ti senti ora? Mantieni gli occhi chiusi e rivolti verso l'alto. Adesso avvertirai una bella sensazione di benessere ma anche di vuoto nella posizione dalla quale hai estratto la brutta situazione pregressa. Riempiamo quel buco allora. Adesso, sempre con gli occhi chiusi e rivolti verso l'alto, pensa alla situazione nuova che vuoi vivere. La nuova emozione. Immaginala scendere dall'alto in una luce dorata e immagina che da sola va a posizionarsi al posto della vecchia emozione. Ora stai bene, avverti questa sensazione di benessere. Chiudi il pungo della mano destra. Stringilo forte ancora più forte. Sempre con gli occhi

chiusi fai di nuovo 5 respiri profondi e lunghi. Trattieni il respiro per 2 secondi ed espira. A questo punto tieni gli occhi chiusi stai in questa sensazione di benessere nuova. Chiudi di nuovo il pugno forte forte. E rilascialo poi. Quando vuoi conta da 10 a 0 e man mano che ti avvicini allo zero senti un'energia nuova e creativa che ti da benessere e amore in tutto il corpo. A 0 apri gli occhi e goditi questa situazione di benessere. Visualizzati in questa nuova situazione, goditi il tuo tempo e stai così tutto il tempo che vuoi. Chiudi di nuovo il pugno forte forte. E rilascialo poi. Prova a more e ripeti ad alta voce GRAZIE, GRAZIE, GRAZIE almeno 50/60 volte o anche più ..stai bene con te stesso ed ama. D'ora in poi vai avanti in questa sensazione di benessere che potrai richiamare tutte le volte che vuoi chiudendo gli occhi e il pungo della mano destra e ripetendo dentro di Te GARZIE GRAZIE GRAZIE etc... Continua tutti i giorni a recitare i tuoi mantra e/o quelli dei 13 principi di Napoleon Hill e/o il Mantra della Ricchezza. Esercita ora le tue abitudini positivi quotidianamente.



Sia chiaro, la paura è un bene per noi. Ma va gestita ed usata in nostro favore. Impariamo ad ascoltarla e ringraziamola e poi usiamola, per la sua naturale funzione. Così come lo è il male. Serve a farci prendere consapevolezza della nostra vita e delle nostre potenzialità. Ma va gestita. E' un campanello d'allarme. Non averne sarebbe da incoscienti. E' come guidare un'auto senza spie sul cruscotto. Ma saggio è gestirla senza rimanerne attanagliati. Li si verifica la mancanza d'amore altrimenti che determina la nostra incapacità di accedere alle risorse più profonde del nostro IO, del nostro SE superiore, del nostro istinto.

"Un giorno la paura bussò alla porta. Il coraggio andò ad aprire e non trovò nessuno." (M. Luther King)

Contrariamente a ciò che comunemente si pensa, il coraggio non è l'opposto della paura. Non significa assenza di paura, ma capacità di affrontare la paura. Avere coraggio vuol dire amare, ringraziare nonostante tutto ed affrontare gli ostacoli che si frappongono al nostro cammino. Lo possiamo fare solo esercitandoci ad amare. ZERO EMOZIONI, SOLO AMORE! Anche amare può essere un'abitudine da esercitare.

Una paura comune a molti imprenditori soprattutto nel momento in cui sto scrivendo questo libro in piena fase pandemica, al punto da attanagliarne le loro menti, è la situazione debitoria.

Ma come si gestiscono i debiti? Vediamo come farlo dal punto di vista razionale ed emozionale.

"Eliminando la paura, Pensando e Agendo", è la mia risposta!

Quindi rileggiti questo libro e fai tutti gli esercizi. Riposati, dormi, fai esercizio fisico, prega, medita e ritrova te stesso e il tuo istinto; la tua serenità mentale. Poi applica il metodo di Big Luca (https://fb.watch/5ecccUwf7K/) quello che lui stesso chiama "Snow Ball Method". Il metodo della palla di neve. Prendi un foglio, fai una lista dei debiti dal più piccolo al più grande. Fate i pagamenti minimi su tutti i debiti e poi man mano mettere tutti i soldi di cui si dispone per ripagare i debiti sul primo debito, poi sul secondo, sul terzo etc... uno alla volta. Chiudere i debiti uno alla volta a partire da quello più piccolo. Questo darà un'energia immensa per ripagare quello successivo e attrarrà energia nel lavoro per produrre nuova ricchezza e farlo. Serve una cosa che ti faccia vincere velocemente. Ridurre le spese su ogni attività e vendere il superfluo. Far fare i pagamenti da altri ove possibile (in azienda) o automatizzarli con RID etc per non metterci emozioni proprie.

Le persone di successo sono semplicemente quelle che hanno abitudini di successo" – Brian Tracy

CREA ABITUDINI POSITIVE e POTENZIANTI,

eccone alcune consigliate:

- 1. Sforzati con tutto te stesso di mettere in pratica quello che hai letto in questo libro
- 2. ZERO EMOZIONI, SOLO AMORE
- 3. Batti la paura, toglile forza, cambia Focus. Come fai a cambiare FOCUS? Con le domande. Fatti domande positive e poi raggiungi il PEAK STATE: Movimento / Linguaggio positivo e domande potenzianti / FOCUS
- 4. Regala questo libro (sei ufficialmente autorizzato a farlo dall'autore e dalla casa editrice), distribuisci e non tenere solo per Te la ricchezza. La ricchezza è fatta per essere donata, come l'Amore!
- 5. Guarda sotto la tua sedia! (I miei collaboratori ci troveranno realmente una sorpresa, che poi ci discuteremo in ufficio, ma

se guardi bene anche tu oltre la sedia, e saprai usare questo esempio nella tua vita, ti assicuro che la troverai anche tu!)

- 6. Andare a letto presto e svegliarsi presto
- 7. Appena sveglio: Pregare, Meditare, mezz'ora di Esercizio fisico e leggere una pagine del libro della settimana che hai deciso di leggere. Per chi fa Reiki, praticare l'autotrattamento e focalizzarsi sui 5 Principi (Solo per oggi non mi arrabbio, solo per oggi non mi preoccupo, solo per oggi sono grato, solo lavoro molto soprattutto su me stesso, solo per oggi sono gentile con gli altri)
- 8. Fissare l'Obiettivo importante del giorno
- 9. Leggere almeno un libro al mese
- 10. Apprendere nuove abilità
- 11. Ascoltare attivamente gli altri
- 12. Fare Network
- 13. Focalizzarsi su una sola cosa per volta e portarla a termine
- 14. Passare dal tenere a mente alla lista delle cose da fare, poi passare alla programmazione in agenda di valore
- 15. Guarire dalla "Rimandite"
- 16. GESTIRE IL TEMPO: No Multitasking, Si priorizzare e pianificare le scadenze, NO cazzeggio sui social, NO Videogame o TV

- 17. Curare l'alimentazione e il Movimento fisico (più Ossigeno e meno Zuccheri)
- 18. Prendersi dei moneti di ricarica anche solo guardando fuori dalla finestra in piedi o piegato come se si fosse seduti (in tensione muscolo-scheletrica quindi), braccia in avanti e praticare la respirazione diaframmatica
- 19. Imparare a dire di "no"
- 20. Applicare la regola 80/20
- 21. RISPARMIARE almeno il 10% dei propri guadagni ed investirli diversificando
- 22. Delegare le attività operative e alcune responsabilità
- 23. DONA: un sorriso, soldi, il tuo tempo e anche la spesa alle famiglie bisognose
- 24. Avere un Mentore
- 25. ESPRIMERE la GRATITUDINE: ripetere più volte durante la giornata la parola **GRAZIE** ..usarla come mantra e se qualcosa non va come volete usate questo mantra: "Anche se non so perché tutto questo sta accadendo, so che sicuramente ha un senso, Grazie!"

La capacità di stare da soli è la capacità di amare. Può apparirti paradossale, ma non lo è. E' una verità esistenziale: solo le persone in grado di stare da sole di amare, di condividere, i toccare il nucleo più intimo dell'altra persona, senza possederla, senza diventare dipendenti dall'altro, senza ridurla a un oggetto e senza diventarne assuefatti.

Osho

PREGHIERA E MEDITAZIONE

L'uomo di oggi, più aperto alla spiritualità che alla religione, parla soprattutto di meditazione. Le religioni parlano più di preghiera e di esercizi spirituali. Ma vediamo cosa sono, a cosa servono e se c'è un collegamento tra preghiera e meditazione.

Preghiera

Pregare è parlare con Dio con tutta la fiducia nella fede. Vocale o silenziosa, la preghiera assume la forma di una richiesta o di una lode, di una supplica o di un'azione di grazie, di un'adorazione o di un'intercessione, di silenzio o di perdono. Il Padre Nostro di Gesù e il Magnificat di Maria sono due esempi perfetti. La preghiera parte dalla vita, esprime un desiderio e si incarna nel corpo. "Come incenso salga a te la mia preghiera, le mie mani alzate come sacrificio della sera" (Salmo 141, 2).

Meditazione

Meditare è addentrarsi in se stessi e aprirsi alla pienezza interiore. Ci concentriamo sulla respirazione, su una parola, su un'immagine, per calmare i pensieri. C'è un certo tipo di riflessione cristiana che assomiglia a questa pratica. Nella tradizione cristiana, la meditazione viene vista soprattutto come

una riflessione su Dio a partire dalle Scritture. Sono la *lectio divina* dei monaci e gli Esercizi Spirituali di Sant'Ignazio. "Maria serbava tutte queste cose meditandole nel suo cuore" (Lc 2, 19). Si parla anche di *Lectio divina*, in genere utilizzata dai monaci e dai Padri del deserto, la *lectio divina* è una lettura meditata e recitata della Parola di Dio. Questa santa lettura irriga la vita quotidiana dalla fonte evangelica. È composta da quattro tappe: *lectio, meditatio, oratio* e *contemplatio*. "Non di solo pane vivrà l'uomo, ma di ogni parola che esce dalla bocca di Dio" (Mt 4, 4).

DI sicuro entrambe servono a calmare la mente, che mente!!!! La mente crea il caos soprattutto quando è sotto pressione e mette in funzione quelle che io chiamo "scimmiette" che sono pensieri sconclusionati cha saltano da una parte all'altra senza una meta né una finalità precisa. Più sono queste scimmiette, più parlano, più saltano e più creano caos allontanando la mente da due importantissime condizioni che abbiamo già visto prima: la relazione con il proprio SE superiore e quindi dal "sentire" e dall'istinto e la realtà. Le scimmiette amplificano e modificano a loro piacimento la realtà rendendo sfide quotidiane ben peggiori di quanto lo siano realmente ed assorbendo forze ed energie psicofisiche, risolvere alcunché della situazione senza anzi peggiorandola, che invece andrebbero rivolte altrove. Ecco allora che a riportare la calma ci pensano la preghiera e la meditazione,

due facce della stessa medaglia ma con scopi e funzionamenti diversi. Non è questo il luogo ove addentrarsi in discorsi teologici. Ogni religione ha riti e preghiere proprie e per quanto mi riguarda sono pressoché tutte validi e rispettabili. Ognuno troverà il proprio Santo cui rivolgersi, la propria Preghiera e la propria Meditazione. Personalmente, da cristiano cattolico, ho le preghiere classiche che ci fornisce la nostra religione principalmente Pater, Ave, Gloria, Angelo Custode ed Eterno Riposo che recito al mattino e alla sera. E poi il Sacro Manto di San Giuseppe. Una lunga preghiera da recitare per 30 giorni consecutivi, in ricordo dei 30 anni di vita in terra del Santo. Fu approvato il 22 agosto 1882, dall'arcivescovo di Lanciano, Francesco Maria Petrarca. Si tratta di una bellissima ma anche impegnativa orazione, che ci consente di meditare su alcuni dei misteri, privilegi e titoli di San Giuseppe, in riferimento alla sua vita nascosta con Gesù e Maria. Sono senza numero le grazie che si ottengono ricorrendo a San Giuseppe. E all'impegno di recitarlo quotidianamente, è sempre bene unire la vita dei Sacramenti e di promuovere il culto del Santo, affinché anche altri possano scoprirne tutta la potenza.

Ti racconto l'antica storia del Sacro Manto. Il Sacro Manto di San Giuseppe s'ispira a una leggenda che poi è divenuta una storia, che si è conservata nel corso dei secoli, attraverso la tradizione orale della Chiesa. Si racconta che San Giuseppe doveva andare

sulle montagne di Hebron, a circa 30 km a sud di Gerusalemme lungo la dorsale montuosa della Giudea, dove teneva un carico di legname che s'era dilatato col passare del tempo, senza riuscire a raccogliere tutto il denaro per pagarlo. Giuseppe, infatti, aveva raccolto metà del denaro e non poteva più aspettare. Allora la Vergine Maria gli disse: "Se per te va bene, lo chiederò ai parenti". Ma dopo aver chiesto in varie case, tutti si scusarono ma non avevano soldi, altrimenti li avrebbero dati volentieri. A quel punto, Maria propose a Giuseppe, di lasciare come pegno, al proprietario del legname, il suo Manto. Così, con metà del denaro e con il Manto nuovo che Maria gli aveva regalato nel giorno del loro matrimonio, s'incamminò. Appena giunse alla presenza del padrone dei tronchi, lo salutò dicendo: "Dio ti benedica, Ismaele". Ma Ismaele aveva un brutto carattere, era un avaro senza cuore e nella sua casa mai aveva mai visto la pace, la sua passione era il denaro. Caratteristiche che Giuseppe conosceva bene, sin da quando aveva instaurato la trattativa con lui. Perciò aveva timore di dichiarargli che non aveva il denaro sufficiente. Scelse i tronchi, li separò da una parte e giunto il momento, prima di ripartire per Nazareth, chiamò Ismaele: "Tu sai che ti ho sempre pagato in contanti, dispensami perché ti porto solo la metà del denaro. Abbi pazienza, ti pagherò e come pegno ti lascio il mio Mantello". Ismaele, in un primo momento

protestò e **fu sul punto di rompere il contratto,** ma poi accettò come pegno il Manto di matrimonio di San Giuseppe.

I prodigi

L'avaro Ismaele aveva da molto tempo ulcere agli occhi e nonostante le cure mediche, non era riuscito a recuperare la salute. Aveva oramai perso la speranza di guarire, **quando invece si sorprese non poco** al mattino seguente, quando vide che i suoi occhi erano tornati sani, come se non avesse mai avuto nulla. Nonostante che Ismaele ignorasse la causa della prodigiosa guarigione, raccontò l'accaduto alla sua sposa Eva. Questa aveva un temperamento forte e da quando aveva sposato Ismaele, non aveva mai avuto pace, né tranquillità, né amore nel matrimonio. Ma all'improvviso divenne mite, come un agnello.

Chi ha portato questo cambiamento?

Era la domanda che si poneva Ismaele. Arrivò alla conclusione che il merito doveva essere del Manto di Giuseppe, il falegname di Nazareth. Aveva portato, guarigione, pace e tranquillità nella sua casa. Si rese conto che da quando lo aveva messo sulle spalle, avvenne un cambiamento. Poi accadde, che mentre era a letto Ismaele sentì un forte rumore nella stalla e si precipitò a vedere cosa fosse. La sua mucca migliore, la più grossa, si contorceva per un orribile dolore. Con sua moglie si prodigò per migliorare la

situazione ma era tutto inutile. Poi pensò al Manto, allora lo prese e lo mise sull'animale che era al suolo. Ecco che subito si riprese, era guarita e si mise a mangiare come se nulla fosse successo. Disse Ismaele a sua moglie: "Questo Manto è un tesoro, da quando sta con noi, siamo felici e non ci staccheremo da lui per tutto l'oro del mondo. Io perdono il debito e sono disposto a dargli tutto il legno di cui ha bisogno d'ora in poi. Eva aggiunse: "Gli porterò in regalo a suo figlio Gesù un paio di agnelli bianchi e un paio di colombe come la neve, e a Maria olio e miele".

L'arrivo alla casa di Nazareth

Alcuni giorni dopo giunsero alla porta di casa, del falegname di Nazareth. Dopo essere stati accolti nell'abitazione, il vecchio usuraio e sua moglie Eva, si prostrarono ai piedi di Giuseppe e Maria. Disse Ismaele: "Mia moglie ed io veniamo per ringraziare per gli immensi doni che abbiamo ricevuto dal cielo da quando mi hai lasciato il mantello in pegno e vorremmo il tuo consenso per tenere il Manto per continuare a proteggere la mia casa, il mio matrimonio, i miei interessi e i miei figli. Attraverso il tuo manto sono guarito. Ero un usuraio, altero, dispettoso e un uomo senza coraggio; mia moglie era dominata dalla rabbia e ora lei è un angelo di pace. La mia migliore mucca era malata e improvvisamente è guarita. Non sei un uomo come gli altri, ma un

Santo, un Profeta, un angelo nella terra. Ti porto un nuovo Manto dei migliori che si tessono a Sidone; a Maria tua sposa, gli portiamo olio e miele, e a Gesù tuo figlio, mia moglie gli dà un paio di agnelli bianchi e un paio di piccioni più bianchi della neve del Libano. Accetta questi poveri regali, disponi la mia casa, del mio bestiame delle mie foreste, delle mie ricchezze, di tutto ciò che abbiamo ma non chiedermi il mantello".

La raccomandazione di Maria

Allora Giuseppe gli rispose: "Tieni con te con il mio Manto per il tempo utile. Vi ringrazio per le vostre offerte e i regali. E mentre i due si stavano congedando, Maria disse a loro: "Sappiate, buoni sposi, che Dio ha stabilito di benedire tutte quelle famiglie che si mettono sotto il Manto protettivo del mio Santo sposo. Non vi stupite per i prodigi operati; altri maggiori ne vedrete. Amate Giuseppe, servitelo, mettete il Manto, dividetelo con i vostri figli e sia questa la migliore eredità che lasciate loro nel mondo".

Gli sposi mantennero fedelmente i consigli della Santissima Vergine Maria e furono sempre felici, come i loro figli e i figli dei loro figli, per tutte le generazioni.

In effetti, sono senza numero le grazie che si ottengono da Dio, ricorrendo a S. Giuseppe. Santa Teresa di Gesù ha detto: "Chi vuol credere, faccia la prova, affinché si persuada". Per propiziarci più

facilmente l'aiuto di S. Giuseppe, è bene accompagnare queste preghiere con la promessa di un'offerta per il culto del Santo. E' bene avere anche un pio pensiero per le *Anime del Purgatorio ed accostarsi ai Santi Sacramenti in spirito di penitenza e di propiziazione*. Con la stessa premura con la quale noi asciughiamo le lacrime del povero che ha bisogno di aiuto, possiamo sperare che San Giuseppe asciugherà le nostre lacrime. Sarà così che il Manto del suo Patrocinio si stenderà pietoso sopra di noi e ci sarà di valida difesa contro tutti i pericoli, perché possiamo giungere tutti, con la grazia del Signore, al porto della salvezza eterna.

Quanto alle meditazioni c'è già tanto in questo libro e altrove. Attraverso la meditazione è possibile ridurre stress, ansia, paura e rabbia. Numerose sono le ricerche che supportano l'efficacia della meditazione nella gestione delle differenti forme di dolore, un esempio efficace sono gli studi condotti negli anni '80 del secolo scorso da John Kabat-Zinn. In associazione a tecniche di visualizzazione (metodo Simonton), la meditazione risulta di comprovata efficacia per la diminuzione del dolore correlato alle malattie oncologiche e per il contenimento degli effetti collaterali della chemioterapia. Altri studi testimoniano l'importanza dell'applicazione di tali pratiche nella fase preoperatoria, per

favorire la diminuzione dei tempi di ricovero ospedaliero e la riduzione del dolore conseguente alle procedure chirurgiche. Io personalmente pratico Reiki, Theta Healing, il Mantra della Ricchezza e varie tecniche di rilassamento basate su respirazione e visualizzazione. Ho molti mantra che ripeto un poi a periodi in base a quello che sento di aver bisogno in quel momento. Soprattutto se siete all'inizio vi consiglio sempre meditazioni guidate. Il segreto è partire. Non aspettate di scegliere la migliore. Iniziate e poi curiosità e forza della vita. I spingeranno oltre e l'Universo vi manderà ciò di cui avete veramente bisogno. Ricordate solo che le parole sono importanti perché sono cariche di energia. Sono etichette. Quindi sceglietele con cura. Stessa cosa la postura. Un buon punto di partenza è concentrarsi sul proprio respiro, magari avvalendosi di immagini mentali (as es., il movimento della pancia che si solleva, il flusso d'aria che riempie i nostri polmoni ad ogni respiro), osservandone gentilmente la frequenza, l'intensità, il mutarne nel corso della pratica, etc. Alcune declinazioni della **meditazione** prevedono la ripetizione di mantra, ossia un suono, una parola (as es., "pace", "tranquillità") o una frase ("Sat, Chit, Ananda" che significa "Esistenza, Coscienza, Beatitudine").

Esistono molte forme di **meditazione**. Un esempio è la scansione del corpo o body scan, attraverso la quale si pone

progressivamente attenzione sulle varie parti del nostro corpo, ricercandovi sensazioni o semplicemente osservandone lo stato, la meditazione camminata, la meditazione sulla vita quotidiana, etc. Riceverete benefici da preghiera e meditazioni anche in termini fisici oltre che psichici oltre che pratici / materiali. Avrete benefici in termini di umore, salute soprattutto a livello cardio vascolare e dolori, forza di volontà, benessere generale, rilassamento, concentrazione e apprendimento, creazione, idee e creatività, amore. Per entrambe, preghiere e meditazioni, non esistono quelle migliori e quelle peggiori o quelle "sicure". Sicuro è ciò in cui crediamo con fermezza facendo unire mente (serena e libera dalle scimmiette) e cuore (libero dai condizionamenti della mente ma allineato sui valori e sul focus). Solo in questo caso, lo ripeto, il pensiero si unisce all'emozione e diventa sentimento e il sentimento è già preghiera che crea e guarisce.

Ogni tanto tenta di vivere e basta. Vivi semplicemente. Non lottare e non forzare la vita. Osserva in silenzio ciò che accade. Lascia accadere ciò che accade. Permetti a ciò che è, di esistere. Lascia cadere ogni tensione e lascia che la vita fluisca, che accada. E ciò che accade, te lo garantisco, libera.

Osho

I MANTRA

Un mantra è una frase ripetuta per calmare la mente, una frase che si trasforma, proprio grazie alla ripetizione, in una musica rilassante che dona sensazione di pace. Ciò è possibile perché la vibrazione del mantra, ricevuta dai sensi, toglie le distrazioni dalla mente e ci si sente totalmente assorti dalla ripetizione a cui dedichiamo la completa attenzione. Inizialmente anche solo per non sbagliare ma poi è necessario ricordare che la qualità è più importante della quantità perché le parole sono energia e ad esse va data massima attenzione del qui e ora. Aiutiamo a non farci distrarre dai rumori esterni ricordando che essi fanno parte della nostra vita e che stiamo creando nel momento presente. IL potere di guarigione del suono è scientificamente provato ed il mantra è una presenza sonora che risuona armonizzando attraverso le vibrazioni che le sillabe producono. Non è fondamentale conoscere il significato di un mantra affinché si manifestino i suoi benefici. I mantra sono innumerevoli, si possono cantare, ripetere mentalmente, sottovoce o ad alta voce, vengono usati assieme ad alcune tecniche di pranayama, la pratica dei saluti al sole e anche per portare la mente ad uno stato di meditazione. Ecco 5 tra i mantra più potenti oltre il mantra della ricchezza cui dedico un capitolo ad hoc.

1. Il mantra OM, il più conosciuto dello Yoga. Questo mantra è in realtà composto dalle tre lettere: AUM - La A rappresenta l'inizio delle cose, la U gli aspetti mutevoli e senza forma intorno a noi: l'aria, i sogni, l'acqua, il fuoco ad esempio, la M il sonno, quando la mente si calma. Questo mantra allieva lo stress e dona energia guaritrice e creatrice

2. Il Mantra Loka Samastha Sukhino Bhavantu

Mantra che viene usato per ritrovare la pace e l'armonia, significa: "che tutti gli esseri della Terra possano essere felici e vivere in armonia"

3. Il Mantra "Om Gam Ganapataye Namaha

Mantra dedicato a Ganesh, viene usato per rimuovere ostacoli o problemi, bisogna ripeterlo in momenti di stress o per arrivare alla soluzione di un problema

4. Il Mantra " Om Namah Shivaya"

Mantra dedicato a Shiva che viene usato per la purificazione e la guarigione

5. Il Mantra " Om Mani Padme Hum "

E' il mantra tibetano dedicato al fiore di loto, è simbolo di crescita, trasformazione e coraggio

Questi cinque e poi il Mantra della Ricchezza sono i più potenti in assoluto. Poi vi consiglio tutti i mantra del capitolo sul Focus relativamente ai 13 principi di Napoleon Hill ed infine invito il lettore a trovare il suo e/o i suoi mantra in aggiunta a questi più importanti.



LA GESTIONE DEL TEMPO

Nulla di più democratico: IL TEMPO! 24 ore, 1.440 minuti per 86.400 secondi.

UGUALI PER TUTTI: dal ricco al povero, dall'Italia all'Australia. La differenza la fa come lo usiamo. Si possono fare tante cose in 24 ore, compreso divertirsi e riposarsi se sappiamo moltiplicare le nostre forze, evitare di perdere tempo con noi stessi e con gli altri ed applicare il potere della DELEGA. La gestione del tempo attiene alla sfera dell'efficienza. Perché ricordiamo, come diceva Peter Drucker, che l'EFFICIENZA è fare le cose nel modo giusto mentre l'EFFICACIA è farle cose giuste.

PRIMA REGOLA: La maggior parte del tempo dovremmo passarla a curare i nostri collaboratori e a fare strategia. Curare nel vero senso della parola. Prenderci cura di loro, formarli, motivarli e premiarli

SECONDA REGOLA: Organizzare la giornata in modo schematico con un App o un'agenda che ci permetta di tener conto dell'importanza e dell'urgenza delle cose da fare con l'obiettivo di avere un'Agenda che crei Valore e non una to do list che ci rende affaccendati. Personalmente ho elaborato un calendar settimanale

ed una mappa mentale giornaliera che mi guida nelle attività ...ognuno può poi personalizzare la propria organizzazione.

Io vi consiglio il Sistema Agenda Pro di Marco Belzani che io stesso uso: https://lp.sistemipervendere.com/agenda-pro

Potete trovare informazioni anche su Google e sui vari contattando direttamente lo staff di Marco.

consigli dati da Ecco alcuni Marco Belzani (https://www.marcobelzani.it/ - imprenditore e formatore esperto produttività e organizzazione), Carlo in Carmine (https://carlocarmine.com/ - esperto di pianificazione fiscale, riscossioni e difesa patrimoniale. Fondatore di TrustMeUp e **Business** Funnel Angel) Lorenzo Alt e (https://www.linkedin.com/in/lorenzoait/ imprenditore di successo, fondatore di molte aziende e fondatore dei protocolli del Business Liquido. Liquid Business Formula, il Infoprodotto più venduto in Italia (800K al 1°anno), poi assorbito da LBG Holding) nel corso del webinar informativo di Marco Belzani dello scorso 8 Aprile 2021:

- 1. Riempire l'Agenda al 70% per considerare imprevisti e tempo plus per nuove opportunità
- 2. porsi OBIETTIVI a 5 anni
- 3. PROCEDURIZZARE tutto e di più
- 4. DELEGARE tutto ciò che è delegabile
- 5. DISCIPLINA (lista delle priorità)
- 6. SEGNARE tutto in agenda con l'obiettivo di aumentare la produttività
- 7. DIGITALIZZARE ed usare software (se non sai cosa usare, ask google!)
- 8. Segnare anche i SUCCESSI e usare i colori ...l'agenza deve emozionare ed ispirare
- 9. Investire Denaro per acquistare tempo (delega / esternalizzazione)
- 10. Durata predeterminata per ogni appuntamento e anticipiamo di cosa ci parliamo al nostro interlocutore

e poi...

- CONTINUARE AD ESSERE APERTI ED IMPARARE
- TROVARE I PROPRI PUNTI DI FORZA E VALORIZZARLI
- FORMAZIONE ed APPLICARE QUELLO CHE SI STUDIA
- RICONOSCERE IL PROPRIO RUOLO NELL'ATTIVITA' CHE SI SVOLGE E NON CAMBIARE PIU' DI DUE RUOLI AL GIORNO
- CONSAPEVOLEZZA REMOVE (LESS IS MORE) TO MOVE - TO SHARE
- NO TO DO LIST MA TO MAKE LIST (ATTIVITA' DI VALORE)
- EQUILIBRIO TRA RUOLI PERSONALI E IMPRENDITORIALI

LA TUA AGENDE NON DOVREBBE RICORDARTI COSA FARE, MA COSA PRODURRE

Di certo è che per gestire meglio il proprio tempo non si può semplicemente applicare un modello, occorre prima conoscersi e poi adattare delle tecniche già esistenti alle proprie esigenze.

Impariamo a distinguere tra:

- **Tempo indispensabile:** per mantenere il vostro benessere fisico (mangiare e dormire)
- Tempo lavorativo: tempo che trascorri lavorando
- Tempo libero: è il tempo che rimane da usare come vuoi

Poiché il tempo indispensabile non andrebbe mai sacrificato, non ci resta che migliorare l'efficienza delle altre due tipologie attraverso un'organizzazione efficace delle nostre attività

I principali passi

- · conoscersi
- · fissare obiettivi e priorità
- · scegliere uno stile e un metodo
- · dotarsi di strumenti
- · provarci
- · riprovarci
- · cambiare metodo ogni tanto

Se analizzando l'agenda (oppure l'apposito schema per registrare le attività della giornata) ci accorgiamo che molto del nostro tempo viene consumato in attività che non abbiamo scelto, oppure che non abbiamo previsto.

I LADRI DEL TEMPO:

Il più grande ladro di tempo è la procrastinazione. Stiamo procrastinando quando rimandiamo cose sulle quali ci dovremmo concentrare proprio adesso! Solitamente procrastiniamo per fare qualcosa di più piacevole o che ci fa sentire più a nostro agio. Ecco cosa intendo per "guarire dalla rimandite" o "alzati e fattura", cioè dedicati a tutto ciò che è veramente importante e produttivo.

La domanda principe:

Quello che sta facendo è utile a farmi raggiungere gli obiettivi della giornata?

I MIEI APPUNTI DI VIAGGIO

Ecco alcuni ladri che è bene tenere a bada:

- reazione immediata alle richieste degli altri
- scarsa pianificazione, incapacità di distinguere tra importanza e urgenza

- scarsa comunicazione
- incapacità di delega
- incapacità di dire NO
- Social, Telefono, Email, Appuntamenti
- incapacità di chiudere le conversazioni
- il disordine

Priorità

Attorno al concetto di priorità ruota gran parte del concetto di time management. Si definisce prioritaria una attività quando è indispensabile all'efficacia di un'azione. Non effettuarla potrebbe bloccare il raggiungimento degli obiettivi.

Priorità e urgenze

Sono prioritarie quelle azioni che sono necessarie per effettuarne altre (propedeudiche). Normalmente si tende a confonderle con le urgenze: niente di più fuorviante. Le urgenze sono semplicemente quelle attività che urlano più forte per essere eseguite, oppure che vengono sollecitate da qualcun altro.

Le priorità:

- Affrontarle con metodo
- Senza distrazioni e interruzioni
- Con grande determinazione e avendo chiaro il risultato da ottenere
- Ritagliando in agenda un ruolo principe e difendibile anche dinanzi alle urgenze

Stabilire le priorità

L'affermazione "tutto è importante" nasconde spesso l'incapacità di darsi delle priorità.

E necessario invece decidere:

- cosa è prioritario
- cosa è urgente (e quindi da non inserire nell'elenco)
- cosa fare prima e cosa fare dopo

• cosa fare in prima persona e cosa far fare agli altri •cosa fare e cosa non fare

Per stabilire le priorità bisogna conoscere la differenza tra prioritario e urgente. È prioritario ciò che dà un ritorno e che è vitale concretizzare. Fare o non fare cose prioritarie implica sempre conseguenze. Spesso le cose prioritarie sono propedeutiche ad altre. È urgente l'attività in cui è indispensabile essere veloci nella risposta o nella reazione. Generalmente è un'attività che arriva dall'esterno alla propria organizzazione.

Tende a destabilizzare l'agenda. Normalmente un'attività urgente è importante per altre persone. Se lo è per noi, si è sbagliato ad inserirla nella lista delle priorità. Non sempre ciò che è urgente è anche importante. L'urgenza nasce da eventi imprevedibili o da ritardi accumulati su attività previste. Spesso rischia di farci rimandare le attività importanti. I compiti urgenti hanno conseguenze a breve termine, mentre i compiti prioritari influiscono sui nostri obiettivi di fondo. E' necessario lavorare per ridurre al massimo le urgenze e dedicare così più tempo alle priorità. Una volta compreso il lavoro di cui sopra, bisogna dare un ordine alle nostre attività in base alla priorità. Creeremo un elenco in cui inseriremo tutte le attività. A fianco di ogni attività metteremo una lettera(A-B-C) a seconda dell'importanza che le

diamo e quindi avremo tre grandi gruppi. All'interno di ogni gruppo, metteremo dei numeri a fianco di ogni attività a seconda dell'importanza che le diamo. Quindi avremo: A1-A2-A3; B1-B2-B3; C1-C2-C3.

A questo punto bisogna dare un timing ad ogni attività, e cioè quanto tempo

impiegheremo per la realizzazione dell'attività. Essendo attività importanti, e bene considerare del tempo extra per gli imprevisti e le eventuali urgenze che sicuramente arriveranno. Se si è responsabili di un team, è il momento di stabilire il "chi fa cosa"

Si lavora per obiettivi (task):

- Per dare una direzione al proprio lavoro
- Per chiarire le proprie aspettative
- Per avere una performance superiore
- Perché senza un obiettivo non si ha la misura dell'efficacia della propria azione
- Per misurare e analizzare la propria azione

Come deve essere un obiettivo?

SMART

- S (Specifico) M (Misurabile) A (Agreed, cioè condiviso) R (Raggiungibile) T (Tempificato)
- · S-Specifico (cosa devo fare?): l'obiettivo deve essere chiaro, conciso e circoscritto
- · M-Misurabile (come misurerò i progressi: l'obj deve essere quantificabile, per rendere possibile la verifica del raggiungimento dello stesso
- · A-Agreed (condiviso) non è possibile calare un obiettivo dall'alto. Esso deve essere condiviso e condeciso tra le parti
- · R-Raggiungibile (posso aspettarmi ragionevolmente di arrivarci?) : l'obiettivo deve essere focalizzato sui risultati da raggiungere
- · T-Tempificato (quali sono i tempi?) : l'obiettivo deve chiaramente indicare i tempi evidenziando, se necessario, anche step intermedi

SOTTO-OBIETTIVI

I sotto-obiettivi, sono le tappe intermedie e devono essere chiare, realistiche, misurabili e ordinate logicamente nel tempo.

Esempio:

Obiettivo di fondo: imparare a parlare l'inglese

Sotto-obiettivi: frequentare un corso d'inglese e acquistare una grammatica.

Trascorrere un periodo in Gran Bretagna.

I sotto-obiettivi devono essere messi in relazione a precise scadenze temporali

COMPITI

Derivano dai sub-obiettivi e sono le azioni che dobbiamo compiere per realizzarli. I compiti devono essere inseriti nella to-do-list (elenco di cose da fare). Anche per i compiti è necessario fissare un timing ed annotare eventuali ulteriori informazioni(note) che possono servire a chiarificare meglio i compiti

LA PIANIFICAZIONE

Un giorno un agricoltore disse alla moglie: "Domani aro il campo ovest". Il mattino successivo uscì per lubrificare il trattore, ma gli mancava l'olio e andò al negozio a procurarselo. Per strada notò che non era stato dato da mangiare ai maiali. Si diresse verso il silo per prendere il granoturco. Là vide dei sacchi che gli ricordarono che c'era bisogno di mettere le patate a germogliare. Si avviò verso la buca delle patate e per strada scorse il deposito della legna e si ricordò che prima aveva promesso di portarne un po' a casa. Prima però doveva tagliarla e aveva lasciato l'accetta nel pollaio. Andando a cercare l'accetta incontrò sua moglie che dava da mangiare alle galline e sorpresa, lei gli chiese: "Hai già finito di arare?" "Finito?" gridò l'agricoltore "Non ho nemmeno cominciato"

ORGANIZZARSI E PIANIFICARE

- Siamo in grado di concentrarci soltanto su una cosa alla volta.
- Abbiamo bisogno di controllo su ciò che dovremo fare o su come affronteremo un compito complesso.
- Avere la situazione sotto controllo è legato ad averne una visione globale.

• Serve la visione globale ed essere in grado di agire nel dettaglio.

Mappa dall'alto

Vedi i quartieri

Dentro i quartieri: vedi le vie

LA TECNICA DEL GAMBERO

• Fissa l'obiettivo

• Partendo dall'obiettivo procedi a ritroso segnando le attività e le

rispettive scadenze

• Se questo tipo di lavoro porta ad un discostamento alla data di

inizio lavori, bisogna o cambiare l'obiettivo, o rivedere i tempi

delle singole attività.

I supporti tecnologici: alleati o nemici nella gestione del tempo?

Oggi esistono svariate attrezzature intese ad aiutarci nella gestione

del tempo. A volte sono sovradimensionate, a volte siamo noi che

temiamo di non essere in grado di apprendere il loro corretto

utilizzo. I tempi di avvio e addestramento, soprattutto per gli

strumenti informatici, sono significativi: per valutare l'apporto

85

positivo alla gestione del tempo, infatti, occorre non solo imparare ad utilizzarli, ma anche inserire dati e informazioni nel sistema.

FONDAMENTALE È IL DIAGRAMMA DI GANTT

CONSIGLI FINALI

PER LA GESTIONE OTTIMALE DEL TEMPO:

1) CREA UN PIANO GIORNALIERO. QUATO TEMPO HO A DISPSIZIONE?

ELIMINARE LE ATTIVITA' CHE FANNO PERDERE TEMPO A ME E AGLI ALTRI. PIANIFICARE LE ATTIVITA' CADENZATE RICORRENTI

- 2) Stabilisci una SCADENZA TEMPORALE per ciascun compito
- 3) Usa un CALENDARIO e un'AGENDA con OBIETTIVI SMART
- 4) IMPARA A DIRE "NO"
- 5) DELEGA
- 6) Poniti l'obiettivo di arrivare un po' IN ANTICIPO

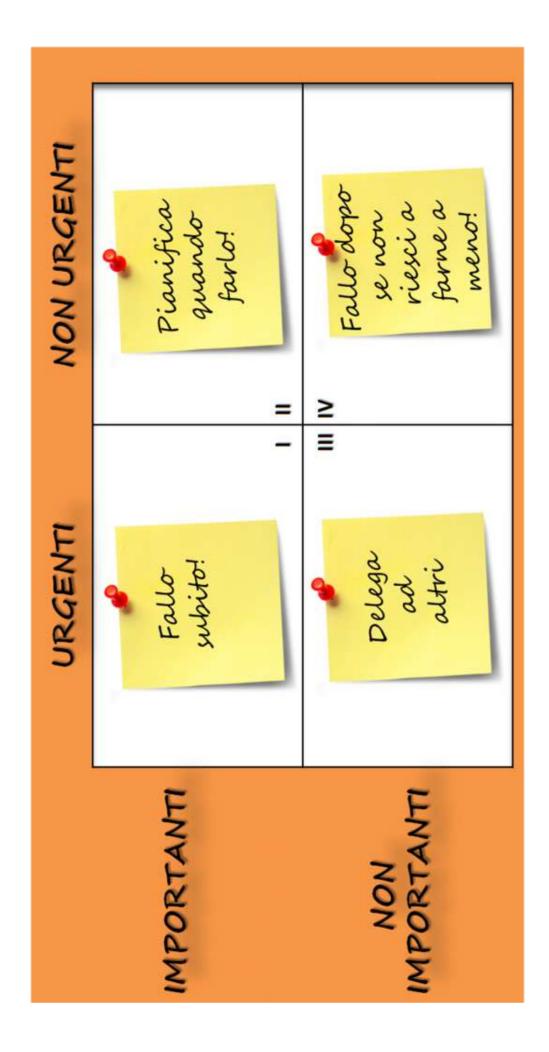
- 7) Tieni sempre UN OROLOGIO ben visibile davanti a te
- 8) Fissa dei REMINDERS 15 minuti prima
- 9) FOCALIZZATI sui compiti PIU' IMPORTANTI per te e blocca le fonti di distrazione
- 10) Lascia perdere i dettagli inutili e DEFINISCI LE GIUSTE PRIORITA'
- 11) "TAGLIA" quando c'. veramente bisogno di farlo
- 12) INSERISCI NELLA TUA AGENDA ANCHE GLI IMPEGNI PERSONALI E FAMILIARI
- 13) NON PIANIFICARE A TAPPO L'AGENDA MA LASCIA IL TEMPO PER GLI IMPREVISTI
- 14) PRENDETI PAUSE RICORRENTI; MAGARI SOLO 5 MINUTI OGNI 90 MINUTI

Peter Drucker suggeriva anche di registrarsi per qualche tempo per controllare le nostre attività e capire dove e come perdiamo il nostro tempo. CONCLUDIAMO la GESTIONE del TEMPO con un piccolo esercizio

Prendi carta e penna.

- 1. Prendi un foglio e scrivi 10 cose dieci cose che vorresti fare ma che no fai per mancanza di tempo
- 2. Scrivi come mai non riesci a farle
- 3. Elenca le attività, sia lavorative che personali, che dovresti o vorresti fare e per le quali ritieni di non avere tempo
- 4. Elenca i benefici derivati dal pensare o dire "no ho tempo". Quindi prova a identificare anche gli svantaggi
- 5. Disegna poi un quadrante diviso in 4 parti uguali. Fai una matrice insomma con quattro piccoli quadranti. Nei quadranti scrivi Importante ed Urgente, Importante e Non Urgente, Non Importante e Non Urgente
- 6. Monitora poi per qualche giorno le tue attività svolgendo questo esercizio e analizza le attività che vorresti fare e non fai, i reali motivi, i benefici e/o le scuse che trovi e come hai organizzato queste attività nei quattro quadranti.

Valuta, matura le tue decisioni e dai priorità alle cose IMPORTANTI ma non URGENTI.



	Urgente	Non Urgente
tante	I • Crisi • Problemi pressanti • Progetti a scadenza	II Pianificazione Attività PC Costruzione relazioni Nuove opportunità Rinnovamento o crescita
Importante	Risultati: Stress Salute rovinata Crisi gestionale Vivere come pompieri	Risultati: Visione, prospettiva Equilibrio Disciplina Controllo Poche crisi
te	 III Interruzioni, alcune telefonate/e-mail Certe riunioni o meeting Attività urgenti 	IV Situazioni banali Alcune e-mail/telefonate Perdite di tempo Eccessi
Non importante	Risultati: Focalizzazione su obiettivi a breve termine Crisi gestionale Reputazione d'incostanza Obiettivi e progetti reputati privi di validità Senso di vittimismo e d'impotenza Relazioni superficiali o nulle	Risultati: Totale irresponsabilità Licenziamento da posti di lavoro Dipendenza da altri o da istituzioni per le necessità primarie



FOCUS, I 13 PRINCIPI FONDAMENTALI DI NAPOLEHON HILL

ed i relativi MANTRA

Uno dei più grandi libri di crescita personale di tutti i tempi è sicuramente "Pensa e arricchisci te stesso". Pubblicato nel 1937, attualissimo per chi nella vita vuole sempre vincere. raggiungere ambiziosi obiettivi e creare tutto ciò che desidera. Scritto da un giovanissimo Napoleon Hill, questo libro racchiude la saggezza di circa 500 tra gli uomini più ricchi del ventesimo secolo, come John D. Rockefeller, l'imprenditore che riformò l'industria petrolifera, Henry Ford, fondatore della Ford motori Edison, il famoso inventore della e Thomas lampada incandescenza. Napoleon Hill spese 30 anni della sua vita intervistando personaggi del loro calibro e riportò le conclusioni del suo lavoro in questo illuminante libro di crescita personale. Per lui, il segreto per una vita di successo può essere riassunto nei 13 principi fondamentali che riassumerò di seguito. Prima di farlo però vorrei porre il tuo Focus sull'importanza di contestualizzare questi principi nella tua vita e ai tuoi obiettivi e di farne poi un elemento di crescita quotidiana attraverso la meditazione e dei mantra che assoceremo a ciascun principio e che

ti consiglio di fare tuoi e di ripetere ogni giorno, più volte al giorno, anche mentre lavori e fai altro, non solo per i 21 giorni classici ma per quanto tempo desideri e addirittura per tantissimo tempo ed anni fin quando quei principi non diventano per te un tuo stile di vita. Devi essere permeato dai 13 principi di Napoleon Hill e devi saperli insegnare e trasmettere a chiunque. Nulla di meglio per ricevere abbondanza che donare ad altri le proprie conoscenze. D'altronde anche io ho scritto questo libro gratuitamente per te. Quindi non tenerlo in archivio ma copialo e regalalo a quante più persone puoi.

Se vuoi sapere
come sarai domani
osserva i tuoi pensieri
di oggi (Franco Battiato)

Cominciamo ora con il compilare questo modello. Sui puntini scrivi il tuo nome e poi compila la lista dei tuoi obiettivi:

....., sai già tutto! FALLO EMERGERE!!!!!

1. Preghiera (non siamo soli...Ciò vale per tutte le religioni ma se sei cattolico cristiano siamo almeno in 7: DIO, Gesù; Spirito Santo, Madonna, S.Giuseppe, l'Angelo custode, te stesso ...più gli Angeli e i Santi ..quindi siamo in tantissimi !!!!! ..lo stesso vale per le altre religioni)

...il messaggio è: NON SIAMO SOLI!

- 2. Respirazione diaframmatica
- 3. Mantra da recitare tutti i giorni
- 4. Guarire dalla "Rimandite" (Pensiero e Azione)
- 5. Formazione Continua
- 6. Gestione del Tempo
- 7. Organizzazione
- 8. GRATITUDINE FIDUCIA TRANQUILLITA'
- 9. PENSIERO E AZIONE (di nuovo!)
- 10. FOCUS (cosa vuoi e perchè)
- 11. METODO E COSTANZA
- 12. CREDERE PER VEDERE
- 13. FAR FLUIRE L'INTUITO (Il sesto senso)

Adesso scrivi qui sotto e fai la lista dei tuoi 5 obiettivi principali e poi man mano vai avanti. Ma impegnati per realizzarne uno o pochi alla volta

OBIETTIVO 1 Il mio obiettivo è:
In quanto tempo devo raggiungerlo?

Perché voglio realizzare questo mio obiettivo? (ricordati che quando il perché è forte il come non è mai un problema)
AZIONI DA FARE per raggiungere l'obiettivo:

Come mi farà sentire il raggiungimento di questo obiettivo (spiegalo nei dettagli utilizzando parole forti ed esaltanti)
Parola chiave di questo primo obiettivo:

OBIETTIVO 2 Il mio obiettivo è:
In quanto tempo devo raggiungerlo?

Perché voglio realizzare questo mio obiettivo? (ricordati che quando il perché è forte il come non è mai un problema)
AZIONI DA FARE per raggiungere l'obiettivo:

				to di questo orti ed esaltan	
Parola	chiave d	i questo	obietti	ivo:	

OBIETTIVO 3 Il mio obiettivo è:	
In quanto tempo devo raggiungerlo?	

Perché voglio realizzare questo mio obiettivo? (ricordati che quando il perché è forte il come non è mai un problema)
AZIONI DA FARE per raggiungere l'obiettivo:

Come mi farà sentire il raggiungimento di questo obiettivo (spiegalo nei dettagli utilizzando parole forti ed esaltanti)	?
Parola chiave di questo obiettivo:	

OBIETTIVO 4 Il mio obiettivo è:
In granta tampa daya ya ggiran gayla 9
In quanto tempo devo raggiungerlo?

Perché voglio realizzare questo mio obiettivo? (ricordati che quando il perché è forte il come non è mai un problema)
AZIONI DA FARE per raggiungere l'obiettivo:

Come mi farà sentire il raggiungimento di questo obiettivo (spiegalo nei dettagli utilizzando parole forti ed esaltanti)	?
Parola chiave di questo obiettivo:	

OBIETTIVO 5 Il mio obiettivo è:
In quanto tempo devo raggiungerlo?

Perché voglio realizzare questo mio obiettivo? (ricordati che quando il perché è forte il come non è mai un problema)
AZIONI DA FARE per raggiungere l'obiettivo:

Parola chiave di questo obiettivo:

Prima di proseguire, leggi e rileggi più volte i tuoi obiettivi. Sii veramente sicuro che siano i tuoi obiettivi e sentili dentro. Chiudi gli occhi, pensa a come ti senti dopo averlo realizzato. Ti fa battere il forte cuore? Se no, non è il tuo obiettivo. Se so, metti in funzione tutti e 5 i sensi. Vivi quel momento con gli occhi chiusi per tanto tempo. Ascolta i rumori, senti gli odori, immagina di toccare l'oggetto del tuo desiderio, cosa vedi? Che gusto senti in bocca? Fai in modo che il PENSIERO si unisca all'EMOZIONE dei risultati raggiunti e diventi SENTIMENTO!

Il SENTIMENTO (che si è generato dall'unione di mente e cuore allineati con i tuoi obiettivi) è già PREGHIERA che CREA e GUARISCE! Fallo con Amore e poi lascia andare.

Eccoci ora finalmente ai 13 principi fondamentali del successo (Napoleon Hill 1928).

Ecco cosa devi fare ora:

Devi fare tuoi questi principi, leggerli e rileggerli. Comprenderli. Contestualizzarli nella tua vita e recitare per ciascun principio il mantra associato. Fallo e rifallo durante il giorno per convincere il tuo subconscio ed abituare la tua mente ai pensieri positivi e ad agire verso i tuoi obiettivi.

Tutto nasce nella nostra mente, tutto nasce con il primo dei tredici principi:

Primo principio. Il Desiderio Ardente: volere con tutte le tue forze. Il desiderio deve essere una fiamma che alimenta giorno dopo giorno la certezza di riuscire. Hill afferma che è una disposizione mentale che ti spinge fino all'ossessione, e poggia le sue fondamenta sulla progettazione e sulla tenacia. La fiamma del desiderio può spingerti fino a bruciare i ponti che ti legano con una realtà sicura ma che ti impedisce di realizzarti.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

DESIDERO ARDENTEMENTE

REALIZZARE IL MIO OBIETTIVO

Secondo principio. La Fede: ritenere di poter vincere. Se il desiderio è come un cavallo che galoppa a briglie sciolte; la fede è la pietra angolare della mente. Devi credere tu stesso prima di ogni altro che i tuoi sogni sono realizzabili. Un passo fondamentale verso il successo e prima ancora che nascano i progetti per realizzarlo è la fiducia in te stesso, uno stato mentale che ti permette di vedere oltre gli ostacoli, oltre la fatica oltre i fallimenti.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Ho FEDE e realizzo il mio obiettivo

Terzo principio. Autosuggestione: far fluire le emozioni. Il potente strumento con cui la mente dialoga con il subconscio sono le emozioni. La parola da sola non ha effetto su di noi a meno che non sia vestita dalle emozioni che riesce ad evocare e più queste emozioni sono forti, intense e vivide più il subconscio ne rimane suggestionato.

Questa parola è fondamentale per Hill, riuscire a suggestionarti è come se ricevessi un ordine a cui non puoi rifiutare di obbedire. Questo comando invisibile spingerà il subconscio ad elaborare i piani necessari per poterlo eseguire.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Io VIVO FELICEMENTE le AZIONI da fare

per raggiungere il mio obiettivo

Quarto principio. La Conoscenza Specialistica: investi per imparare. Il principio della conoscenza mette in luce una cosa molto importante, la necessità di acquisire abilità specifiche. La conoscenza specialistica significa saper far uso di cosa si impara. Hill in questa fase si raccomanda in maniera specifica su una cosa: La conoscenza attira il denaro solo se la si organizza e la si dirige con intelligenza verso scopi definiti con piani d'azione positivi per il conseguimento di specifici obiettivi economici.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

E' facile acquisire le conoscenze necessarie

per realizzare il mio obiettivo

Quinto principio. Immaginazione: il laboratorio della mente. Immaginati dentro un laboratorio. Tu sei lo scienziato che forgia le sue idee con la fiamma del desiderio e la certezza della fede. La tua mente è il laboratorio dove puoi forgiare infinite idee, l'unico limite all'immaginazione è il limite che tu stesso puoi mettere. Non imbrigliare la tua fantasia, fai sì che il laboratorio delle idee lavori a pieno regime, continua a sfornare idee su idee. "le idee che stanno alla base di ogni fortuna, rappresentano il prodotto dell'immaginazione".

CONOSCENZE (STUDIO, INFORMAZIONE, RAPPORTI SOCIALI), INTUITO, IMMAGINAZIONE. FARE BRAINSOTRMING. PER AVERE IMMAGINAZIONE E INTUITO. Ecco la somma algebrica di cui hai bisogno:

- + Tranquillità e Riposo
- + Ossigeno
- Zuccheri
- + Movimento (meglio Sport)

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Ho sempre idee creative per realizzare il mio obiettivo

ESISTE TUTTO CIO' CHE PUO' ESSERE IMMAGINATO

· II17 dicembre 1903, i Fratelli Wright fanno volare il primo veicolo della storia



Sesto principio. Programmazione nei dettagli: dare vita ai sogni con l'azione. In apertura di questo capitolo Napoleon Hill usa una parola particolare CRISTALLIZZAZIONE. Non è messa lì a caso e il suo significato me lo ha confermato. "La cristallizzazione è una transizione di fase della materia, da liquido a solido". Rileggi con attenzione la frase. Vedi il significato potente della programmazione organizzata? La programmazione è la transizione che compiono i tuoi sogni, devi trasformare OGNI particolare dei tuoi sogni in qualcosa di reale che si può misurare. Per ogni fase del tuo sogno devi indicare tutte le azioni da fare pe renderlo reale. Da liquido a solido, da fantasia ad obiettivo.

Ragionare in termini di prototipazione. Le persone spesso non sanno cosa vogliono e poi non sanno come ottenerlo.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Io creo un PIANO dettagliato

per realizzare il mio obiettivo

✓ Settimo principio. La decisione: il coraggio di agire. Il messaggio che ho ricevuto leggendo questo capitolo è stato uno solo: La decisione è avere il coraggio di scoprire se siamo all'altezza dei nostri sogni. Napoleon Hill in questo capitolo ti mette davanti agli occhi un principio fondamentale; Il coraggio di agire. Chiunque abbia realizzato qualcosa di importante nella sua vita ha agito, ha compiuto il primo passo, il più duro, poi il secondo, il terzo e così via... Non è rimasto vittima della procrastinazione, non ha rimandato finchè fosse tutto perfetto, tutto organizzato. Le decisioni sottolinea Hill vanno prese rapidamente e cambiate con lentezza. Perché questo passaggio è così importante? perché devi avere il tempo, le risposte e i fatti necessari per valutare se il tuo obiettivo è valido, il piano che hai fatto sia funzionale, se TU hai la forza necessaria per arrivare fino in fondo. "Chi assume le decisioni con rapidità ed oculatezza sapendo quel che vuole, di solito lo ottiene"

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

PENSO E AGISCO CON CORAGGIO

PER REALIZZARE IL MIO OBIETTIVO

✓ Ottavo principio. La tenacia: il cuore oltre l'ostacolo. LA PERSISTENZA che si 1e positive abitudini crea con Agire è il primo dei principi di movimento, più azioni compi più ti avvicini alla meta. Ma la domanda a cui devi dare una risposta è: "quante volte sei disposto a cadere, fallire e ricominciare pur di arrivare fino in fondo?" Napolen Hill lega questo principio con il secondo, la Fede. Se sei fermamente convinto di vincere puoi attingere dentro di te alle tue energie più profonde e dare una risposta positiva alla domanda. La tenacia è la volontà e il desiderio di andare oltre gli ostacoli. In sintesi è la forza di continuare a fare tutto ciò che è necessario per trasformare un desiderio in realtà. "Le persone che si rialzano dopo una battuta d'arresto e continuano ad impegnarsi, arrivano a destinazione". CREA ABITUDINI POSITIVE. La persistenza è direttamente proporzionale al Desiderio e alla Fede. Bisogna avere sempre uno Scopo e un Piano

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Vado avanti con metodo e costanza e persisto ad ogni ostacolo per realizzare il mio obiettivo

Nono principio. L'Alleanza dei Cervelli: (non sei un'isola. LA MASTERMIND). Il potere di un'idea è immenso, ma se vuoi renderlo illimitato hai bisogno di condividere l'idea con altre persone. La condivisione con persone che pensano come te è fonte di un potere universale. Unire le forze amplifica l'energia, porta nuove conoscenze e riduce lo sforzo per arrivare fino alla fine. E' ovvio che sarà una scelta consapevole, una alleanza di persone motivate in armonia con il tuo desiderio di realizzarti. "Quando due o più persone si uniscono per lavorare insieme...l'alleanza le mete in grado di assimilare una forza superiore dalla grande riserva energetica universale dell'Intelligenza Infinita"

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Io collaboro con le migliori menti

per realizzare il mio obiettivo

Decimo principio. Trasmutazione sessuale: Amore, passione energia sessuale. Canalizzare le energie verso un unico obiettivo giornaliero come fosse una questione di vita o di morte. Incanalare l'energia sessuale verso i nostri obiettivi. La più potente delle energie è quella sessuale. Hill specifica sin dall' apertura del capitolo che il segreto di questo principio è nel trasferire l'energia da un elemento all'altro quindi se tu potessi trasmettere tale energia sessuale nel fare tutte le cose necessarie per raggiungere il tuo obiettivo, quanta potenza aggiungeresti alle azioni che compi? La parola che conta e che devi comprendere è sublimare, innalzarti moralmente e spiritualmente in un'attività creativa.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Io convoglio tutte le mie energie

verso la realizzazione del mio obiettivo

Undicesimo principio. Il Subconscio: dialogare con il genio Il mondo sommerso della creatività. Tra il reale e l'irreale il subconscio è il luogo profondo dentro ognuno di noi dove si elabora la realtà non come la percepiamo ma come la viviamo, tutti i messaggi, tutte le emozioni tutto ciò che immaginiamo materiale subconscio diventa per il per volontariamente i desideri nella realtà. Il subconscio è il tuo Genio della lampada, risponde ad ogni tuo desiderio. "Fate sì che le emozioni positive lavorino per voi". Le emozioni positive e quelle negative non possono coesistere nello stesso momento nella mente e nel subconscio. Per cui dobbiamo sforzarci di usare tempo per monitorare la qualità dei nostri pensieri ed emozioni e per recitare i mantra. Il pensiero si unisce all'emozione e diventa sentimento e il sentimento è già preghiera.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Il Subconscio è mio alleato nel realizzare il mio obiettivo

Dodicesimo principio. Il Cervello: cogli le vibrazioni. La macchina potente che ha la funzione più potente: Pensare. Per farlo nel migliore dei modi raccoglie ed elabora i segnali del subconscio, trasforma i segnali in pensieri consci e comprensibili e trasferibili alla realtà attraverso i progetti. E' nella mente prima che in ogni altro luogo che nasce il mondo che vorrai.

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

I miei pensieri sono tutti diretti alla

realizzazione del mio obiettivo

Tredicesimo principio. Il Sesto Senso: l'ispirazione dell'istinto. (Il Se Superiore). L'accesso al tempio della saggezza. Ecco come Napoleon Hill ci introduce al tredicesimo e ultimo principio. E continua richiamando la fede come atto per credere che il sesto senso sia un principio fondamentale per raggiungere il successo; può essere interpretato come il principio di ispirazione, quel particolare stato mentale dove si è illuminati dalle idee e dove ogni intuizione è la logica conseguenza di uno stato di grazia e creatività. Nemici del Sesto Senso: Caos, Pensieri negatici e convinzioni limitanti, 6 paure (della povertà, del giudizio, delle malattie, della vecchiaia, della morte

MANTRA (ripetilo 100 volte all'inizio e poi 20 volte di seguito in diversi momenti della giornata):

Mi rilasso e ricevo sempre dal mio SE superiore l'intuito e tutte le informazioni per realizzare il mio obiettivo



NON E' UN REFUSO, TE LO RISCRIVO PROPRIO E TE LO RIQUADRO PURE:

Se vuoi sapere
come sarai domani
osserva i tuoi pensieri
di oggi (Franco Battiato)



IL MANTRA DELLA RICCHEZZA

Più che un mantra unico parliamo di una serie di mantra personalizzabili da te stesso e poi alla fine, non certo per importanza ma per semplicità di rappresentazione in questo libro, del Lakshmi Gayatri Mantra. L'importante è capire lo scopo e il funzionamento dei vari mantra e poi possiamo procedere da soli perché nessuno meglio di noi può creare e conoscere il mantra più adatto. A volte sono semplici parole o frasi compiute, altre volte sono poesie o canti. Altre volte sono misti e in alcuni casi accompagnati da musiche e parole subliminari emanati ad una frequenza diversa da quella solitamente utilizzata per la nostra comunicazione verbale. Alcuni mantra sono vere e proprie preghiere le cui parole hanno significati profondi e sono carichi di energia. Tutti questi mantra li puoi alternare nel tempo o combinare tra loro. Sebbene queste affermazioni siano efficaci, sono realmente forti solo quanto tu realmente pensi che lo siano. Più dai loro importanza, più possibilità hanno di manifestarsi. Devi davvero sentire queste affermazioni positive quando le pronunci e creare lo stato d'animo, altrimenti saranno solo parole insignificanti. Ecco gli 8 mantra ed in conclusione il mio mantra più importante: Lakshmi Gayatri Mantra.

1 Sono aperto a ricevere tutta la ricchezza che la vita mi offre

Questo è un mantra meraviglioso per cominciare, è un invito alla prosperità, a entrare nella tua vita.

Che senso ha l'abbondanza e la prosperità nella tua vita se le rifiuti continuamente? Ciò afferma chiaramente che sei pronto a ricevere i premi di tutti gli impulsi finanziari che incontrerai.

2 Sono circondato dalla ricchezza

La Legge di Attrazione fa un ulteriore passo avanti e dice che se si pensa abbastanza a qualcosa, si manifesterà. Affermare la tua ricchezza ti porterà ricchezza! Questa è una meravigliosa dichiarazione quotidiana. Che ci crediate o meno è un incoraggiamento ed è esattamente così che funziona.

3 Merito prosperità!

Questa è un'importante affermazione positiva: troppo spesso ci sottovalutiamo perché abbiamo l'impressione di non meritare cose buone. È un'affermazione che puoi dire ad alta voce (se ti concedi lo spazio in cui ti trovi) ed è un mantra meraviglioso cantare ancora e ancora. È bello dirlo e solleverà il tuo spirito. Non dobbiamo menzionare che *è la verità assoluta!*

4 Il mio successo è necessario

Anche se non vogliamo ammetterlo, il denaro è una cosa importante nel mondo. Questa dichiarazione di abbondanza serve come promemoria per ricordarti che non è un peccato desiderarti di più. Che si tratti della tua carriera, della tua casa o anche di attività ricreative, il successo è importante e può essere estremamente gratificante per il nostro spirito. Questo mantra ti dà la motivazione per accettare niente di meno di ciò che vuoi e meriti.

5 Vivo una vita abbondante

È un semplice mantra che puoi parlare in qualsiasi situazione. La meditazione su questo mantra può portare benessere in tutti gli aspetti della tua vita, emotivamente e spiritualmente; al lavoro o a casa, ma anche in altre aree della tua vita. Forse chiamerà nella tua vita l'abbondanza di risate ma anche l'abbondanza di soldi!

6 I miei sogni diventano realtà

Finché lavori per realizzarli, questo è meno di un mantra e più di un fatto. Questa meravigliosa frase ti darà una spinta semplicemente ricordandoti che la prosperità è in arrivo. È sempre bello vedere i tuoi sogni diventare realtà e dire che questo mantra ti darà molto probabilmente uno stato piacevole. Più ne dici o ci pensi, più meraviglie farà!

7 Om Shrim Maha Lakshmiyei Swaha

Bene, questo è un po' più avanzato. Ma se sei interessato ad un approccio più tradizionale, prova questo mantra in sanscrito: concentrati soprattutto sull'abbondanza. Rappresenta la semina dei semi del successo, permettendo alla ricchezza di essere coltivata. Ed è, ovviamente, meglio cantare durante la meditazione. Su Google e Youtube troverai molte informazioni.

8 Grazie!

Non dimenticare mai la semplice magia della gratitudine per quello che hai. Più apprezzi, più riceverai. È quasi come se il pensiero di gratitudine e attrazione fosse due facce della stessa medaglia. Il modo migliore per esprimere il tuo apprezzamento è dire "Grazie". Non importa come ti ringrazi tanto quanto li ringrazi. Se tutto il resto fallisce, Grazie.

Spesso mi sono ripetuto: "Anche se non so perché tutto questo sta accadendo, so che sicuramente ha un senso, Grazie!

E non dimenticare:

Io lo merito! Me lo permetto!

Io sono Felice,

Io sono Felice, sto bene in salute, sono Ricco

Io sono Felice, sono Sereno, sono Tranquillo, sono in Pace e in Amore con me stesso e con il Mondo intero.

Io sono veramente ricco, io amo i soldi e i soldi amano me

Io guadagno tutti i mesi almeno xxxx euro al mese al netto di tutte le tasse, gli impegni e le spese passate, presenti e future

Io mi permetto di vivere nell'abbondanza, io permetto agli altri di vivere nell'abbondanza, gli altri permettono a me di vivere nell'abbondanza, gli altri permettono a loro stessi di vivere nell'abbondanza

Io sono una calamita per i soldi

Io ho più soldi di quanto è necessario

Io sono una calamita per i soldi

I soldi, i soldi mi amano

Io sto proprio bene, io ho una salute perfetta

Io sono molto fortunato, a me va sempre tutto bene

A me per posta e in qualsiasi altro modo arrivano sempre e solo buone notizie ed assegni da incassare per il mio bene supremo e nel modo migliore possibile

Va tutto bene, Grazie!

Io sono Felice, sto bene in salute, sono Ricco

Io credo di propormi al mondo

Io domino il mondo

Va tutto bene, Grazie!

Ecco poi i 5 segreti dell'antica cultura cinese per attirare amore, denaro e prosperità nella tua vita

Shui nella decorazione domestica, quindi puoi beneficiare delle energie positive della tua casa, ma, soprattutto, capire come funzionano queste regole che hanno origine nell'antica Cina. I cinesi credevano che il mondo fosse guidato da alcune "forze invisibili", cioè energie che emanavano dagli elementi principali che compongono la natura: terra, acqua, fuoco e aria, noto anche

come "qi". Erano convinti che queste energie si intrecciavano con quelle della nostra vita e che hanno il potere di influenzare il nostro destino in una certa misura. La convinzione che ci siano energie intorno a noi non è specifica solo per una determinata religione, aree o determinate persone, ma appare in una forma o nell'altra in molte culture. E recentemente, gli scienziati hanno dimostrato che esiste una connessione tra le energie che ci circondano e il modo in cui ci sentiamo. Ad esempio, tendiamo a caricarci di energia negativa quando qualcuno intorno a noi ha una brutta giornata. Lo stesso fenomeno è stato osservato nelle piante e negli animali, il che potrebbe indicare che esiste un granello di verità riguardo alla disposizione del di questi mantra per l'abbondanza. Dato che trascorriamo la maggior parte del nostro tempo a casa, ecco le regole più importanti della pianificazione di questa antica arte e dei mantra per l'abbondanza, che possono renderti di buon umore e ti possono solo caricare di energia positiva: Ottenere il buon umore. Devi sentirti a tuo agio a casa tua. Al di là delle regole di orientamento dei mobili o dei colori utilizzati in casa, la cosa più importante è sentirsi a casa in ogni stanza, in particolare quelle progettate per il relax. Quando pensi di vivere a casa, è difficile non trovare qualcosa che puoi migliorare. E se vedi anche queste immagini con idee per la disposizione del soggiorno, vorrai immediatamente trasformare il

tuo soggiorno in quelle belle immagini. Una piacevole stanza in vista è la prima regola che devi considerare.

"Non incollare mai tutti i mobili alle pareti", avverte Karen Rauch Carter, consulente di energetica. "La disposizione dei mobili dovrebbe incoraggiare la comunicazione, quindi dimentica le pareti e assicurati che le gambe anteriori dei mobili poggino sull'angolo del tappeto", raccomanda Karen. Creare uno spazio sotto forma di un cerchio è l'ideale per sentirsi più aperti e disposti a comunicare, compresi i problemi che potresti incontrare con la persona amata o la famiglia.

Attrarre denaro. Mantenere una pulizia impeccabile in cucina

La cucina è associata al denaro e alla prosperità nella tradizione cinese e nei suoi mantra per l'abbondanza, quindi è consigliabile mantenerla sempre pulita e ordinata. Assicurati di buttare sempre fuori dal frigorifero gli alimenti scaduti e riempi gli scaffali con alimenti freschi. Inoltre, gli esperti sostengono che esiste una connessione tra quanto è pulito il forno e quanti soldi riesci ad attrarre, e anche se non credi alla parola, non ha nulla a che fare con il provare questa strategia.

L'attrazione dell'amore. Usa pezzi "gemelli" in ogni stanza "Se vuoi iniziare una nuova relazione, non circondarti di oggetti unici", afferma Laura Benko, esperta di mantra orientali per l'abbondanza e design olistico. "Evita di mettere una singola sedia o poltrona in un angolo, immagini che simboleggiano la solitudine e foto in cui appari da solo", dice. Usa invece due poltrone, due comodini, due piante, quadri o quadri in cui compaiono più persone e creerai una mentalità orientata all'incontro con un compagno di vita.

Attrarre prosperità. Decorare con sfumature di rosso o viola

"Il colore ha un forte impatto sulla nostra disposizione, che influenza la nostra produttività. Il rosso è un colore che esprime potenza ed energia, e questo può darci uno slancio per essere più produttivi e portare prosperità nelle nostre case. La viola è il colore reale, ma anche le sue altre tonalità funzionano, specialmente se dipingi una singola parete in un piacevole colore lavanda.



Il mantra della ricchezza che uso personalmente e che trovo potentissimo è il *Lakshmi Gayatri Mantra*.

Il Lakshmi Gayatri Mantra, è l'invocazione dell'energia di Lakshmi che include l'equilibrio di tutti gli 8 aspetti della vera Ricchezza. A proposito, vediamo quali sono questi 8 aspetti della vera Ricchezza. La vera Ricchezza racchiude in se un concetto più ampio del solo aspetto "denaro". E il denaro si realizza quando tutto è in equilibrio, ci si è perdonati e si perdona e si ama smisuratamente con gratitudine infinita. Da millenni questa consapevolezza è racchiusa in un mantra, che se recitato con consapevolezza ed attenzione ringraziando perché già realizzato ciò che si chiede, genera prosperità e ricchezza nella vita propria e in quella di chi ci circonda.

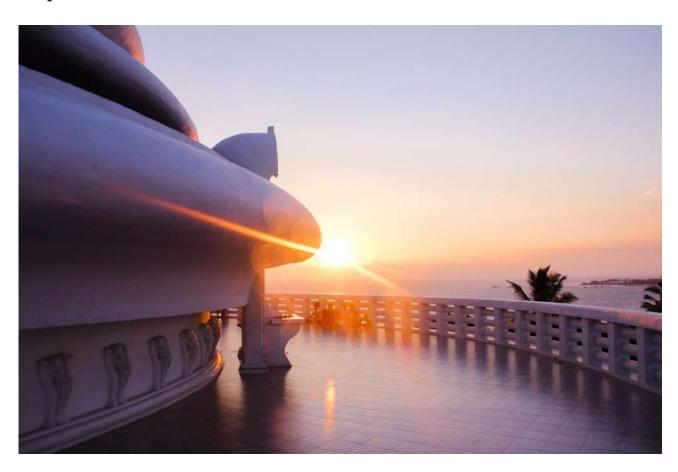
Gli otto aspetti sono:

- 1) SALUTE: senza la salute del corpo e della mente non ci può essere vera Ricchezza
- 2) DENARO: si considera erroneamente il denaro come Ricchezza, ma la Ricchezza è molto di più, il denaro ne è solo una parte e serve a dare potere amplificando i comportamenti delle persone

- 3) ABBONDANZA: un altro modo per dire "ce n'è per tutti" senza mai concentrarsi su ciò che si chiede ma sull'averne avuto già accesso dal portale infinito di Ricchezza dell'Universo aperto ed a disposizione di tutti
- 4) CORAGGIO: saper prendere l'iniziativa giusta e gestire con successo la paura è fondamentale
- 5) PIANIFICAZIONE: se non hai un piano efficacemente preparato non arrivi da nessuna parte (di nuovo, Pensiero e Azione)
- 6) FLESSIBILITÀ: ottimo avere degli obiettivi ma bisogna sapere cambiare rotta quando è necessario
- 7) CONOSCENZA: è alla base delle nostre azioni e specialmente dei risultati delle nostre azioni
- 8) EREDITÀ: insegnare agli altri, tramandare, lasciare il segno sono un aspetto importantissimo della piena soddisfazione nella

vita (uno dei motivi per cui questo libro è gratuito nella sua versione ebook)

Lakshmi Gayatri Mantra, include l'equilibrio di tutti gli otto aspetti della vera ricchezza, attraverso l'invocazione dell'energia di Lakshmi. Anche a livello vibrazionale la recitazione regolare del Mantra della Ricchezza produce degli effetti fisici e psichici immediati che permettono di dare il ritmo giusto alle nostre giornate e quindi di fare le scelte giuste, scelte che siano allineate con l'abbondanza che è insita nell'universo e a nostra completa disposizione.



Sri Lakshmi Gayathri Mantra



Lakshmi è la dea dell'abbondanza, prosperità, fortuna e generosità, sia del mondo materiale che di quello spirituale. Madre di Kama, il giovane Dio dell'amore e consorte di Vishnu. Nella filosofia Vaishnava, Lakshmi è onorata non solo come la dea dell'abbondanza ma soprattutto come "Iswarigm sarva bhootanam" ossia la Dea Suprema.

L'adorazione della Dea Madre appartiene a molte tradizioni antiche, in India è molto radicata e ancor oggi è praticata.

Lakshmi è la forma del potere femminile, viene indicata anche come "mata" (madre), invece che semplicemente "devi" (dea). Essendo l'omologo femminile di Vishnu, Lakshmi è anche chiamata "Shri", l'energia femminile dell'essere supremo.

Quando Vishnu diviene avatar di Rama e successivamente di Krishna, Lakshmi lo segue come sua compagna terrena nelle incarnazioni rispettivamente di Sita e Radha.

La parola "Lakshmi" deriva dalla parola sanscrita "Laksya" che significa, ambire, raggiungere un obiettivo, dirigere l'attenzione, per gli Indiani, ha il significato di fortuna, che diviene "Luck" nella lingua inglese.

Nella forma iconografica, **Lakshmi** viene raffigurata come una bellissima donna dalla carnagione dorata, seduta su un fiore di loto. Due delle sue quattro mani, tengono innalzati in alto due fiori di loto, che indicano la bellezza, la purezza e la fertilità, le altre due mani poste in basso fanno scorrere delle monete d'oro, e manifestano l'eterna abbondanza che sgorga dal mondo spirituale e da quello materiale.

Le quattro mani rispettivamente rappresentano i quattro fini della vita stessa ossia:

"Dharma" l'essenza dell'essere

"Kama" il desiderio

"Artha" l'abbondanza

"Moksha" la liberazione dal ciclo delle morti e delle rinascite

I colori del suo vestito sono rosso che rappresenta l'attività, il moto, ed il giallo oro, che indica la prosperità e la purezza. Nelle raffigurazioni più classiche, due elefanti con la proboscide spruzzano acqua, simboleggiano l'eterno sforzo per attivare l'abbondanza nei due mondi, quello spirituale e quello materiale. Lakshmi è venerata ogni giorno da molte famiglie indù, specialmente dalla donne. Il mese in cui viene celebrata è Ottobre nel "Diwali", la festa delle luci. Durante questa festività, fuori dalle case, si accendono lumini ad olio, affinché queste siano benedette dalla Dea. Le cerimonie includono l'offerta di cibo e dolci e la ripetizione di mantra e canti devozionali. Secondo la tradizione, Lakshmi è la madre dell'Universo e noi siamo suoi figli, lei ci protegge e noi l'amiamo, come madre provvede a tutto quello che ci serve. La pratica di questa consapevolezza ci porta a conoscerci più a fondo ed a capire che non c'è scarsità nell'universo, anzi. L'abbondanza è una pratica spirituale e se vuoi che funzioni, come tutte le pratiche spirituali, va intrapresa con devozione e rispetto. Ricordatevi sempre che: "l'essere al verde è uno stato momentaneo ma l'essere povero sempre è uno stato mentale e permanente fin quando non si decide di agire!" (Francesco D'Alessandro)

Qui puoi ascoltare Sri Lakshmi Gayathri Mantra

https://bit.ly/3viy8dr

Sri Lakshmi Gayathri Mantra

Il Mantra della Ricchezza

ॐ श्री महालक्ष्म्यै च विद्महे विष्णु पत्यै च धीमहि तन्नो लक्ष्मी प्रचोदयात् ॐ॥

Om Shree Mahalakshmyai Cha Vidmahe Vishnu Patnyai Cha Dheemahi

Tanno Lakshmi Prachodayat Om II

Puoi sentirlo recitato in lingua originale da YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=Cbz53eFQtLI

Ecco la traduzione del Mantra:

"OM, medito sulla grande Madre, consorte di Vishnu.

Che Shri Lakshmi possa illuminare la mia mente

E concedermi un'intelligenza più elevata"

Buona abitudine è riepilogare i propri obiettivi prima di recitare il mantra, recitare il mantra 108 volte usando una mala (se non si ha molto tempo almeno 11 volte. Preferire la qualità alla quantità. Meglio al mattino presto) di seguito in posizione retta orientati verso Nord-Est e visualizzare una luce dorata di ricchezza ed abbondanza che arriva su di noi e sulle nostre case e uffici durante la recitazione, come un'abbondante pioggia dorata. Mantenere la sempre un cuore colmo di gratitudine, recitare e ringraziare come si fosse già realizzato il nostro obiettivo. Immaginando già cosa proviamo nella mente e nel cuore (pensiero ed emozione). Un ulteriore rafforzamento per il Mantra è la concentrazione sulla Shri Yantra che è uno dei simboli più antichi e conosciuti dagli uomini. Nello Sri Yantra è rappresentata la storia stessa della creazione dell'universo. È costituito da 9 triangoli strettamente

interconnessi che emanano dal punto centrale, chiamato bindu, che rappresenta la connessione visibile ma quasi intangibile tra il mondo fisico e la sua sorgente non manifesta. La geometria di triangoli è circondata da due serie di petali di loto, una da 8 e una da 16, entrambi numeri che troverai spesso nel Vastu (Il Vastu Shastra è probabilmente l'architettura olistica più antica del mondo e proviene dalla cultura dell'antica India, come lo Yoga e l'Ayurveda. Le sue origini si possono datare ad almeno 5.000 anni or sono). Questo yantra viene usato da migliaia di anni in India, Cina e Tibet per favorire la buona sorte. L'utilizzo dello Shri Yantra favorisce la mentalità della vera abbondanza, aiuta a rimuovere gli ostacoli nella realizzazione dei desideri, favorisce la crescita materiale e spirituale e incrementa pace e armonia. La precisione e l'interconnessione della raffinata geometria dello Shri Yantra conducono chi lo usa a realizzare i propri progetti con un ritmo costante, a passo sicuro e con il minimo spreco di energie. È sua perfetta bellezza matematica riordinasse la l'inconscio, mettendo tutto a posto per facilitare il realizzarsi dei nostri progetti. Nel Vastu è usatissimo per correggere i difetti nella casa che non si riescono a risolvere con spostamenti e/o cambi di arredo e per potenziare certe aree della casa che hanno bisogno di rivitalizzarne l'energia. Se ne hai uno ti suggerisco di appenderlo sulle pareti nord o est, in modo che quando lo guardi dirigi lo

sguardo verso queste direzioni. Tornando alla sua geometria, devi sapere che i 9 triangoli da cui è costituito, intrecciandosi, formano 43 triangoli sussidiari. Uno Shri Yantra perfetto dovrebbe avere delle caratteristiche ben precise: ad esempio, controlla che i punti di incontro di tre linee siano "puliti" (vedi figura), il triangolo più piccolo al centro equilatero; il centro (bindu) dello Yantra dovrebbe poi essere il centro del triangolino equilatero... ecc. E' importante mantenere la concentrazione sul triangolo centrale a punta in basso durante la recitazione del mantra.

Ecco lo Shri Yantra definito il Re tra i diagrammi di potere. Ha uno straordinario potere energetico grazie alla sua perfetta geometria. Esso viene associato tradizionalmente all'energia di Shri Lakshmi rappresentata in forma geometrica.



IL NETWORK

Il Network, inteso come la rete di conoscenze, di amicizie e di relazioni sociali ed economiche, è alla base della nostra vita. suoi bisogni primari ha proprio quello di tra appartenenza; appartenenza ad un gruppo. Il bisogno primario è quello dell'identificazione per sentirsi meno solo ed aumentare la propria autostima attraverso l'interazione sociale e lo scambio di informazioni. L'uomo vive della sua crescita e della crescita che egli stesso offre agli altri. Network o Rete, è fare amicizia e fare amicizia è un'arte. Il mio amico Luigi Foscale parla non a caso dell' "arte di fare amicizia". Si dice anche che chi trova un amico trova un tesoro. Perché la connessione, non importa quanto sia più o meno approfondita, da quanto tempo esista, che sia falsa o reale o ancora interessata, è di fatto un punto di riferimento per sentirsi soli, più utili e per aumentare le possibilità meno sopravvivenza. Per moltiplicare le energie e le intelligenze. Per Amare e per Creare. Qual è l'attività più elementare che facciamo sin da piccoli? Chiamare le persone che sono intorno a noi. Chiedere aiuto o coinvolgere gli altri bambini nel gioco. In alcuni casi anche di escludere dal gioco ma anche quella è interazione e sopravvivenza sociale. Quando la figlia o il figlio si laurea oppure

abbiamo un problema alle luci della scala nel condominio cosa facciamo? A chiunque incontriamo parliamo di nostra figlia e magari facciamo un giro di chiamate agli amici per inviare loro un curriculum pur di avviarla al mondo del lavoro. Stessa cosa nel condominio, cominciamo a chiedere agli altri: al caposcala, al manutentore, all'amministratore etc.. Senza interagire non si può vivere. Dobbiamo prenderne coscienza ed utilizzare questo bisogno fondamentale a nostro vantaggio in modo che tutte le volte che vogliamo interagire per qualsiasi motivo dal mangiare una pizza al trascorrere una bella serata o vendere qualcosa non dobbiamo fare altro che riempire la nostra agenda di numeri di persone "affini" a noi (noi imprenditori diciamo a target) e cominciare a chiamarli per invitarli ad uscire, a mangiare qualcosa, a vedere un film, a fare qualcosa. Insomma ad interagire. Ma dobbiamo avere la lista delle persone e la voglia (l'entusiasmo) di chiamare. Se siamo felici diventiamo leader propositivi. Se non lo siamo non chiamiamo nemmeno. Ecco, così funziona anche nel Business. Solo che non chiamare per la pizza ha una conseguenza più o meno limitata. Non chiamare i clienti ha delle conseguenze devastanti. Per questo motivo dobbiamo tener sotto controllo le emozioni e preoccuparci sempre di essere felici; di essere nel "Peak State". Poi ci preoccupiamo del "Cosa gli diciamo?" In azienda approfondiamo attraverso il marketing ed il

copy esattamente come nelle relazioni interpersonali ci prepariamo, mettiamo a posto i capelli, mettiamo il vestito bello e ci lasciamo guidare un po di più dal cuore. Ma dobbiamo essere leader allo stesso modo in ambito personale come nel professionale. Leader vuol dire anche avere la responsabilità di guidare quelle persone e farle vincere: nel personale facendogli trascorrere una bella serata e in azienda offrendogli vantaggi economici concreti. Possiamo farlo, dobbiamo farlo, vogliamo farlo e lo facciamo, perché lo dobbiamo a noi stessi (Rispetto!) –

Trova il tuo perché!

Network vuol dire rete nel senso più ampio del termine anche non contrattualizzata e non formalizzata. Anche i Social si chiamano in Social Network. Network è costruire relazioni e nutrile. Si può fare Network in mille modi anche semplicemente parlando e diventando amico delle persone del condominio nel quale abiti. Nell'ambito delle referenze e degli incontri di Business Matching (Business Speed Date) si parla di Business Networking. Esistono poi reti formalizzate contrattualmente rispetto ad uno scopo sociale ben preciso. (es. partecipazione a bandi o a gare d'appalto). Anche in quel caso si parla di reti d'impresa o di ATI (Associazioni Temporanee di Imprese) ma non bisogna confondere con il Networking (o Business Networking) in generale che ci permette di dare e ricevere valore anche senza uno

scopo sociale preciso se non quello di creare relazioni e trovare nuovi clienti, fornitori, soci, investitori e partners. Si parla ancora di Network Marketing intendendo il franchising digitale multi livello finalizzato alla costruzione di reti di vendita capaci di generare rendite automatiche. Nulla di più stimolante visto che si parte da zero, si seleziona e forma la propria rete, la si fa crescere e poi ci si gode i risultati. La formazione è continua nei network marketing e ti serve non solo in quel settore ma in generale qualunque sia il tuo ruolo nella tua azienda. E' importante scegliere il Network giusto. Secondo la Harvard Business School, ad esempio, ci sono tre requisiti fondamentali che una società di networking deve avere per essere considerata una valida opportunità, e questi tre requisiti sono:

- Presenza sul mercato da almeno 18 mesi (il 90% delle società/aziende di network marketing fallisce in un lasso di tempo di 18 mesi): è bene evitare le società in pre lancio o che sono da poco tempo sul mercato
- La società deve avere un prodotto esclusivo e di consumo frequente: il prodotto in pratica deve poter essere acquistato solo dai distributori e deve garantire vendite costanti nel tempo, in questo modo si ha la fedeltà dei clienti e non c'è bisogno di una ricerca continua di nuovi clienti

• La società di network marketing deve essere considerata una opportunità "Ground Floor" ovvero il numero di distributori attivi deve essere meno della metà dell'1% della popolazione (per farla breve, in Italia dovrebbero esserci meno di 300.000 distributori attivi), secondo la Harvard Business School se i distributori attivi sono 500.000 siamo di fronte ad una straordinaria opportunità, se ci sono meno di 100.000 distributori siamo di fronte ad una opportunità INCREDIBILE

Io personalmente ho aderito a Jeunesse e mi sono creato una rendita automatica. Ma ti spiego il perché. Oltre l'Azienda ed i prodotti eccellenti, senza togliere nulla ad altri network, ciò che mi ha spinto è stato entrare a far parte di un gruppo costituito per lo più da grandi imprenditori che fanno già altro nella vita e con i quali è possibile creare sinergie anche in altri settori. Il Network è fatto di persone e le persone sono fatte di emozioni e di bisogni. Per cui puntate alle persona dandogli la vostra amicizia e risolvendogli i problemi. Il **network marketing**, o marketing multi livello è un sistema semplice per diventare imprenditori. Si tratta di un sistema basato sull'acquisto di prodotti/servizi di cui noi, a nostra volta diventiamo venditori, reclutando altri venditori per guadagnare attraverso i loro affari.

Con questo sistema infatti hai diverse possibilità di guadagno:

- 1. Con la distribuzione diretta ai tuoi clienti dei prodotti/servizi dell'azienda che applica il network marketing
- 2. Con una percentuale sul fatturato dei collaboratori che hai portato all'interno della rete
- 3. Con eventuali bonus legati al tuo fatturato e a quello del tuo gruppo

In Italia però questo fenomeno non gode della fama che meriterebbe, perché purtroppo è stato associato a eventi e a situazioni non sempre trasparenti, che hanno di fatto rovinato la reputazione di questo sistema. Ritengo però che questo sistema di vendita non sia così negativo come molti ci vogliono far credere. È infatti molto sviluppato in altri paesi e parecchie aziende importanti hanno basato la loro organizzazione con questo tipo di struttura. ad esempio a **prodotti** Pensa estremamente qualitativi come il Bimby o la Tupperware o la stessa Jeunesse. Questo tipo di Network ha dei vantaggi enormi per chi fa già impresa: Libertà di azione, Formazione qualificata per se stessi ma anche per i propri collaboratori, Lead Generation fisica (continui a riempire la tua agenda con contatti a target) e Rendita Automatica. Anche se tu dovessi avere dei pregiudizi, sappi che puoi solo

migliorare professionalmente aderendo ad un sistema di Network Marketing.

Qualunque cosa farai, trova il tuo target e riempi la tua agenda cercando tutte le occasioni per relazionarti. E se non ce ne sono creale tu (apericena, eventi, interviste, libri, gite etc..)

Ecco infine alcuni errori da non commettere nel Business Networking

Chiarito cosa intendiamo per Network e quali sono le principali tipologie (Network Relazionale, Social Network, Business Networking, Reti d'Impresa, ATI e Network Marketing), è assolutamente utile comprendere che, fare attività di sviluppo business tramite le relazioni personali, non è qualcosa che è possibile improvvisare, ma sempre più occorre conoscerne le dinamiche per evitare grossolani errori che possono non solo compromettere l'attività di Business Networking, ma addirittura rovinare l'immagine oltre misura di chi commette tali errori.

In altre parole, il costo di tali possibili errori non è solo non sviluppare business ma quello di far percepire una immagine negativa non perché i nostri prodotti o servizi non meritano attenzione, ma solo perché ci siamo presentati malissimo all'esterno.

Ecco alcuni errori:

1) Vedere il Business Networking come una attività saltuaria e da svolgere senza preparazione

Proprio per quanto appena detto, è fondamentale preparare una chiara e precisa strategia di Business Networking e non lasciare le cose al caso. Se si vuole ottenere risultati costantemente con tale tecnica, occorre essere preparati e metodici.

2) Non essere selettivi

Il Business Networking fa parte delle Strategie di Marketing, ed esattamente come il Marketing, occorre avvicinarsi ed attuare la tecnica solo dopo che la Strategia è chiara in termini di cliente target, detto in altre parole, un buon modo di perdere tempo col Business Networking è iniziare senza sapere a chi rivolgersi.

3) Non sapere cosa dire

Per gli stessi motivi del punto precedente, prima di iniziare tali attività di Marketing, bisognerebbe avere chiaro cosa dire, come presentare la propria attività, il perché un potenziale cliente dovrebbe e sceglierci ed altri aspetti che presuppongono di attuare gli strumenti di Networking solo dopo aver definito gli elementi base della Strategia di Marketing.

4) Non aver chiari gli obiettivi

Fare Networking è una attività che richiede tempo ed il tempo di solito è una risorsa scarsa per professionisti ed imprenditori. Per tale motivo occorre avere chiaro cosa aspettarsi dalle attività di Business Networking, definire con precisione gli obiettivi e le aspettative e misurare poi i risultati, per poi calcolare e valutare con serenità se è stata effettuata una Strategia di Business Networking efficace, dove serve migliorare, e quanto è costato, in termini di tempo e soldi, ogni contatto generato, per poi poter confrontare tale Strategia con altre possibili per ottenere risultati simili.

5) Vendere da subito

Nel punto precedente abbiamo evidenziato la necessità di chiarirsi gli obiettivi del Business Networking. L'obiettivo principe è quello di creare e far crescere relazioni tra persone che successivamente possono portare a creare nuove opportunità di Business. Tra la conoscenza ed il fatto che possano nascere opportunità di Business esiste un passaggio fondamentale: la nascita di una relazione di fiducia tra le persone. Saltare questo passaggio è uno dei principali errori. La controprova la potete avere partecipando ad eventi o serate di Business Networking in cui qualche partecipante cerca di vendere a tappeto i propri

prodotti o servizi senza ver chiaro con chi sta parlando, le sue esigenze e soprattutto senza prima aver creato una relazione.

6) Parlare, parlare, parlare

La creazione di una relazione d'affari nasce prima di tutto dal comprendere le esigenze, i problemi, le necessità della persona che abbiamo di fronte. Per ottenere ciò non dobbiamo parlare, dobbiamo ascoltare!

7) Voler ricevere, senza dare

Non esiste una relazione d'affari se una parte in causa riceve sempre e l'altra deve solo dare. La creazione della relazione presuppone che ci sia un reciproco vantaggi per entrambi, una relazione win-win, non tanto nel breve termine ma nel mediolungo termine. Non si tratta solo di riconoscimenti economici, il win-win può avere varie forme ma è fondamentale perché la relazione duri nel tempo.

8) Dimenticarsi i biglietti da visita

Agli inizi di una qualunque relazione d'affari esiste lo scambio reciproco dei contatti, e di solito, agli eventi, durante le serate tra professionisti ed imprenditori, ad un corso di formazione, ad una cena d'affari, lo strumento principe per cui effettuare questo scambio, è il biglietto da visita. Portali sempre con te!

9) Non mentire

In linea teorica è possibile catturare l'attenzione delle persone "pompando" le proprie capacità, le proprie competenze, le proprie esperienze. Nella prima fase il nostro interlocutore non ha strumenti per "controllare" quanto stiamo dicendo e potrebbe anche cadere nella nostra trappola. Ma in un secondo momento, grazie anche ad Internet, ai Social Network, potrebbe verificare quanto abbiamo raccontato. Oppure alla prima collaborazione, potrebbero emergere le "bugie" dette, minando la fiducia, che come abbiamo visto è alla base di ogni relazioni d'affari. In tal modo, non solo si rovina la relazione, ma probabilmente a quel punto il Business Networking funzionerà molto bene, ma danneggiando chi ha mentito!

10) Fare la raccolta dei contatti senza fare il follow-up

L'attività di Business Networking non finisce con la consegna reciproca del biglietto da visita, ma inizia in quel momento. Quel momento segna solo il punto di partenza della costruzione della relazione. Nei giorni successivi servirà infatti ricontattare la persona conosciuta all'evento, scambiarsi del materiale se serve, fissare ulteriori incontri conoscitivi, mettersi in contatto sui Social, fino ad arrivare alla prima vera opportunità di business, cosa che potrebbe accadere anche a distanza di mesi dal primo scambio del biglietto da visita.

Nel mio piccolo grande mondo ho fondato un'Associazione che si occupa proprio di tutto quanto appena descritto finora e anche di fare Formazione ed Informazione senza chiedere nulla in cambio agli Associati. ImpreseValoreItalia.org cui è possibile associarsi con soli 100 euro l'anno e poi gli eventi periodici non si pagano se non proprio solo la cena di Natale o quella estiva e lo Speed Mind che è un evento di alta formazione di 12 ore no-stop di pura formazione, esercizi, meditazioni, ipnosi etc con oltre 12 Coach di fama internazionale. Tutti gli altri eventi di Formazione ed Informazione e di Business Speed Dating, tenuti mediamente gratuiti incluso l'apericena sono tutti 15gg generalmente offerto da uno sponsor o da me stesso. Con IMPRESE VALORE ITALIA lavoriamo INSIEME per vincere! Facciamo facciamo Network! Ne1 sito Rete. web dell'Associazione ho proprio scritto questo:

"LAVORIAMO INSIEME E CRESCIAMO PER OSMOSI; FACCIAMO RETE E TROVIAMO INSIEME NUOVI CLIENTI, FORNITORI, PARTNERS E SOCI

IMPRESE VALORE ITALIA È UNA COMMUNITY DI IMPRESE SENZA VINCOLI NÉ OBBLIGHI PER GLI ASSOCIATI CHE OFFRE <u>TRE GRUPPI</u> IMPORTANTI DI SERVIZI:

- Organizziamo Eventi ed Incontri gratuiti
 quindicinali per sviluppare Business e Marketing
 Referenziale e Relazionale tra gli Associati e non solo;
- Servizi Datoriali e Sindacali alle Imprese e Professionisti associati (legali, fiscali, assicurativi, formazione, confidi, CAF, oltre il Tribunale Arbitrale interno e molti altri servizi specifici)
- 3. Editiamo una Rivista mensile specifica per le Imprese e i Professionisti fatta dagli stessi Associati, la Radio e TV web secondo le logiche dei podcast all'americana.

https://www.radiodreamonfly.com/

https://dreamonflytv.it/

La Rivista è regolarmente registrata in Tribunale e con codice ISBN per la sua massima diffusione nelle librerie e nelle edicole, viene distribuita a livello nazionale sia in forma cartacea che online distribuita da Amazon / Kindle, Kobo, Tim Reader, IBS, Feltrinelli e in vendita su Miabbono.com

5 X 1 ASSOCIAZIONI AL TUO SERVIZIO ...Inoltre abbiamo stabilito partnership e convenzioni anche con altre Associazioni in modo da promuovere e favorire le conoscenze e gli scambi. Abbiamo queste partnership con FILASC (https://www.filasc.it/ importantissima Associazione lombarda, Federazione di imprese, liberi professionisti e persone fisiche che si occupano di cultura, diffondere formazione, l'informazione), la. la CONFLAVORO PMI Piemonte (https://www.conflavoro.i - è la prima associazione di categoria per imprenditori innovativi), ITALIA (http://www.federcralitalia.it/ - che FEDERCRAL attraverso la sua Carta Servizi offre convenzioni e sconti fino al 70% in tanti settori commerciali come Cinema e Multisale, Eventi

e Concerti, Parchi del Divertimento, Truismo e Spostamenti, Shopping, Salute e Benessere, Alimenti e Ristorazione, Servizi Assicurativi, Servizi Finanziari, Formazione, Articola per la Casa e la Persona e Liberi Professionisti.

Ad oggi conta una Platea di oltre 1.000 Convenzionati tra Professionisti, Commercianti ed Aziende che offrono i loro servizi a tariffe riservate ed oltre 30.000 aderenti più famigliari diretti tra Privati, Associazioni, Cral ed Aziende che ne fruiscono giornalmente) e UNIONE COMMERCIANTI e ARTIGIANI di AVIGLIANA

(https://www.facebook.com/unionecommerciantieartigianiaviglian
<a href="mailto:a/- e un associazione Aviglianese con lo scopo di supportare e salvaguardare gli interessi commerciali e professionali dei commercianti ed artigiani aviglianesi)."

Una sola quota associativa, se ci pensi un attimo, solo 100 euro l'anno, per aderire in contemporanea a ben 5 Associazioni (in questo momento in cui sto scrivendo il libro), partecipare a tutti gli eventi ogni 15 giorni, fare Lead Generation fisica, avere nuovi Clienti ed Investitori oltre tutti i servizi di assistenza datoriale e consulenza legale, fiscale, assicurativa e sulla finanza agevolata, R&S, bonus, agevolazioni etcl, la visibilità attraverso la Rivista mensile, la Radio e la TV. Nessuna associazione offre così tanto.

Non chiediamo null'altro in cambio agli associati. E se si conoscono tra loro e concludono affari noi non chiediamo nulla in termini di provvigioni. Perché tutto questo? Cosa ci guadagno? Utilizzo l'Associazione e i Media come ogni altro associato. Per conoscere persone, rendermi visibile e guadagnarmi amicizie e credibilità. Offro servizi gratuitamente in modo che possano conoscermi e possano darmi gratitudine (ed io a loro) e loro possano parlare bene di me in giro. Se due soci hanno concluso affari fra loro, fatto amicizia e trovato un ambiente bello e gratificante, sono contenti ed hanno usufruito di tutti i miei servizi gratuitamente, beh 9 su 10 saranno ben disposti ad ascoltarmi se gli propongo una collaborazione o un mio prodotto/servizio, no? Si chiama Lead Generation fisica fondata sulla credibilità e sul marketing relazionale e referenziale ma senza vincoli né obblighi. Solo amicizia e servizio! Abbiamo creato tante opportunità per le aziende anche attraverso convenzioni di piattaforme che erogano servizi di Email Marketing ed SMS Marketing con database qualificati e profilabili per sesso, età, cap, interessi e nel caso di aziende anche per categoria merceologica, fatturato, numero dipendenti, ruolo in azienda. Poi formazione e sicurezza, eventi e tema building con la società GuidaSicuraSupercar.it che eroga corsi di guida sicura e guida sportiva con le Ferrari organizzando anche attività di Team Building per le Aziende. Alla Radio

(RadioDreamOnFly.com) è possibile registrare Podcast. Alla fine della puntata, immediatamente, forniamo il link che puoi far circolare e dal quale puoi scaricarti l'MP3. Noi lo veicoliamo a tutti i nostri associati con messaggi one to one, via whatsapp, via email a 90.000 aziende e attraverso i nostri social. Il Cliente fa lo stesso e la sana "contaminazione" diventa virale. Siamo seguiti in tutto il Mondo e dei nostri partners e soci hanno concluso contratti persino in India grazie a noi, dove ascoltano la radio in lingua madre. La Radio è distribuita da Spotify, Apple Music, Amazon, Google Home, Alexa, Pochaser e molti altri podcaster oltre ad essere fruibile dal sito e direttamente dai Social e via App per iOS e Android. Infine la nuova nata, Fly Free Airways compagnia aerea nascente e tour operator specializzata in Business Travel (https://www.flyfreeairways.it/) Turismo Management Esperienziale (https://www.my-flyexperience.it/) e molte altre realtà sempre e comunque al servizio delle Imprese e per rendere loro proficua e confortevole l'esperienza del Network. Il concetto è sempre lo stesso: se partecipo ad un Netewrork o ad una rete di imprese devo riceverne vantaggi in termini economici, relazionali e di visibilità. Le Aziende arrivano a noi attraverso diverse realtà e poi trovano un Mondo empatico fatto di persone con le quali confrontarsi e crescere. Questo è il senso del network: Riempire le nostre rubriche di contatti (che ci conoscono

realmente, ci stimano e ci ascolterebbero a prescindere) a target. Se sei credibile e ti comporti bene non sarai mai solo! Potrai chiedere qualunque cosa e le persone ti seguiranno solo perché sei credibile ed operi sempre nell'ottica Win-Win e non solo nel tuo unico interesse.

"Chi si accontenta gode" l'ha detto uno che nella vita ha saputo solo raccogliere ciò che gli è caduto dal cielo, che non si è spinto mai oltre il sentiero, che non ha fealizzato il suo sogno e nemmeno ci ha provato. E più facile accontentarsi che vivere per realizzarsi. Chi si accontentarsi che vivere per realizzarsi. degli infelici camuffati, dei depressi sorridenti Di notte si sogna e di giorno si combatte. "CHI SI ACCONTENTA MUORE".

CONCLUSIONI

SI! Sei solo! Impara a sopravvivere!! Avresti dovuto saperlo prima ma nessuno te l'ha mai detto. Adesso o torni indietro o continui a ballare. In questo libro ti ho dato tutti gli strumenti per farlo. Adesso tocca a te. Se trovi equilibrio nella preghiera e nella meditazione. Se riesci a sapere cosa vuoi e perché lo vuoi, se organizzi bene il tuo tempo, la tua formazione ed informazione, se studi con ossessione, se sei resiliente e innovativo, se impari a vivere senza aspettative, se impari a perdonarti, a lasciarti andare ed eserciti l'istinto, se organizzi bene anche le tue relazioni creandoti un network senza delegare a queste ultime la tua sicurezza, incolumità e felicità allora si, puoi sopravvivere e, anzi, vivere alla grande, in abbondanza e divertirti. Ma devi VOLERLO e devi amarti, controllare i tuoi pensieri e devi aver voglia di perdonarti, di lasciare andare e di "sbatterti". Azione! Azione! Azione! Riempi l'agenda di contatti, iscriviti a tutte le associazioni dove trovi clienti potenziali a target. Se non ne hai voglia esercitati a fare le cose anche contro voglia, prega e medita, crea abitudini positive e la voglia ti verrà perché la FORZA DELLA VITA prevarrà. Se hai sbagliato o se ti ritieni vittima di ingiustizie perdonati e perdona, CHIEDI AIUTO e lascia andare. Esercita la Gratitudine, la Fiducia, la Tranquillità, il Pensiero e l'Azione con METODO e COSTANZA! "Guarda sotto la tua sedia!" e Buona

FORTUNA, te lo ripeto, BUONA FORTUNA (<u>che però da sola</u> <u>non esiste se non in quella che saprai determinarti tu, da solo, facendo incontrare preparazione ed opportunità</u>) caro amico!

BUON BUSINESS!



SOMMARIO

- 🔽 Prefazione del Dott. Luigi Foscale
- ✓ Prefazione dell'Autore
- ✓ La Solitudine dell'Imprenditore
- ✓ L'Autostima
- La Paura
- Crea Abitudini positive e potenzianti
- ✓ Preghiera e Meditazione
- 🗸 I Mantra
- La Gestione del Tempo
- FOCUS, i 13 Principi fondamentali di Napoleon Hill ed i Mantra
- Mantra della Ricchezza
- **✓** Il Network
- Conclusioni

Francesco D'Alessandro

"LA SOLITUDINE DELL'IMPRENDITORE"

Francesco D'Alessandro (Napoli, 23.11.1972) ha già pubblicato:

- Bazarweb (riviste 2004-2010) co-edito con RAI-Eri e La Stampa
- Cdaf News (Rivista mensile 2004-2008 Club Dirigenti Amministrativi e Finanziari) edito CDAF Unione Industriale Torino
- Spazio Urbano e Processi Globali (2005) Maremmi Editori
- Guida Pratica alla Finanza Agevolata (2005) Maremmi Editore
- ✓ Droni in Edilizia (2015) bestseller pubblicato in due edizioni e tradotto per il mercato USA e presentato nel 2015 all'IDE di Los Angeles
- Droni e Aerofotogrammetria (2016) Maggioli Editore
- Commento al nuovo Regolamento ENAC (2015) Maggioli Editore
- Caccia al reato, co-autore con Francesco Ciano, (2019) Greengo Editore
- L'imprenditore Efficace (2019) Greengo Editore
- ✓ La Sicurezza prima di tutto (2020) Greengo Editore
- ✓ Comunicazione Politica (2020) Greengo Editore
- ✓ La Solitudine dell'Imprenditore (2021) Greengo Editore
- ✓ Dal 2018 Direttore Responsabile della Rivista mensile "Imprese Valore Italia NEWS"



https://www.linkedin.com/in/francescodalessandro/

Autore di articoli economici per Il Denaro, Il Roma, Il Giornale del Piemonte e Il Sole 24Ore Nord Ovest. Editore Web-Radio e Web-TV DreamOnFly anche sul digitale terrestre. Formatore per la Sicurezza sul Lavoro, RSPP, Primo Soccorso e Antincendio - COVID-Manager

- **©** Imprenditore seriale & Business Angel
- General Aviation Manager specialized in General Aviation Security- Aerospace Engineering & Quality Management System Master in Aviation Law
- X CEO FlyFreeAirways
- Skipper
- 🞇 Business & Life Coach
- 👰 bio: bit.ly/2Re2DzH

Luigi Foscale, Milano 23.02.1979

Imprenditore.

Consegue due lauree in Scienze Economiche e Scienze Politiche. Successivamente si specializza con il Master in Business Management presso Istud Business School.

Inizia a lavorare nel 1999 in Svizzera presso alcuni istituti bancari, finanziari e uffici borsa fino al 2004.

Dal 2004 al 2006 diventa il Personal Assisitant del Ceo di Accor Italia affiancando anche le figure manageriali al fine di sviluppare fatturato e migliorare alcuni aspetti finanziari.

Dal 2006 si mette in proprio e crea una società di Consulenza ed Investimenti dedicata in modo particolare agli aspetti commerciali legati al fatturato. Nel 2009 si segnala l'acquisizione di Serist Spa nella quota del 33%, entrando anche nel Cda come Amministratore Semplice. La società in 3 anni passa da una perdita operativa a oltre 10 mn di utile su 98 mn di fatturato. Nel periodo si concentra sulla valorizzazione dei contratti che generano utile. Nel 2011 con l'exit, il dottor Foscale inizia un nuovo cammino.



Dal 2011 al 2020 sviluppa un progetto di Buy to Let immobiliare in Italia, Svizzera ed Est Europeo. Il progetto di investimento era legato alla valorizzazione dei Npl e sull'acquisto strategico di alcuni asset. Il progetto è concluso con la dismissione totale degli asset a gennaio 2020.

Nel 2020, ha iniziato una operazione di turnaround con una società di Biotecnologie e ha co fondato la Top Player Academy.

Appassionato di libri e giornalismo, è l'autore del blog Retire Rich by Luigi Foscale in lingua inglese in cui tratta l'importanza delle Royalties.





La fonte dell'abbondanza risiede dentro di te: chiedi al tuo cuore, ringrazia, lascia andare e ti sarà dato.

Sii Grato! Abbi sempre una Fede incrollabile e incondizionata, stai Tranquillo (spegni le scimmiette nel tuo cervello), Pensa e Agisci!





LA SOLITUDINE DELL'IMPRENDITORE

Francesco D'Alessandro è un imprenditore seriale e business coach. Inventore del metodo Speed Mind. Autore di numerosi libri ed articoli di economia, esperto di Marketing e Finanza Aziendale. Editore Radio / TV. Presidente nazionale di ImpreseValoreItalia.org - Fondatore e CEO di FlyFreeAirways



EBOOK GRATUITO