



PAOLO BORZACCHIELLO

**STAI  
CALMO**

&

**USA LE PAROLE  
GIUSTE**

**NEL GIUSTO ORDINE**

wideedizioni

PAOLO BORZACCHIELLO

Stai calmo e  
usa le parole  
giuste nel  
giusto ordine

ISBN: 9788831930000

Questo libro è stato realizzato con  
StreetLib Write

<http://write.streetlib.com>

# Indice dei contenuti

---

# DISCLAIMER

# L'AUTORE

CAMBIA LE TUE PAROLE,  
CAMBIA LA TUA VITA

1. IL LINGUAGGIO

POSITIVO E PROATTIVO E

IL COLLASSO DI ANCORE

VERBALI



## 2. VIVERE MEGLIO GRAZIE ALLE CONVINZIONI

# 3. COME SMETTERE DI TIRARSI LA ZAPPA SUI PIEDI

COME CONTINUARE LA  
TUA FORMAZIONE

WIDE EDIZIONI

# DISCLAIMER

Questo ebook è protetto da copyright. Non è permessa la riproduzione in alcun modo del presente documento.

L'autore e l'editore negano ogni

responsabilità per qualsiasi azione  
non andata a buon fine intrapresa dal  
lettore che si considera unico  
responsabile delle sue azioni.

# L'AUTORE



*Paolo Borzacchiello*

Paolo Borzacchiello è uno dei massimi esperti di intelligenza linguistica applicata al business. Da oltre quindici anni si occupa di studio e divulgazione di tutto ciò che



riguarda la comunicazione e il linguaggio.

È tra i più quotati e seguiti trainer di PNL, è Executive Coach ed è il direttore di WeDoIt Academy. Ogni anno forma migliaia di persone in aula e segue la formazione di aziende, imprenditori e manager in tutto il mondo.

Dopo studi, ricerche e approfondimenti, e oltre quindici anni

di esperienza diretta sul campo, ha creato HCE, Human Connections Engineering, la disciplina che studia il modo in cui gli esseri umani comunicano, pensano e interagiscono, e ne decodifica gli schemi e i processi per poterli modificare o replicare. Ha scritto il bestseller *Parole per vendere* (ARE), *PNL per la vendita* (ARE), *Respira come se fossi felice* (Minerva). Inoltre, con Mondadori ha pubblicato *La Parola Magica*, il primo romanzo che ti

cambia mentre lo leggi, grazie alle tecniche di intelligenza linguistica.

Per approfondire gli argomenti trattati in questo ebook e per scoprirne di nuovi, puoi seguire Paolo Borzacchiello qui:

Sito: [www.wedoit.academy](http://www.wedoit.academy)

Email: [info@wedoit.academy](mailto:info@wedoit.academy)

CAMBIA LE TUE  
PAROLE,  
CAMBIA LA TUA  
VITA

Dopo tanti anni di lavoro nel  
mondo della comunicazione e dopo le

mie ricerche nel campo delle neuroscienze e del comportamento umano, ho sviluppato una certezza, supportata dai risultati ottenuti: **il modo più veloce ed efficace per generare nelle persone cambiamenti significativi e duraturi è quello di cambiare le loro parole.**

Questo libro ti permette di lavorare direttamente su te stesso, sulle tue convinzioni limitanti, sui tuoi comportamenti poco utili e di

operare un cambiamento pressoché istantaneo, duraturo e senza fatica. Sembra quasi un miracolo e, da un certo punto di vista, lo è. Freud, poi ripreso da Albus Silente nell'ultimo capitolo della saga di Harry Potter, diceva che «in principio parole e magia erano la stessa cosa». Lo sono anche adesso.

Questo ebook è pensato per chi si approccia per la prima volta allo straordinario e affascinante mondo

dell'intelligenza linguistica e per chi ha già letto miei precedenti lavori. Rispetto alle passate pubblicazioni, però, qui ho inserito argomenti e tecniche nuovi per fornire a chiunque ancora più strumenti per la propria crescita personale.

1. IL  
LINGUAGGIO  
POSITIVO E  
PROATTIVO E IL  
COLLASSO DI  
ANCORE  
VERBALI



*Parlare in modo scorretto non solo  
è brutto di per sé  
ma danneggia anche le anime.  
(Platone)*

Come forse sai o hai sentito dire, il cervello ignora le negazioni. O meglio: le capisce a livello logico ma le salta a piè pari a livello inconscio.

Se io ti dico: «Non pensare a una scimmia», a livello logico tu capisci perfettamente quello che ti ho detto ma, nel frattempo, nella tua testa si è

insinuata l'idea di una scimmia.

I genitori conoscono bene questo fenomeno, altrimenti detto “sindrome del non correre che cade”. Quando un genitore urla al proprio pargoletto: «Non correre, che cade!», solitamente il piccolo corre ancora più velocemente e conclude la sua corsa con una fragorosa caduta.

Certo, finché tu dici a te stesso di “non pensare a una scimmia”, nessun problema. La questione è più seria quando vuoi dare alle persone

indicazioni particolari e gliele dai utilizzando la forma negativa.

Ecco un paio di esempi, legati alla vita privata e alla vita professionale.

Contesto: vuoi che tuo figlio si allontani dal televisore.

Frase: «Non stare così vicino al televisore!»

Contesto: vuoi che il tuo cliente sia tranquillo e ti ascolti ancora qualche

minuto.

Frase: «Non si preoccupi, non voglio rubarle altro tempo!»

In base al principio che ti ho appena esposto, puoi ben capire come il messaggio che stai effettivamente dando a tuo figlio è proprio quello di restare vicino al televisore e quello che stai dando al tuo cliente è quello di preoccuparsi. Anzi: di preoccuparsi e di focalizzarsi sul fatto che gli stai

rubando altro tempo (dopo quello che gli hai già rubato!).

Il “non”, tuttavia, può anche essere molto utile.

A tal proposito, ho sviluppato una tecnica potentissima che si basa proprio sull’uso consapevole e mirato del “non” per liberarsi di problemi, convinzioni limitanti, pensieri che ti impediscono di crescere e sviluppare felicità e benessere.

Prima di arrivare a questa tecnica, tuttavia, voglio approfondire con te il tema del pensiero positivo o, meglio, del linguaggio positivo e proattivo, che puoi usare per la comunicazione con gli altri e, soprattutto, per la comunicazione con te stesso.

*LINGUAGGIO POSITIVO E  
PROATTIVO CON GLI ALTRI*

Il linguaggio positivo e proattivo si focalizza sul risultato che desideri ottenere quando comunichi con te

stesso o con gli altri, espresso in forma positiva e con l'indicazione precisa di quel che tu vuoi ottenere con il tuo linguaggio.

In sostanza e molto semplicemente si tratta di definire con assoluta precisione ciò che vuoi dire, in modo che nel cervello di chi ti ascolta e/o nel tuo si formino immagini ben definite.

Perché questo è così importante? Perché ogni parola che pronunci è collegata a un'immagine e perché il

cervello è un meccanismo cibernetico: si muove solo verso direzioni precise e quando ha un ben definito bersaglio da raggiungere. Se tu, quindi, usi un linguaggio che definisce con precisione i bersagli che vuoi far raggiungere al cervello di chi ti ascolta o al tuo, aumenti fortemente la probabilità di essere gratificato da una comunicazione di successo: gli altri saranno più propensi a fare quello che chiedi e, soprattutto, tu otterrai da te stesso il



massimo della performance.

Vediamo insieme come funziona il linguaggio positivo e proattivo nei confronti degli altri.

Voglio specificare che il linguaggio positivo è comunque meglio di quello negativo, costituito da comandi negativi («Non fare questo o quello»), ma non è sufficiente per ottenere un risultato. Per avere successo, devi necessariamente usare il linguaggio proattivo, che indica esattamente a

chi ti ascolta ciò che deve fare. Ti faccio un esempio.

Linguaggio negativo: «Non stare così vicino al televisore!»

Linguaggio positivo: «Allontanati dal televisore!»

Linguaggio positivo e proattivo: «Allontanati dal televisore e vai a sederti sul divano!»

Come puoi notare, il linguaggio positivo è troppo vago: il cervello di

chi ti ascolta rallenta per elaborare tutte le possibili alternative e tu potresti avere l'impressione che la tua comunicazione non abbia sortito effetto. Il linguaggio positivo e proattivo, invece, crea nel cervello di chi ti ascolta una immagine ben definita (“divano”) e lo aiuta a muoversi in quella direzione. Come dico sempre in aula, quel che scambiamo per resistenza, spesso è solo mancanza di chiarezza da parte nostra.

Ecco altri esempi.

Linguaggio negativo: «Non startene lì impalato con le mani in mano!»

Linguaggio positivo: «Muoviti, fai qualcosa!»

Linguaggio positivo e proattivo: «Vai in cucina e prendi i piatti dalla dispensa!»

Linguaggio negativo: «Non devi lasciare sempre i documenti in

disordine.»

Linguaggio positivo: «Metti in ordine i documenti.»

Linguaggio positivo e proattivo: «Metti i documenti in quel cassetto, nell'armadio bianco.»

Per imparare a usare con scioltezza questo tipo di linguaggio, ti serve solo un po' di pratica. Fai esercizio e stai molto attento a evitare le negazioni.

## *LINGUAGGIO POSITIVO E PROATTIVO CON TE STESSO*

Hai una vaga idea di quante volte tu per primo saboti te stesso, le tue iniziative, i tuoi piani di azione? Questa parte del libro è molto importante ed è alla base anche di altre tecniche, come per esempio quelle che riguardano l'autostima, quindi fai particolare attenzione.

Per prima cosa, considera che tu ottieni da te stesso i risultati che ti prefiggi di ottenere. Questi risultati

posso essere piacevoli, oppure no.

Mi spiego. Se tu continui a pensare a una frase del tipo: «Non voglio ammalarmi», è fortemente probabile che tu abbia successo, ovvero che ti ammali. Anche se ti sembra un'esagerazione, rifletti.

Pensa alla parola “ammalato”, pensaci adesso. Pensa ancora a questa parola e scrivi e descrivi qui sotto le prime 3 immagini che ti vengono in mente. Senza pensarci troppo.

1.....

2.....

3.....

Ebbene, queste immagini sono le stesse che il tuo cervello inconscio elabora, senza che tu te ne renda conto, quando pronunci o pensi quella parola. Come ti dicevo, ogni parola è collegata a un'immagine e a



una chimica precisa all'interno del tuo corpo. Che tipo di chimica pensi che il tuo cervello produca, se tu pensi a immagini come quelle che hai descritto sopra?

Per inciso, esistono numerose evidenze scientifiche che depongono in tal senso: se vuoi approfondire, ti basta leggere qualche libro o articolo sulla PNEI  
(PsicoNeuroEndocrinoImmunologia), ramo della biologia che ha dimostrato come immagini piacevoli

e positive provocano un innalzamento delle difese immunitarie e una attivazione delle ghiandole endocrine.

Quindi, invece di pensare: «Non voglio ammalarmi», potresti pensare a qualcosa del genere: «Voglio essere sano e sentirmi pieno di energia».

La verità è che troppo spesso comunichiamo con noi stessi in questo modo, affossando le nostre speranze e tagliandoci letteralmente

le gambe da soli, ancora prima di aver cominciato il nostro viaggio, quale che sia.

Ecco altri esempi di come puoi comunicare in modo efficace con te stesso, per potenziare i tuoi risultati e garantirti il migliore stato psicofisico possibile, per affrontare le sfide quotidiane con l'atteggiamento più funzionale e l'energia che ti serve.

Linguaggio negativo: «Non voglio

arrivare all'esame stanco.»

Linguaggio positivo: «Voglio arrivare all'esame rilassato.»

Linguaggio positivo e proattivo:  
«Voglio arrivare all'esame rilassato, ricordarmi perfettamente tutti i capitoli che ho studiato, affascinare l'insegnante e prendere 30!»

In questo caso, per la parola “stanco” vale lo stesso ragionamento che ho fatto per la parola “ammalato”.

Scrivi qui sotto le prime 3 immagini che ti vengono in mente, collegate alla parola “stanco”:

1.....

2.....

3.....

Beh, se tu continui a pensare “stanco”, il tuo cervello eseguirà l’ordine e ti farà essere e stare esattamente come gli chiedi. Pensaci

bene, quindi, prima di parlarti in questo modo!

Linguaggio negativo: «Non voglio pensarci.»

Linguaggio positivo: «Voglio essere sereno.»

Linguaggio positivo e proattivo: «Voglio pensare a una piacevole giornata di sole e al prossimo week end che farò con la mia famiglia.»

Linguaggio negativo: «Non voglio ingrassare.»

Linguaggio positivo: «Voglio dimagrire.»

Linguaggio positivo e proattivo: «Voglio pesare 82 chili ed essere in forma, pieno di energia, ricco di entusiasmo!»

Come vedi, è facile: basta pensare a quello che vuoi veramente ottenere da te stesso, ai risultati che vuoi raggiungere, ai sogni che vuoi tirare

fuori dal cassetto.

Concentrati, studia bene questa parte e fai gli esercizi proposti: il successo è a portata di mano.

## TECNICA: COLLASSO DI ANCORE VERBALI

In PNL (Programmazione NeuroLinguistica) si usa il concetto di “ancora” per definire una neuroassociazione, ovvero il collegamento che esiste fra uno



stimolo (interno o esterno) e una reazione chimico-emotiva.

Ti faccio un esempio: se pensi alla tua canzone preferita e al solo ascoltarne qualche nota inizi a sentirti immediatamente bene, la canzone (stimolo esterno) è un'ancora. Se ti basta pensare a un luogo particolare, quel pensiero (stimolo interno) è un'ancora. Questi sono esempi di ancore positive, che producono in te una serie di sensazioni piacevoli. Ci sono, però, anche ancore negative:

magari un luogo in cui sei stato poco bene, una canzone che hai collegato a un ricordo spiacevole, un oggetto che ti è stato donato da qualcuno che poi ti ha fatto stare male.

Ebbene, anche le parole sono ancora. Anzi, a mio parere sono le ancora più potenti in assoluto, perché ogni parola che pensi o pronunci è, di fatto, collegata a un milione di immagini diverse. E, come ormai hai imparato, ogni parola è collegata a una chimica e a una sensazione.

Prima ti ho fatto scrivere 3 immagini collegate alle parole “stanco” e “ammalato”. Ora voglio che tu ripeta l’esercizio con le seguenti parole, riprendendo anche quelle su cui hai già lavorato. Ripeto: scrivi o descrivi le prime 3 immagini che ti vengono in mente, d’istinto.

Difficile:

1.....

2.....

3.....

**Agitato:**

1.....

2.....

3.....

**Grasso:**

1.....

2.....

3.....

Stanco:

1.....

2.....

3.....

Malato:

1.....

2.....

3.....

Triste:

1.....

2.....

3.....

Nervoso:

1.....

2.....

3.....

Perfetto. Ti puoi rendere subito

conto che parlare in questi termini, usare spesso queste parole, inonda letteralmente il tuo cervello di immagini negative che, sommate le une alle altre, possono portarti a uno stato emotivo e/o fisiologico poco utile.

Quasi ogni giorno, probabilmente senza rendertene conto, anche tu utilizzi questo genere di parole nel tuo linguaggio o nei tuoi pensieri. Quante volte dici, anche solo per scherzare o in perfetta buona fede,

che sei “stanco”, “a pezzi”, “distrutto”?

Ricorda che il cervello inconscio è letterale e quindi se tu continui a dire di essere “stanco”, ti ritroverai molto presto a esserlo davvero o a esserlo ancora di più. Se continui a ripetere o a ripeterti che il tuo lavoro è “incasinato”, che è “difficile” e che è “brutto”, il cervello farà di tutto per darti ragione e fartelo apparire ancora più “incasinato”, “difficile”, “brutto”.



Questo significa che per avere una vita “piena”, “ricca” e “felice” devi avere pensieri “pieni”, “ricchi” e “felici”. Quindi, se ti sembra di avere un vocabolario troppo negativo, in cui troppo spesso ricorrono termini simili a quelli che hai definito prima, quello che ti serve è una ristrutturazione verbale, cioè un cambiamento dei termini utilizzati che tu possa fare a livello inconscio. Devi cioè rieducare il cervello a pensare e parlare in modo diverso,

facendolo diventare un automatismo.

In PNL si usa una tecnica chiamata “ridefinizione” per trasformare le parole negative e renderle più innocue. La tecnica consiste nel cambiare la parola, usando un sinonimo, in modo che la stessa esperienza venga percepita in modo diverso.

Un esempio eclatante di ridefinizione è il passaggio da “difficile” (parola che ferma, blocca, impedisce di andare avanti) a

“impegnativo” (parola che presuppone, attraverso l’impegno, il raggiungimento del risultato).

La tecnica è utile e di solito produce buoni risultati. Io stesso la uso, di tanto in tanto, tuttavia, lavorando su un numero di casi molto ampio, ho verificato che molte persone la rifiutano, perché per il loro cervello inconscio si tratta di una forzatura. Inoltre, raramente questa tecnica produce un automatismo. Le persone, cioè,

devono comunque pensare al termine dannoso prima di trovare una parola con cui sostituirlo. E in questo lasso di tempo, ormai, i pensieri collegati al primo termine hanno prodotto il loro danno. Per questo, quello che serve è un meccanismo che porti il cervello a sostituire il termine dannoso con uno positivo in modo automatico.

Ridefinire le parole, quindi, è un procedimento a volte rischioso,

perché il cervello conscio di chi ascolta non accetta il cambiamento. Per questo, ho creato una nuova tecnica chiamata “Collasso di Ancore Verbali”.

Questa tecnica si basa sul presupposto che per ristrutturare un pensiero io devo sia soddisfare il cervello conscio sia aggirare quello inconscio.

Procedi in questo modo:

1. Pensa alla parola che vuoi ristrutturare (per esempio, “difficile”).
2. Pensa al suo esatto contrario (per esempio, “facile”. Non è obbligatorio che sia il contrario perfetto, quello del dizionario dei sinonimi e contrari, ma quello che, secondo te, è il suo contrario).
3. Ogni volta che pensi o dici “difficile”, fermati e ripeti preferibilmente a voce alta:

“non facile” per 5 volte. Puoi aiutarti a tenere il conto usando le dita della mano.

Perché questa tecnica funziona?

Anzitutto, perché il termine lo hai scelto tu e quindi per te ha senso. È molto più probabile che il tuo cervello conscio accetti “non facile”, che è costruito usando il perfetto contrario di “difficile”, piuttosto che “impegnativo”, che invece è una interpretazione.

Poi, perché la particella “non” viene saltata dal cervello inconscio che, quindi, si concentra proprio sul termine “facile”. E qui sta il bello.

Rifai l’esercizio che hai fatto prima con le parole dannose, questa volta però con la parola “facile”. Quali sono le prime 3 immagini che, d’istinto, ti vengono in mente? Scrivile o descrivile.

1.....



2.....

3.....

Ebbene, ora pensa che ogni volta che ripeti per 5 volte questa parola, di fatto bombardi il tuo cervello con queste immagini e quindi lo aiuti a trovare uno stato fisico ed emotivo molto più utile.

Ho chiamato questa tecnica “Collasso di Ancore Verbali” perché la continua e massiccia ripetizione di una parola nuova ogni volta che si

pensa o si dice la parola da cancellare va letteralmente a schiacciare la parola vecchia, operando una sostituzione.

Applicando con costanza questa tecnica su te stesso otterrai grandi risultati in tempi rapidi.

Passiamo all'azione. Compila la tabella seguente, inserendo nella prima colonna i termini che vuoi sostituire in modo automatico (ne ho inseriti io alcuni, per darti uno

spunto) e nella colonna di destra i termini che, per te, rappresentano il loro contrario e che poi userai nella tecnica del Collasso di Ancore Verbali. Ogni volta che pensi o pronunci la parola da debellare, fermati e ripeti 5 volte consecutive il suo contrario, preceduto dal “non”.

Puoi arricchire questo elenco finché vuoi, man mano che scopri quali parole dannose ripeti troppo spesso. Usa la tecnica finché la

singola parola smette di presentarsi.  
Puoi usare la tecnica su più parole contemporaneamente.

<b>PAROLA DANNOSA</b>	<b>“NON” + CONTRARIO</b>
<b>DIFFICILE</b> (esempio mio)	<b>NON FACILE</b> (esempio mio)
<b>DIFFICILE</b>	
<b>GRASSO</b>	
<b>STANCO</b>	
<b>INCASINATO</b>	

# AGITATO

AGITATO	
.	
.	
.	
.	
.	

Per approfondire ulteriormente il tema dell'intelligenza linguistica e in particolare il concetto di negazione in comunicazione, puoi leggere gli articoli che ho scritto sull'argomento

sul

mio

blog:

<http://www.wedoit.academy/>

2. VIVERE  
MEGLIO GRAZIE  
ALLE  
CONVINZIONI

*Per poter essere forte, diventa un  
artista della parola;  
perché la forza dell'uomo è nella*

*lingua,  
e la parola è più potente di ogni  
arma.*

*Ptahhopte*

Le convinzioni sono il senso di certezza rispetto a qualche cosa. Le convinzioni sono importantissime, perché determinano i risultati che ottieni.

«Che tu creda di farcela o che tu creda di non farcela, avrai sempre ragione», diceva Henry Ford. Ed è proprio così.



La letteratura in materia è sterminata: si va dalle profezie autoavveranti (quelle per le quali l'essere intensamente convinto di qualcosa fa realizzare davvero questo "qualcosa") all'effetto placebo (se sono convinto che una cosa mi faccia bene, mi farà bene), dalla legge dell'attrazione (quella per cui pensando intensamente a qualcosa, questo "qualcosa" entra nella mia vita) al ben peggiore effetto nocebo (se sono convinto che una cosa mi

faccia male, mi farà male davvero).

Prima di spiegarti brevemente i vari tipi di convinzioni e, soprattutto, prima di spiegarti come fare per debellare convinzioni limitanti e creare convinzioni di qualità, voglio farti notare che le convinzioni sono dappertutto, ne possiedi in numero incalcolabile e, per lo più, nemmeno ti accorgi di averle.

Se pensi: «Me la cavo bene a giocare a tennis», si tratta di una convinzione. Certo, magari

supportata dai fatti, ma pur sempre di una convinzione (potresti essere il campione mondiale di tennis e ritenere di essere un mediocre giocatore).

Se dici: «Ma sì, tanto, che cosa vuoi che cambi!», è una convinzione.

Se pensi o dici: «È un momento difficile», anche questa è una convinzione.

Inizi a renderti conto di come la tua esistenza sia determinata dalle tue convinzioni? E del fatto che per

avere una vita piena, ricca e felice, devi avere convinzioni di qualità, su te stesso e sugli altri?

Ora, ragiona su questo: puoi eliminare le convinzioni limitanti che ti impediscono di crescere e progredire e puoi generare convinzioni potenzianti per liberarti dei fardelli che finora ti hanno impedito di esprimerti al meglio e raggiungere quindi i risultati che hai sempre desiderato raggiungere.

*Perché le convinzioni sono importanti?*

Le convinzioni sono importanti perché determinano i risultati che ottieni. Molto semplicemente, quel che credi di ottenere, otterrai. Quel che credi sia vero, diventerà vero. Queste che sto esprimendo sono esse stesse convinzioni e sono alla base della maggior parte della letteratura dedicata all'auto-aiuto, alla legge dell'attrazione, alla crescita

personale. La cosa che voglio sottolineare è che non si tratta solo di teorie utili a motivare le persone nel perseguimento dei loro obiettivi: le evidenze scientifiche dimostrano senza ombra di dubbio che le cose stanno realmente così.

Sto parlando ad esempio di effetto placebo e di effetto nocebo . L'effetto placebo, in particolare, è un effetto benefico e positivo: se tu credi che qualcosa ti faccia bene, questo

“qualcosa” ti farà bene sul serio.

Pescando fra l'incredibile mole di ricerche in tal senso, sono stato colpito da un interessante studio effettuato su persone depresse. Ad alcune di esse è stato somministrato un famoso farmaco antidepressivo di una nota casa farmaceutica. Ad altre è stata offerta quella che in apparenza era la stessa medicina, ma che in realtà era semplicemente zucchero. Ebbene, sia i depressi trattati con il

farmaco sia quelli trattati con il placebo hanno ottenuto risultati positivi, dimostrando netti miglioramenti nell'umore e nella qualità della vita, in percentuali molto simili. Ciò significa che chi assumeva zucchero con la convinzione che si trattasse di un farmaco miracoloso ha, in effetti, ottenuto il miglioramento che si aspettava.

L'effetto placebo, però, non funziona solo su sintomi per così dire



“psicologici”, ma anche su reali patologie fisiche. Ad esempio, su alcuni pazienti affetti da problematiche al ginocchio, sono stati effettuati finti interventi in artroscopia, con tanto di anestesia e simulazione di intervento, nel senso che il chirurgo ha letteralmente aperto e richiuso il ginocchio senza però effettuare alcun tipo di operazione. Ebbene, anche in questo caso i risultati sono stati a dir poco stupefacenti: tutti i pazienti, sebbene

in misura diversa, hanno migliorato la funzionalità del ginocchio e hanno riscontrato una netta diminuzione delle problematiche che erano connesse alla loro situazione.

Questa meravigliosa caratteristica della mente, tuttavia, funziona anche al contrario. Ovvero se tu sei convinto che qualcosa ti faccia male, hai forti probabilità che ti faccia male davvero: questo è l'effetto nocebo. Sono noti i casi di persone che si sono ammalate e sono poi

decedute in seguito a diagnosi mediche errate, solo perché si erano convinte di essere malate e di avere una determinata “data di scadenza”.

C'è di più: fino al 6 maggio 1954 nessuno era riuscito a correre la distanza di un miglio al di sotto dei 4 minuti. Quel giorno, Roger Bannister compì il miracolo e percorse il miglio in 3'59". Ebbene, dopo quel giorno e nel giro di pochi mesi, molti altri atleti riuscirono nell'impresa. Prima nessuno ce l'aveva fatta.

Bannister, con il suo esempio, aveva infranto la convinzione che “non fosse possibile”.

Capisci bene, quindi, che per affrontare con successo il cambiamento, quale che sia, hai bisogno di potenti convinzioni di supporto.

### *Convinzioni su se stessi*

Le convinzioni su se stessi hanno a che fare con il proprio carattere, le proprie capacità, la propria identità.

Ad esempio, ci sono persone che hanno convinzioni di questo genere: «Tanto non ce la farò mai», «Non sono portato», «Sono stupido».

Con questo genere di convinzioni, fin dove credi possano andare?

Ovviamente, ci sono convinzioni su se stessi molto positive: «Sono in gamba», «Alla fine me la cavo sempre», «Se mi impegno ottengo risultato».

## *Convinzioni sul resto del mondo*

Le convinzioni sul resto del mondo riguardano invece l'ambiente esterno e le persone con le quali ci relazioniamo.

Ad esempio: «C'è la crisi, inutile investire in formazione», «Le persone sono cattive», «Alla fine sono sempre gli stessi che hanno successo».

E, anche in questo caso, ci sono ovviamente convinzioni positive: «Le persone ti aiutano, se glielo chiedi», «La crisi è la migliore opportunità»,

«Il mondo è pieno di risorse».

Quale genere di convinzioni pensi sia meglio avere?

## INCANTESIMI VERBALI

Per eliminare le convinzioni limitanti o ridurre l'impatto negativo sulla nostra vita, esistono vari metodi. Tra i più consolidati ed efficaci ci sono a mio avviso il Metamodello Linguistico (prezioso strumento di PNL costituito da

domande di qualità, utili per arricchire il proprio punto di vista e mettere in crisi le convinzioni limitanti) e le Sleight of Mouth (“magie di linguaggio”, altro strumento di PNL che permette, anch’esso, di arricchire il modello del mondo di chi ha convinzioni limitanti e di metterglielo in crisi per stimolarlo a pensare e a ragionare in modo diverso).

Per un approfondimento di entrambi gli strumenti, ti rimando allo



studio dei videocorsi che ho realizzato sull'argomento, in particolare *Vincere sempre con le parole* e *Il linguaggio della persuasione*, entrambi disponibili sullo shop del mio sito: [www.wedoit.academy](http://www.wedoit.academy).

Questi due strumenti, tuttavia, funzionano molto bene se qualcun altro li usa con te.

Io ne faccio grande utilizzo e grazie a essi ottengo straordinari

risultati, allo stesso tempo, però, ho verificato che le persone fanno fatica ad applicarli da sole su loro stesse. Non solo: ho anche verificato che molto spesso per sconfiggere una convinzione limitante è sufficiente sostituirla con una convinzione diversa e potenziante, senza necessariamente metamodellarla o trattarla con una Sleight of Mouth.

Per questo, ho sviluppato un metodo che consente a chiunque,

lavorando da solo, di ristrutturare le proprie convinzioni anche senza l'aiuto di un Coach. Questa tecnica si chiama “Incantesimo Verbale” ed è strutturata in modo ingegneristico: si tratta di una formula che lavora su diversi livelli della tua personalità e della percezione che tu hai di te stesso e del mondo che ti circonda.

Prima te la descrivo pezzo per pezzo, poi ti faccio una serie di esempi che puoi prendere a modello e infine ti dirò quali esercizi svolgere

per diventare maestro nell'uso di questi “incantesimi”.

## INCANTESIMO VERBALE

IO SONO

+

AVVERBIO

+

AGGETTIVO

+

...E FACCIO

+

## ...PERCHÉ

Questa formula è potentissima, sfrutta egregiamente il potere di alcuni elementi del linguaggio (verbi, avverbi e aggettivi) e va a stimolare il tuo cervello su livelli molto diversi.

Il verbo “essere” permette all’Incantesimo di agire a livello di identità della persona.

Gli avverbi, collocati prima degli

aggettivi, hanno il potere di esaltarne gli effetti.

Gli aggettivi, riferiti al verbo essere, potenziano il senso di identità (Attenzione! Anche in senso negativo, purtroppo. Pensa a chi dice: «Sono stupido»).

La congiunzione “perché”, infine, ha un enorme potere persuasivo e legittima tutta la frase al cervello di chi la pronuncia, rendendo credibile sia la prima parte sia la seconda parte dell’Incantesimo stesso.

In particolare, poi, questa formula coinvolge i più importanti livelli logici dell'essere umano: identità, capacità e comportamenti, convinzioni. Parliamo di livelli logici perché la struttura mentale è costituita da una serie di livelli gerarchici naturali che permettono di conoscere approfonditamente l'essere umano e il suo funzionamento.

Ecco una brevissima descrizione

dei 7 livelli logici, partendo dal basso e salendo verso l'alto, in ordine di importanza.

7. Ambiente: tutto quello che mi circonda.

6. Comportamenti: quello che faccio, le azioni che compio.

5. Capacità: quello che sono capace di fare.

4. Valori: quello che credo essere giusto, che per me è importante.

3. Convinzioni: quello che ritengo



essere vero.

2. Identità: chi sono, chi sento di essere.

1. Spirito: il mio rapporto con il divino.

Fra i principali livelli ci sono, per l'appunto, capacità, comportamenti, convinzioni e identità.

Quando una persona ha allineato questi livelli, ovvero quando in lei questi livelli funzionano perché ha capacità adeguate, le mette a frutto

con la convinzione di farle funzionare e sa di essere in grado di farlo, allora questa persona ha forti probabilità di vivere una vita ricca, piena e felice.

L'Incantesimo Verbale ti permette di lavorare, in un unico momento, su questi livelli.

Ecco un esempio di Incantesimo Verbale:

IO SONO

+

INCREDIBILMENTE

+

BRAVO

+

E OTTENGO RISULTATI

+

PERCHÉ RIESCO SEMPRE A  
TROVARE UNA SOLUZIONE

Analizziamo insieme questo  
incantesimo:

- IO SONO: coinvolge il senso di identità, quindi va a posizionare il “seme” a un livello molto profondo.
- INCREDIBILMENTE: avverbio che potenzia l’aggettivo che lo segue.
- BRAVO: aggettivo che è direttamente collegato con il senso di identità.
- E OTTENGO RISULTATI:

questo pezzo di frase va a incidere positivamente sia su capacità sia su comportamenti.

- **PERCHÉ RIESCO SEMPRE A TROVARE UNA SOLUZIONE:** convinzione di grandissimo livello, molto utile a chi vuole raggiungere il successo.

Prima di proseguire con altri esempi, permettimi un avvertimento: in questi Incantesimi sei costretto a mettere da parte la modestia, in ogni

sua forma. Sì, hai capito bene. Se devi ristrutturare o creare convinzioni di qualità che ti aiutino a raggiungere il successo, devi puntare in alto, devi creare immagini di te stesso assolutamente magnifiche. Ricorda che tanto più le tue convinzioni sono di qualità, tanto più i tuoi risultati saranno di qualità.

Del resto, la modestia ci viene insegnata come una virtù, mentre secondo me è un vizio: “modesto”, infatti, vuol anche dire “di basso

valore”, “di poco conto”. Nella ricetta del successo, insomma, l’ingrediente “modestia” è escluso.

Nota bene che il contrario di “modestia” non è “arroganza” o “presunzione”. Né in questo né in altri esempi troverai frasi del tipo: «Io sono meglio degli altri» o «Gli altri non sono degni di starmi vicino». Ti sconsiglio quindi di elaborare convinzioni di questo genere quando dovrai esercitarti con

gli Incantesimi Verbali. Concentrati piuttosto su te stesso, su ciò che ti piacerebbe avere a livello di abilità e sulle convinzioni che vorresti sentire come tue.

Ecco un altro esempio che puoi prendere a ispirazione per l'esercizio che poi svolgerai per conto tuo.

SONO

+

INCREDIBILMENTE



+

FORTUNATO

+

E SO TRASFORMARE OGNI  
SFIDA IN UNA VITTORIA

+

PERCHÉ LA VITA MI OFFRE  
SEMRE GRANDI OPPORTUNITÀ

Un altro:

SONO

+

MAGNIFICAMENTE

+

FELICE

+

E MI GODO LA VITA IN TUTTO  
IL SUO SPLENDORE

+

PERCHÉ HO TUTTO QUEL CHE  
MI SERVE

Un altro:

SONO

+

ASSOLUTAMENTE

+

SOCIEVOLE

+

E MI RELAZIONO

FACILMENTE CON TUTTI

+

PERCHÉ LE PERSONE MI  
ACCETTANO E MI VOGLIONO  
BENE

Come vedi, puoi spaziare dal campo personale a quello professionale. Riesci a immaginare quanto ti possono essere utili convinzioni del genere?

Ora, però, tocca a te: lavora sodo su questo esercizio e soprattutto ricorda di tenere sempre con te un taccuino o un dispositivo elettronico su cui sviluppare nuovi esempi, approfondire questo e altri esercizi.

Questo libro è un manuale di pratica che propone tecniche da usare. Leggerlo e basta non ti garantirà in nessun modo di raggiungere i risultati che desideri. Ci devi lavorare, e devi lavorare sodo. Ma puoi farlo!

Sei incredibilmente motivato e ami moltissimo questo tipo di approccio, perché sai che grazie al tuo impegno puoi raggiungere qualsiasi risultato (ed ecco un altro bellissimo

Incantesimo Verbale!).

## **PRATICA**

Ecco l'esercizio che devi fare per implementare i contenuti appresi in questo capitolo.

Comincia con lo scrivere almeno 5 convinzioni che sono a tuo avviso limitanti: ricorda che le convinzioni limitanti possono essere su te stesso o sugli altri. A questo punto, utilizza la tecnica dell'Incantesimo Verbale e prepara un Incantesimo per ognuna

delle 5 convinzioni.

Per esempio:

«Faccio fatica a rompere il ghiaccio con le persone»

(convinzione limitante)

diventa

«Io sono semplicemente fantastico e mi relazio immediatamente con tutti perché ho carisma e fascino da vendere» (Incantesimo Verbale).

Puoi usare la tabella che segue per

fare pratica ma, prima, un paio di avvertimenti molto importanti.

Primo avvertimento: gli Incantesimi sono molto potenti, ma devi usarli. Quindi, ti suggerisco di ripetere il tuo Incantesimo Verbale in almeno 3 momenti diversi della giornata (ad esempio, appena sveglio, dopo pranzo, prima di dormire) e ogni volta ripetilo almeno una decina di volte. Sono molto vago con la quantità di ripetizioni perché è una scelta che riguarda te. Più volte



ripeti, prima funziona.

Secondo avvertimento: di solito, quando un mio cliente prepara con me o in aula un Incantesimo Verbale, lo legge e mi dice che non crede a quello che ha scritto. «È ovvio,» rispondo io. «Se tu ci credessi non avresti bisogno di scriverlo!»

Cioè: è perfettamente naturale che tu, all'inizio, non creda a quello che ti dici. Stai lottando contro anni di

convinzioni di altro genere. Allo stesso tempo, il cervello è molto pigro e quindi, a forza di sentirsi ripetere sempre la stessa cosa, semplicemente inizierà a crederci e si dimenticherà di quello a cui credeva prima. Chiodo scaccia chiodo, insomma.

Buon lavoro!

<b>CONVINZIONE LIMITANTE</b>	<b>INCANTESIMO VERBALE</b>
.	

•	
•	
•	
•	

3. COME  
SMETTERE DI  
TIRARSI LA  
ZAPPA SUI  
PIEDI

*Nessuno può farti più male di*

*quello che fai tu a te stesso.*

*(Mahatma Gandhi)*

Le più recenti ricerche condotte nel campo della psiconeuroendocrinoimmunologia (ma la conferma arriva anche dai ricercatori che operano nel campo della pubblicità e del marketing) confermano che parole come “basso”, “depresso”, “spaventato”, “triste” e “vergogna” diminuiscono in chi le pronuncia i livelli di serotonina.

Parole come “autostima”, “temperamento”, “vivace” e “potente”, invece, ne stimolano il rilascio. E, di conseguenza, aumentano il senso di benessere in chi le pronuncia.

Ce n'è ancora: ad alcuni partecipanti a un corso di cucina sono state fatte leggere dispense in cui i testi erano stati manipolati e contenevano parole come “eccitante”, “violento”, “potente”, “aggressivo”, “litigare”. Agli altri partecipanti del

corso, invece, sono state fatte leggere le stesse dispense ma non manipolate, quindi prive di quelle parole. Il risultato? Le coppie che avevano letto la dispensa manipolata riferivano di aver litigato molto di più del solito, fra una lezione e l'altra.

Oppure: leggendo un testo che parla di anziani o che contiene parole associate con la vecchiaia, ci si sente solitamente peggio e addirittura si cammina più lentamente.

Ecco, per l'ennesima volta, il potere delle parole.

La questione importante su cui devi ancora concentrare la tua attenzione è che il cervello è letterale. Terribilmente letterale. Letteralmente letterale.

Inoltre, voglio qui ricordartelo ancora, le parole hanno un peso specifico molto alto. Ogni parola è collegata, attraverso fili invisibili, a



concetti, idee, stati d'animo, emozioni. Scegliendo con oculatezza le parole che pronunci, di fatto scegli che tipo di reazioni avere a livello emotivo e comportamentale.

Troppo spesso siamo vittime di noi stessi e del nostro linguaggio, fatto di intercalari e modi di dire che magari abbiamo appreso e che ripetiamo in modo costante, ossessivo. La questione è seria.

Come sottolinea anche Matteo Rampin, psicologo, autore e

formatore, «lo strumento per leggere e pensare diversamente la realtà è il linguaggio. Esso, infatti, non è semplicemente una questione di parole. O meglio: si tratta di parole, ma i loro effetti sono talmente concreti da cambiare il comportamento, e perciò la realtà».

In *Parole per vendere* parlo di “distruttori di credibilità”, con specifico riferimento al mondo del business. Qui devo necessariamente riprendere il discorso, estendendolo

alla vita privata. Se hai già letto quel libro hai così l'occasione di rivedere concetti di straordinaria importanza collocati in altri contesti e di conoscere due nuove e deleterie parole. Se invece non lo hai letto, prendi bene nota.

Ecco dunque l'elenco commentato dei principali distruttori di credibilità, brevemente commentati.

A tal proposito, ci sono due tipi di credibilità. Quella di cui godi presso

gli altri (e me ne sono occupato, appunto, in *Parole per vendere*) e quella di cui godi presso te stesso. Se tu per primo hai una bassa opinione di te o sminuisci quello che fai o dici, gli altri faranno lo stesso.

Dopo questo elenco, passeremo in rassegna le parole che possono produrre su di te effetti dannosi per quanto riguarda la tua motivazione, l'immagine che hai di te stesso e l'immagine che offri agli altri.

# **DISTRUTTORI** **DI** **CREDIBILITÀ PERSONALE**

## *SCUSA*

Elimina la parola scusa dal tuo vocabolario. Puoi usarla solo se hai fatto qualcosa di sbagliato o se hai mancato in qualche modo o se sei sinceramente dispiaciuto per qualcosa.

Ogni volta che dici “scusa” come intercalare, dai al tuo cervello inconscio un messaggio molto preciso: stai facendo qualcosa di

sbagliato, stai disturbando, hai commesso un errore. Questa parola concede agli altri un grande potere su di te e abbassa il tuo livello di sicurezza in te stesso. Se poi la abbiniamo a “disturbo”, come è piuttosto frequente, allora il danno è doppio.

## *NIENTE*

“Niente” significa “niente”. Vuoto, nulla, zero. Moltissime persone lo usano come intercalare, ma per il tuo

cervello inconscio, che tu usi le parole in modo consapevole o meno, è la stessa cosa. Immagina di ripeterlo 20 o 30 volte al giorno. Al di là del fatto che smorzi drasticamente l'efficacia di quel che dici, continui a riempirti la testa di pensieri collegati a “vuoto”, “nulla”, “zero”. Decisamente poco utili per la tua crescita personale e per il tuo percorso di Coaching.

*SCARAMANZIA E MODESTIA*

Quando lavoro come Coach, parto sempre e inevitabilmente dalla definizione di obiettivi specifici e misurabili. Voglio che le persone dichiarino quello che intendono fare. Durante la definizione degli obiettivi e dei piani di azione, dunque, sento ripetere frasi come:

- «Se tutto va bene...»
- «Toccano ferro...»
- «Non dico niente, altrimenti porta male...»



- «Aspetto a parlare per scaramanzia...»
- «Non sono bravo a fare questo...»
- «Non sono bravo a fare quello...»

Ebbene, si tratta di atteggiamenti da bandire senza riserve!

Cominciamo con la scaramanzia. Esiste un curioso atteggiamento in base al quale tu puoi parlare ore e ore di tutto quello che non funziona

nella tua vita o che non ti piace ma se, invece, hai progetti per il futuro o sta per succedere qualcosa di buono, la prima regola è che devi stare zitto altrimenti porta male. Come credi di poter realizzare i tuoi obiettivi professionali e personali se non li dichiari apertamente?

Devi avere il coraggio di parlare a voce alta dei tuoi progetti e delle tue ambizioni: la scaramanzia non esiste e la cosiddetta sfortuna è una scusa per tutti coloro che non hanno il

coraggio di assumersi la responsabilità delle loro azioni.

Attenzione, però: parlare dei propri sogni e delle proprie aspettative è cosa ben diversa dal “vendere la pelle dell’orso prima di averlo preso”. Vendere la pelle dell’orso prima di averlo preso è un atteggiamento superficiale e irresponsabile, parlare a voce alta dei tuoi sogni è semplicemente il modo migliore per definire con precisione quello che vuoi

raggiungere e per impegnarti di fronte a te stesso e agli altri. Proprio perché le parole sono collegate con immagini, più parli di quello che ti scalda il cuore e più il tuo stato d'animo migliorerà. Inoltre, è dimostrato che le persone che parlano apertamente dei loro obiettivi tendono a raggiungerli più di chi, invece, non li condivide.

Che dire, invece, della modestia, fantomatica virtù che ci viene insegnata fin da piccini ogni volta che

abbiamo l'ardire di manifestare il nostro compiacimento per qualche cosa che riteniamo di aver fatto bene?

Tra i vari significati del termine “modestia” presenti sul dizionario (cito il dizionario De Mauro, versione on line), abbiamo niente meno che “scarsità”, “limitatezza” e fra i suoi sinonimi “squallore”, “povertà”, “pochezza”, “esiguità”, “umiltà”.

È così che vuoi sentirti, così che

vuoi essere? Vuoi essere una persona modesta o una persona eccezionale?

Come abbiamo già visto, “modestia” non è l’opposto di “superbia”. Si può essere consapevoli dei propri mezzi, delle proprie qualità e al tempo stesso dei propri limiti: questo atteggiamento non ci renderà di certo presuntuosi o superbi. Semplicemente consapevoli.

*INDICATORI DI MENZOGNA*

Gli indicatori di menzogna sono così importanti che addirittura fanno parte del metodo codificato dall'FBI per smascherare i sospetti. Al di là del pessimo impatto che hanno sugli altri, sono intercalari che abbassano il livello della nostra voce interiore. Ci fanno apparire supplici, anche quando siamo sinceri e li usiamo per vizio, inconsapevolmente.

Ecco i principali:

- SINCERAMENTE
- DAVVERO
- ONESTAMENTE
- A ESSERE SINCERO
- SE DEVO DIRTELA TUTTA
- SE DEVO ESSERE  
SINCERO
- NON STO SCHERZANDO
- NON TI STO PRENDENDO  
IN GIRO
- FRANCAMENTE
- SE DEVO DIRTI LA  
VERITÀ



Ricorda: poco importa se li usi perché stai mentendo o come semplici intercalari, per abitudine. Usandoli, sminuisci te stesso e quello che dici.

## **PAROLE ENERVANTI**

Le parole enervanti sono quelle parole che, letteralmente, ti succhiano energia e ti impediscono di crescere e progredire.

Prestando un po' di attenzione, anche tu puoi immediatamente

renderti conto di quali sono queste parole. Io qui voglio darti alcuni suggerimenti. Tocca a te, poi, arricchire questo elenco potenzialmente lunghissimo, giorno dopo giorno. Ricorda che il Coaching è un processo, un insieme di azioni che devi compiere per cambiare le cose che non ti piacciono e ottenere risultati diversi.

Ti ho già parlato dell'importanza di tenere un quaderno (cartaceo o virtuale) su cui appuntare i tuoi

esercizi e le tue riflessioni: dedica alcune pagine anche a questi elenchi e ricordati di trascrivere tutte le tue intuizioni.

Partiamo da queste parole e andiamo avanti con altre che sortiscono effetti simili:

- BLOCCATO
- LEGATO
- FERMO
- IMMOBILE

- STATICO
- INGABBIATO
- RALLENTATO

Se usi queste parole per descrivere la tua situazione o i tuoi stati d'animo, peggiorerai le cose. Se usi queste parole d'abitudine, all'interno di metafore o modi di dire, rischi di trovarti effettivamente nelle condizioni da te descritte.

Vediamo altre parole energivore:

- PROBLEMA
- CASINO/INCASINATO
- DIFFICILE/DIFFICOLTÀ
- GUAIO
- NOIA
- ROTTO/ROTTURA
- STRESS/STRESSANTE
- STANCO
- STUFO
- PESO/PESANTE
- SCOPPIO/SCOPPIARE/SCOPI
- COMPLICATO
- CRISI

L'elenco, come puoi ben immaginare, potrebbe contenere migliaia di parole. Tu concentrati su quelle di uso comune e che ti capita di pensare o pronunciare spesso. Nella parte di questo capitolo dedicata alle esercitazioni troverai una tabella, come spunto per i tuoi esercizi.

## **INDICI REFERENZIALI**

Un'altra categoria di parole, frasi e modi di dire riguarda quello che

tecnicamente si chiama “indice referenziale” e che può essere definito come il modo in cui la persona prende le decisioni.

Le persone che hanno un indice referenziale interno, raccolgono le informazioni e magari sentono anche il parere degli altri ma poi decidono da sole. Le persone che hanno un indice referenziale esterno, invece, raccolgono molte informazioni e pareri dall'esterno e decidono poi sulla base di questi.

Esempi di frasi a indice referenziale interno sono:

- «Io credo...»
- «Io decido...»
- «Io penso che...»

Esempi di frasi a indice referenziale esterno sono:



- «Mi hanno detto che...»
- «Ho letto che...»
- «I miei amici credono che...»

Per quel che qui ci riguarda, voglio sottolineare che alcune forme di indice referenziale esterno sono nocive per la crescita personale e impediscono di prendere coscienza della propria responsabilità circa l'esito degli eventi. L'essere umano può controllare le situazioni in cui è

implicato, senza esserne controllato (parlo di situazioni personali o professionali, escludendo ovviamente i fenomeni atmosferici!).

Ecco quindi una serie di parole, frasi e modi di dire che, in qualche modo, spostano la responsabilità della nostra situazione all'esterno, spogliandoci in questo modo della responsabilità di agire e di fare le cose in modo diverso.

Segna anche queste frasi e presta attenzione: quando le dici,

trasformale immediatamente in frasi in cui tu sei il soggetto attivo (potrai sviluppare anche questa parte nella sezione dedicata agli esercizi):

- SONO TEMPI DIFFICILI
- LÀ FUORI È DURA
- LE PERSONE NON SI MUOVONO
- C'È LA CRISI
- LE COSE NON CAMBIANO
- LE PERSONE NON CAMBIANO

- LA VITA È SEMPRE QUELLA
- SONO SEMPRE GLI STESSI QUELLI CHE VANNO AVANTI
- SEMPRE LA STESSA STORIA
- ALLA FINE TUTTO RESTA UGUALE

Anche in questo caso, potrei andare avanti a lungo.

La verità è che le cose non

cambieranno mai se tu non le fai cambiare. Tu sei “le cose”.

I tempi non cambieranno mai se resti fermo dove sei e non inizi ad agire in modo diverso. Tu sei “i tempi”.

La situazione sarà sempre la stessa finché continui a fare le stesse cose. Tu sei “la situazione”.

Eliminare queste frasi e cominciare subito a parlare in prima persona ti permette di prendere

immediatamente in mano le redini della tua vita, di entrare in azione e di cominciare a guardare le cose in modo diverso.

## **PAROLE ENERGETICHE**

La cosa buona è che oltre alle parole energivore, che ti consumano energia, ci sono anche parole energetiche, cioè parole che l'energia te la danno. Sono parole che, usate quotidianamente, condizionano il tuo comportamento e il tuo sistema di

pensiero. Ti propongo un elenco di parole che fanno stare molto bene me, così che tu possa capire di che genere di parole si tratta. Il tuo compito è quello di contribuire ad arricchire questo elenco:

- MOVIMENTO
- AZIONE
- BELLO
- AMPIO RESPIRO
- LIBERO/LIBERTÀ
- FELICE

- GIOIA/GIOIOSO
- AFFASCINANTE
- VELOCE
- PULITO
- LIMPIDO
- LUMINOSO
- CHIARO
- ARMONIOSO
- BUONO
- A BRACCIA APERTE
- FLESSIBILE
- FOCUS
- LEGGERO



- CONTENTO
- INTERESSANTE
- RISOLVIBILE
- QUESITO
- RICCO/ARRICCHIRE
- MIGLIORATO
- CURIOSO
- DINAMICO
- ATTIVO

Puoi attingere a questo elenco per cominciare ad arricchire il tuo vocabolario e puoi scatenare la

fantasia per trovare altre parole che ti piacciono e che ti fanno stare bene.

Perché tutto questo impegno? Perché, te lo ricordo, le parole stimolano le aree del nostro cervello. E se tu sei pigro, per esempio, il tuo linguaggio lo dichiarerò, in un modo o nell'altro. Agendo sul tuo linguaggio, inserendo spesso alcune fra le parole elencate qui sopra, stimolerai il tuo cervello inconscio e questo, a sua volta, ti farà agire in modo diverso.

Uno dei più noti e importanti studiosi di linguistica, l'italiano Andrea Moro, ha scritto: «Siamo fatti dunque della stessa sostanza di cui sono fatte le parole: noi siamo tutti parole incarnate».

Sta a noi, dunque, scegliere di quale sostanza vogliamo essere fatti.

**LA TECNICA: PRIMING  
INCONSCIO**

La tecnica è questa:

1. Pensa a una situazione in cui ti trovi e che desideri cambiare.
2. Annota le parole che usi più spesso per parlarne o per descriverla.
3. Scegli con cura parole e verbi che possono funzionare come antidoto.
4. Scrivi alcune frasi o modi di dire che puoi usare nel

linguaggio quotidiano o che puoi far diventare tuoi intercalari.

5. Ripeti tutto a voce alta per far familiarizzare il cervello con i nuovi modi di dire e ricordati di usarli tutti i giorni.

Questa tecnica è davvero potente: usala quotidianamente e noterai subito cambiamenti significativi.

Una possibile difficoltà è insita nel passaggio numero 2, quello in cui devi annotare le parole che usi più spesso per parlare della situazione

che vuoi modificare. A volte, infatti, non ci rendiamo conto di quello che diciamo. Se fai fatica a trovare queste parole, chiedi a qualcuno di darti una mano, domandando espressamente di ascoltarti quando parli della situazione in oggetto e di farti notare le parole che dici più spesso.

Come espediente estremo, registrati e ascoltati: il mio amico Gianfranco l'ha fatto. Si è registrato per un'intera giornata e poi si è

ascoltato, trovando sorprese interessanti. Se il tuo obiettivo è migliorare, crescere, cambiare le cose, allora nessun ostacolo è insormontabile.

## **AZIONE!**

Per sviluppare gli argomenti di questo capitolo, devi fare parecchio esercizio.

Cominciamo con l'elenco delle

parole energivore e delle frasi ad alta declinazione di responsabilità. Tieni sotto mano questa tabella e ricordati di aggiungere almeno una parola al giorno. Inoltre, divertiti a trovare per ogni parola energivora un corrispondente energetico. Puoi usare sinonimi o applicare la tecnica del “NON + CONTRARIO” che hai studiato nel primo capitolo.

<b>PAROLE ENERGIVORE</b>	<b>CORRISPETTIVO ENERGETICO</b>



PROBLEMA	
STRESS	
CASINO	
BLOCCATO	
.	
.	
.	
.	
.	
.	
.	
.	

.	
.	
.	
.	

La seconda parte del tuo lavoro consiste invece nella ricerca e nella selezione di parole energetiche: compila questo elenco e ricordati di leggerlo tutti i giorni, affinché il tuo cervello sia così coinvolto da queste parole da iniziare a usarle in modo

spontaneo.

All'inizio, come succede sempre quando cominci un'attività nuova, dovrai fare un po' di attenzione. Poi, tutto succederà in automatico: lo farai e basta.

<b>PAROLE ENERGETICHE</b>	<b>PAROLE ENERGETICHE</b>
BELLO	MOVIMENTO
BUONO	AZIONE
LIBERO	

# AGILE

- 

- 

- 

- 

- 

- 

- 

- 

-

.	
.	

Infine, ecco la terza parte del tuo lavoro. Devi lavorare sulla tecnica del priming inconscio. Per farlo, seleziona le 5 o 6 parole chiave che vuoi utilizzare e con le quali vuoi condizionarti.

Poi, immagina frasi o modi di dire in cui queste parole sono inserite. Infine, ripetile a voce alta più volte

al giorno, per far abituare il cervello.

Buon lavoro e buon divertimento!

PAROLE CHIAVE:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

FRASE/MODO DI DIRE 1

.....

FRASE/MODO DI DIRE 2

.....

FRASE/MODO DI DIRE 3

.....

# **TECNICA EXTRA: SCRIVERE IL TUO CV PERSONALE CON LE PAROLE GIUSTE NEL GIUSTO ORDINE**

Un modo davvero speciale per aiutare il cervello a ragionare in modo costruttivo e a progettare grandi cambiamenti e, soprattutto, per aiutarti a volerti bene, è quello di scrivere il tuo curriculum vitae seguendo i principi dell'intelligenza linguistica.

Si tratta di un curriculum speciale,



che non tiene conto delle tue esperienze professionali dal punto di vista cronologico o delle mansioni che tecnicamente sei in grado di svolgere ma, piuttosto, è centrato sulle tue abilità personali e relazionali, sul tuo senso di identità, sulle tue convinzioni e sui tuoi valori.

Ecco le caratteristiche essenziali e basilari che deve possedere il tuo curriculum vitae:

1. Deve essere scritto in prima

persona (quindi, scrivi ad esempio “io sono eccezionale” e non “io sono una persona eccezionale”).

2. Deve parlare delle qualità che possiedi espresse alla massima potenza.
3. Deve parlare delle qualità che ti piacerebbe possedere proprio come se tu le possedessi già.
4. Deve contenere elementi che riguardano le tue capacità, i tuoi

comportamenti, le tue convinzioni, il tuo senso di identità.

5. Deve essere assolutamente privo di modestia: è la tua vita, pensa in grande!

Ti propongo ora un esempio di curriculum che puoi modellare per redigere il tuo. Tra parentesi trovi le note che rimandano ai 5 punti appena espressi.

Esempio:

Sono Luca, sono ottimista e incredibilmente positivo (*senso di identità*). Riesco a relazionarmi facilmente (*capacità*) con le persone perché ho un talento naturale per la comunicazione (*convinzione*) e ogni giorno parlo con qualcuno di diverso (*comportamento*) perché socializzare è importante (*convinzione*). Sono intelligente, brillante, generoso, sveglio (

*identità*) e ottengo ogni cosa con facilità (*capacità e convinzione*), perché la vita mi offre quotidiane opportunità di crescita (*convinzione*). Studio e mi impegno ogni giorno (*comportamento*) e supero agilmente le rare difficoltà che mi si prospettano (*capacità*), perché con forza di volontà e impegno posso superare ogni sfida (*convinzione*).

Questo è un esempio, volutamente

breve. Ho evitato di darti troppi spunti perché voglio che sia la tua fantasia a fare il resto.

Ora rileggilo più volte, per prendere confidenza con la struttura linguistica, e poi scrivi il tuo curriculum con le parole giuste, nel giusto ordine.

# COME CONTINUARE LA TUA FORMAZIONE

Paolo Borzacchiello è il direttore  
di [wedoIT Academy](#) , la prima

business school che utilizza il metodo flex-learning®: eventi live, video corsi, workshop, webinar e business meetings.

Un programma formativo d'eccellenza, sviluppato in 5 aree diverse:

1. Respira (benessere),
2. Ispira (comunicazione),
3. Sviluppa (marketing),
4. Anticipa (innovazione),
5. Controlla (management).



Scopri di più sul nostro sito e frequenta il tuo primo corso on line con un invito speciale: **un coupon di € 50** da utilizzare per l'acquisto di un video corso a tua scelta. Per poterlo utilizzare, scrivi una mail a [info@wedoit.academy](mailto:info@wedoit.academy) indicando il titolo del corso da te scelto e il codice **DEBORACONTI**

Have a nice learning!

# WIDE EDIZIONI

Questo ebook è parte della collana  
"Stai calmo e..."

Publicato ad Aprile 2018

ISBN Epub: 9788831930000

Kindle Mobi: 9788831930024

Cerca gli altri libri della collana  
"Stai Calmo e..." nella tua libreria  
online preferita!