

CHANGE!

**cambiare
è bello
e settembre
è il momento
giusto
per farlo
ecco come**

7 italiani su 10 sono insoddisfatti della propria vita. Eppure non la cambiano. Perché non è facile. Ma cambiare lavoro, casa, città, partner, settore di business, stile di vita è l'unica strategia. Per combattere l'insoddisfazione e vincere la crisi. Come fare? Da dove partire?

Cambiare è bello. Accettare nuove sfide rende felici, aumenta la nostra autostima, ci fa scoprire lati sconosciuti di noi stessi, trasmette positività e ottimismo. Lo sa bene Barack Obama, che sta facendo di *Change is...* il claim della sua nuova campagna presidenziale. Lo conferma una ricerca realizzata da Nescafé Changing Lab, che ha dimostrato che la predisposizione al cambiamento aumenta il rendimento della mente. Arriva in Italia il Changing, lo stile di vita di chi vuole allontanare noia e abitudini, per seguire il vecchio detto "volere è potere". Gli ostacoli ci sono. La nostra resistenza al cambiamento è fortissima, ci vuole coraggio. Ma chi ha la forza di perseguire i propri obiettivi ha una vita più bella, ricca ed entusiasmante. Per aiutarvi a cambiare, *Millionaire* ha raccolto strategie, storie e dritte di chi ha rivoltato da zero la propria vita e di chi può aiutarvi a farlo.



PERCHÉ ABBIAMO PAURA DEL CAMBIAMENTO?

- 28%** Paura di perdere ciò che si ha
- 18%** Orgoglio
- 17%** Insicurezza del futuro

QUALI SONO I CAMBIAMENTI DECISIVI?

- 42%** CITTÀ
- 34%** PARTNER
- 23%** LOOK
- 17%** LAVORO

Fonte: Nescafé Changing Lab

CHANGE! TEST

E tu, vuoi cambiare davvero?

Prima di leggere la nostra inchiesta, misura la tua determinazione. Chiediti quanto hai veramente voglia di impegnarti nel tuo sviluppo e poi prosegui la lettura

Quanto sai di avere delle modalità di essere e agire che non sono abbastanza efficaci e che ti impediscono di realizzare al meglio ciò che vivi e affronti?

- poco
- abbastanza
- molto
- moltissimo

Quanto è forte il tuo desiderio di migliorare i limiti delle tue modalità di essere e di agire?

- poco
- abbastanza
- molto
- moltissimo

Quanto ti consideri una persona tenace, risoluta, energica e determinata nel realizzare gli obiettivi che ti prefiggi?

- poco
- abbastanza
- molto
- moltissimo

Quanta fiducia hai in te stesso e nelle tue capacità di realizzare un miglioramento che ti proponi di raggiungere?

- poco
- abbastanza
- molto
- moltissimo



RISULTATO

Se tra le tue risposte c'è uno o più "abbastanza", non perdere tempo e non proseguire. Quello che leggerai non ti servirà, perché ti manca una sufficiente volontà di svilupparti. Inutile ingannarsi. Il test è tratto da *Voglio Cambiare*, di Gian Maria Zapelli (Gruppo 24 Ore, 14 euro).

È una questione di cervello

L'emisfero sinistro del nostro cervello è emotivo, incostante e alla ricerca della gratificazione immediata, mentre quello destro è razionale. Per realizzare un cambiamento c'è bisogno della collaborazione di entrambi. In *Switch on. Come cambiare quando cambiare è difficile* (Rizzoli

Etas, 20 euro) i due autori Chip e Dan Heath usano una metafora: l'emisfero sinistro è come un elefante emotivo, mentre quello destro è la guida logica e ipercritica. Entrambi vogliono prendere il sopravvento sull'altro e questo porta a un percorso confuso. Come fare? La tecnica suggerita consiste nel far dirigere la guida, motivare l'elefante e tracciare un percorso. La guida fa progetti a lungo termine, l'elefante li sorregge con entusiasmo. La difficoltà sta nel trovare un equilibrio tra l'eccesso di autocontrollo della guida e l'emotività dell'elefante.



1 ROBIN GOOD - consulente ed editore online

«Stufo di timbrare il cartellino 9-17, ho cambiato la mia vita con il Web»

Faceva il consulente e aveva uno stipendio a tanti zeri, ma non era felice. Ha sabotato la sua vita per costringersi a fare quello che gli piaceva

«Ho cambiato vita quando ho iniziato a svegliarmi già stanco. Avevo 45 anni, lavoravo come consulente per enti del calibro di Fao e Banca Mondiale, la paga era ottima, ma il denaro ai miei occhi aveva perso fascino. E non ero contento». Luigi Canali De Rossi (alias Robin Good), 54 anni, residente a Roma, ha lasciato un impiego a tanti zeri e una routine "dalle 9 alle 17" per fare ciò che gli piaceva. Oggi si fa chiamare Robin Good, è editore del portale Master-NewMedia, offre informazioni online sul mondo della comunicazione e delle nuove tecnologie.

Come ce l'ha fatta?

«Ho sabotato la mia vita, per costringermi a fare ciò che mi piaceva. Ho iniziato a "sparare" prezzi troppo alti per i miei servizi, in modo da far naufragare la mia attività. Ho perso così tante gare professionali d'appalto (lavoravo per gli enti pubblici) che ho avuto modo di concentrarmi su ciò che mi piaceva. Che inizialmente non sapevo cosa fosse».

Come lo ha scoperto?

«Ho iniziato a chiedermi: che cosa potrebbe ridarmi entusiasmo? Più passava il tempo, ci ho messo due anni, più mi ricordavo che ero contento quando aiutavo gli altri in qualcosa. Da lì ho capito che mi sarebbe piaciuto dare modo alle persone di realizzarsi. Ho iniziato a scrivere una newsletter dedicata agli studenti sulle tecniche per scrivere e pubblicare online. Sorpresa: da subito ho ottenuto un pubblico attento e numeroso. Quando ho scoperto il programma di pubblicità di Google (*AdSense mette pub-*

blicità sul tuo sito in base all'argomento che tratti e se le persone cliccano su queste pubblicità tu guadagni, ndr), ho capito che potevo anche guadagnare».

È stato tutto facile?

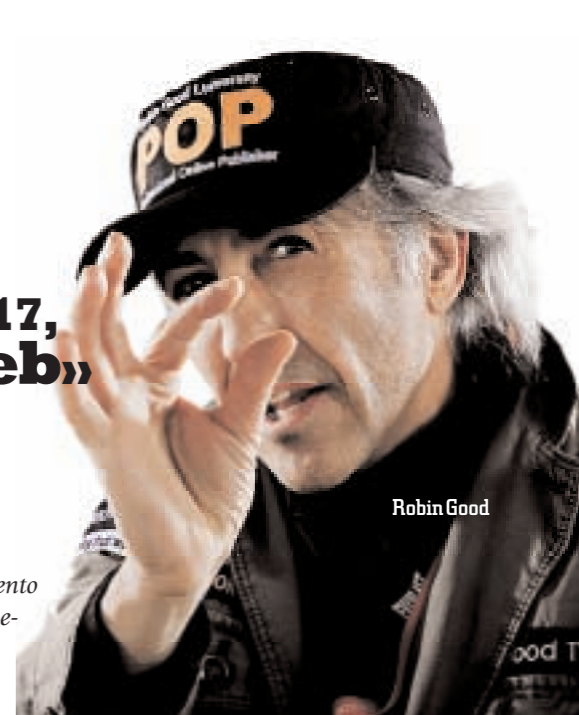
«Dubbi e resistenze non ne ho mai avuti. Quanto mi è successo non è stato pianificato: ci sono cascato dentro. Però, una volta successo, mi sono impegnato al 100% per realizzarlo: tutti i weekend erano dedicati al mio progetto. Non mi pesava: quando si fa ciò che piace, il lavoro non è più un lavoro. Eppure dal 2005, anno della mia svolta, a oggi ho fatturato oltre un milione di euro: il mio sito, nel 2010, ha contato oltre 10 milioni di visitatori unici».

Facile il grande salto per chi ha certezze economiche?

«Questa è una convinzione errata. Il futuro è incerto per tutti: per un campione del mondo come Fernando Alonso, così come per un operaio dell'Acce. Per cambiare è necessario sganciarsi dalle convinzioni. Per farlo, bisogna chiedersi: "Di cosa ho bisogno davvero? Sto alimentando dei falsi bisogni, per esempio quello di acquistare ciò che in realtà non mi serve?". L'obiettivo è individuare come vivere bene: dubito che, per farlo, sia necessario avere una Ferrari».

Internet è un'opportunità reale per chi vuole cambiare vita?

«Sì: con il Web è possibile fare ciò che piace ed entrare in contatto diretto con i propri clienti. Certo, per riuscirci bisogna prima farsi conoscere, offrendo informazioni e facendo conoscere le



Robin Good

5 modi per farcela

- 1 **Esponiti a segnali**, provocazioni, stimoli diversi dal tuo giro abituale.
- 2 **Viaggia, conosci** persone diverse, trascorri un periodo in solitudine.
- 3 **Abbandona le distrazioni**. Il cellulare? Lo si può tenere silenziato e controllarlo un paio di volte al giorno, mentre la tv può essere lasciata spenta.
- 4 **Diventa un talent scout**. Aiutare chi ha passione ti porterà a essere vicino a chi sa innovare.
- 5 **Non ti arrendere**. Prova e riprova, magari chiedendo aiuto.

proprie capacità, l'esperienza personale. Bisogna puntare sul proprio talento: così è possibile creare una micro-nicchia di business. A questo punto si passa alla costruzione di un'attività a propria misura: se mi bastano pochi clienti per far quadrare i conti, inutile indebitarsi per allestire un ufficio in grande stile. Chi in un anno trova 1.000 persone disposte a spendere, in 12 mesi, almeno 100 euro, ne fattura 100mila».

Cosa insegna la sua storia?

«Chiunque può comunicare via Internet, partendo dalla propria esperienza professionale e offrendola online a chi è interessato a imparare. Il Web ti premia». **INFO:** www.masternewmedia.org

2

FRANCO
ZULLO
INGEGNERE &
IMPRENDITORE



«Posto fisso? Tenetelo voi, io mi metto in... lavatrice»

Ingegnere lascia il posto fisso e avvia un servizio di lavanderia online. Partito con pochi soldi, oggi ha un fatturato a cinque zeri

Folgorato sulla via del business. Così un quotidiano intitolava per raccontare la storia di Franco Zullo, 44 anni, metà molisano e metà abruzzese, ingegnere, che dopo 12 anni di posto fisso in grandi multinazionali (Ericsson e Wind), ha avviato una lavanderia online con ritiro e consegna a domicilio prenotabile e pagabile via Internet.

Perché ha deciso di diventare imprenditore?

«Sono un ingegnere un po' anomalo. Curioso per natura, mi piace scoprire cose nuove. A un certo punto ho sentito la voglia di mettermi in gioco e creare qualcosa di mio. Penso di aver avuto questa ambizione, magari senza rendermene conto fino in fondo, già dal 2001, quando vedevo le persone che si buttavano in quella che poi sarebbe stata definita la bolla del Web».

Come ha preparato il "salto"?

«Ci sono voluti anni ma, quando ho capito che ero pronto per lavorare in modo indipendente, ho iniziato a vagliare le idee di business: per ogni progetto analizzavo i rischi e le conseguenze. Ho scartato molte idee per questioni di budget. Alla fine ho capito che dovevo concentrarmi su qualcosa di più semplice, per rischiare "il giusto". Trovata l'idea adatta, l'ho dapprima testata con amici e parenti, poi l'ho lanciata sul mercato. Ma ho man-

tenuto il mio lavoro da dipendente ancora per un anno, fino a che mi è stato impossibile portare avanti due impegni. Allora mi sono licenziato, nonostante gli affari non fossero ancora decollati come avrei voluto. Però a quel punto non era un salto nel buio: da parte mia sconsiglio un simile azzardo a chi volesse fare impresa».

Ha mai avuto dubbi che la frenassero?

«No. Ero così innamorato della mia idea da non accorgermi di qualche svista che poi, una volta avviato il business, ho dovuto correggere».

Ricominciare da zero in un settore sconosciuto: è

stato difficile?

«Credo molto nel Web e nel modello di business che veicola. Non è stata una scelta di coraggio. Avevo dentro di me una sensazione di "ora o mai più". Inoltre ho sempre creduto che, se avessi fatto un buco nell'acqua, avrei sempre potuto trovare un altro impiego. L'esitazione che ho avuto è stata quella di riuscire a far quadrare i conti: all'inizio è stata dura, cinque anni fa le persone usavano Internet meno di oggi. Ma fare qual-

cosa di mio mi ha dato anche molta leggerezza, anche se non ho più tempo libero».



LavOnline
sarà presto un franchising

Franco Zullo ha avviato LavOnline con tre soci e un investimento compreso tra 50mila e 100mila euro. Oggi ha un fatturato che non supera ancora un milione di euro ed è presente a Milano: in sperimentazione il servizio a Roma. «Il nostro punto di forza è la qualità: la curiamo fin dal fattorino che ritira gli indumenti da lavare, che per noi è un po' la "faccia" della nostra attività. È in cantiere, l'estensione dell'offerta anche a riparazioni di sartoria, calzature e altri lavori artigianali. Inoltre stiamo studiando una formula franchising, a fronte delle molte richieste di partnership ricevute» spiega Zullo. **INFO:** www.lavonline.it

3 TOBIAS BREER IL PRETE MARATONETA

Licenziati o in crisi, correte con lo spiritual trainer

Padre Tobias Bree, ex formatore commerciale, oggi è uno spiritual coach che ha fondato in Germania il Kompetenzcenter Mensch, un centro dedicato al cambiamento personale e allo sviluppo delle potenzialità. Imprenditori, manager, dirigenti fanno la fila per "correre con lui".

Definirlo psicologo sarebbe inesatto: perché padre Tobias Breer, 48 anni, monaco soprintendente dell'abbazia di Hamborn, a Duisburg (550 km a sudovest di Berlino), in Germania è annoverato tra i coach che più vanno di moda tra i manager tedeschi.

«Sono uno spiritual coach. Accompagno le persone nel loro percorso di vita alla ricerca del loro potenziale, aiutandole ad adattarsi a situazioni nuove e cambiamenti. Le persone che seguono possono raggiungermi giorno e notte sul cellulare e parlare con me di ciò che sta loro a cuore. Mi occupo di anime» spiega Breer a *Millionaire*.

Dove è nata l'idea?

«Ero formatore commerciale per la casa produttrice di auto Bmw. Ero felice, ma non del tutto soddisfatto. Seguivo corsi di psicologia, ma ho voluto diventare un religioso per dedicarmi alle persone. Mi appello al segreto confessionale per tutto ciò che mi si confida e la regola vale anche in tribunale».

Chi chiede la sua consulenza?

«Manager licenziati e imprenditori esauriti, persone che vivono con grande stress il lavoro che non vedono via

Padre Tobias è un prete coach che ha fondato un centro per lo sviluppo delle potenzialità

d'uscita. La preghiera e la meditazione aiutano molto in queste situazioni e danno energie immense: ma ciascuno può scegliere il suo modo personale di farlo. C'è chi si rilassa guardando i pesci rossi, benissimo... Tanto ci penso io a pregare per loro. L'importante è portare in armonia la vita del corpo con quella dello spirito».

Come?

«Aiuto a organizzare la giornata con tempi stabiliti (il mattino inizia con yoga, training autogeno e musica meditativa e non con

input negativi come la lettura della cronaca) e poi punto molto sulla forma fisica dei miei assistiti. Sono un prete maratoneta. Li accompagno in palestra oppure a fare jogging. Le mie strategie innescano un circolo virtuoso che porta le persone alla riflessione su se stessi e da lì, la volontà di affrontare le cause delle loro difficoltà». A giudicare dai risultati che ottiene, il suo impegno va a buon fine: chi si rivolge a lui riesce a ritrovare serenità, considerare il lavoro con maggior distacco e accrescere l'autostima.

Il centro spirituale degli imprenditori

Tradotto in italiano si chiama Centro delle competenze per la persona, si trova nell'abbazia di Hamborn a Duisburg. Il lavoro con padre Breer dura due-tre anni. «Ma chi viene da me è libero di fissare i suoi tempi» annota Breer. La consulenza costa circa 75 euro l'ora. Denaro che il prete usa per finanziare il suo progetto di assistenza per i bisognosi LebensWert: un'attività imprenditoriale a tutto tondo, che al momento forma tre persone alla professione di responsabile vendite. «I manager si fidano di me anche perché sanno che io, come imprenditore, capisco dove sono i problemi veri» conclude lui. INFO: www.pater-tobias.com





©INMAA/Janle Naustvik

4

RICHARD BRANSON L'IMPRENDITORE CHE CAMBIA

«Ti chiameranno pazzo, fregatene!»

Richard Branson, 62 anni, patron del Virgin Group, gestisce 400 aziende e ha 50mila dipendenti

«Il cambiamento è spesso percepito come una minaccia a cui si reagisce con ansietà: virtualmente infatti ogni trasformazione potrebbe interrompere un business. Ma secondo la mia esperienza, ogni cambiamento ha portato nuove opportunità» ha dichiarato Richard Branson, patron del Virgin Group, attivo dalla musica ai voli spaziali suborbitali. «Ho fatto della trasformazione una delle bandiere del mio business». Dopo aver fondato un giornale studentesco a 22 anni, il brillante inglese è infatti passato al commercio di dischi e a un'etichetta musicale, fino ad arrivare all'apertura di una nuova linea aerea. «Molti sostengono che Virgin sia un'azienda che cambia rapidamente. Spesso lo facciamo, è vero, ma se volete seguire questa strada, preparatevi a essere definiti pazzi lunatici. Il segreto risiede nel saper cogliere le novità, per quanto insignificanti possano sembrare all'inizio» ha commentato Branson, che ha dovuto superare non poche difficoltà per affermarsi sul mercato. «Anni fa il nostro ufficio vendite decise di commerciare orchidee anziché rose rosse il giorno di San Valentino. Ne vendemmo solo 50 delle 50mila che avevamo acquistato. Odio gli sprechi. Mi dissi che quell'episodio era il segnale di un problema più grave alle vendite: così lo riorganizzai completamente. La lezione che ho appreso è che non esistono obiettivi irrealizzabili e anche l'impossibile diventa possibile per chi crede in se stesso». **INFO:** www.virgin.com

La lezione che ho appreso è che non esistono obiettivi irrealizzabili e anche l'impossibile diventa possibile per chi crede in se stesso». **INFO:** www.virgin.com



PETER BREGMAN, FORMATORE AMERICANO

Basta un piccolo piano per un grande cambiamento

Volete cambiare lavoro, città, vita? Fate un piano preciso e ci riuscirete. «Basta creare il giusto ambiente e un sistema adatto per arrivare all'obiettivo» dice Peter Bregman, consulente americano, autore del libro *Punto B: breve guida per prendere l'iniziativa verso un grande cambiamento* (in inglese in vendita su Amazon).

Esamina la situazione. Esempio: «voglio cambiare lavoro e inviare dei curricula, ma la sera sono troppo stanco per farlo». A questo punto si individuano i momenti in cui è troppo tardi per arrivare al cambiamento: così, se aspetto il dopocena per mettermi al Pc, molto probabilmente non spedirò nemmeno un cv.

Crea le giuste condizioni. Bisogna delineare un piano specifico della giornata a cui riferirsi: a che ora ho tempo oggi per i curricula? Alle 11? Oppure mi sarà impossibile perché ho un appuntamento e devo rimandare alle 17? Ma dove sarò in quel momento? È necessario essere molto precisi, calendario alla mano. **Non lasciare le cose al caso,** altrimenti non andrai lontano. Questo perché le persone sono

attaccate alle loro abitudini: il riposo dopo cena, la pigrizia del weekend... Chi però riesce a riconoscere le proprie debolezze, capisce quali sono i momenti in cui è più attaccabile e, se programma con accortezza, evita di far naufragare i propri piani».

Sii gentile con te stesso. Per non incolparsi troppo quando non si riesce a tenere fede all'impegno che ci si è prefissati. Attenzione anche alla rigidità. Magari alle 11 non si riesce a inviare curricula perché un amico vuole presentarci il suo direttore. In questo caso, anche se ci si allontana da quanto programmato, si possono avere benefici non prevedibili. Infine, è bene ricordarsi che il fallimento non è una tragedia. Se il nostro desiderio è reale, avremo la voglia di riprovarci. **INFO:** <http://peterbregman.com>

5

ROSARIO ALFANO
IL COACH SCRITTORE



Michael Jordan, per eccellere, immaginava mille modi diversi di fare canestro.

«Immaginate di fare canestro e lo farete!»

Rosario Alfano, formatore e coach, spiega che usando l'immaginazione si può cambiare



«Cambiare rende felici eppure troppo spesso non lo facciamo perché abbiamo paura di tradire noi stessi e gli altri. Può capitare che ciò che vogliamo vada contro la convenienza di un familiare o di un'altra persona vicina. Ma la nostra rinuncia fa male a noi stessi»

Secondo lei c'è una tecnica infallibile che aiuta a cambiare. Qual è?

«Bisogna usare l'immaginazione. Prima al negativo, poi al positivo. Nella prima fase bisogna attivare se stessi rivolgendosi pensieri spiacevoli su ciò che si perde o irritanti sulla propria incapacità, oppure anche immaginare situazioni in cui ci sentiamo travolti da paura o rabbia: sentimenti cioè così forti da smuovere le resistenze. Poi con la stessa tecnica si sceglieranno immagini in positivo del successo futuro, a cambiamento avvenuto».

L'immaginazione è così potente?

«Sì, ha una forza enorme. Michael Jordan, considerato il

più grande giocatore di basket di tutti i tempi, per eccellere immaginava mille modi diversi di fare canestro. Ed è stato dimostrato che queste tecniche di proiezione portano a un miglioramento del 20%».

Cosa fare quando proprio non si riesce a cambiare?

«È utile immaginare di amplificare il dolore di tutto ciò di cui ci priviamo restando nella solita situazione: come se, anziché ricevere un pizzicotto tutti i giorni, ci beccassimo un pugno in faccia. Il dolore connesso a una trasformazione passa: nulla rimane per sempre. Quindi, meglio cambiare.

E ancora: la nostra mente inizia a credere alle cose dopo averle sentite una decina di volte, chi ripete dentro di sé "non ce la farò mai" sta solo creando un nuovo ostacolo a se stesso».

La stessa tecnica è utile anche per chi soffre di depressione?

«Dico sempre ai depressi: cercatevi una guerra. Mi si passi il termine con cui intendo una lotta, una battaglia personale: chi è in prima linea deve per forza fare ricorso a quelle energie che un depresso decide di anestetizzare».

INFO: www.comdue.com,
<http://essenzialismovitale.blogspot.it>

Facciamo il gioco dei se...

Cosa succederebbe se...? Provate a fare questo gioco e riuscirete a sbloccare la vostra fantasia. L'importante è cercare di porre domande stravaganti. Un'azienda che produce biscotti potrebbe iniziare con la domanda: "Cosa succederebbe se lo zucchero non fosse più reperibile?". Tra le aziende che hanno usato questa strategia si annoverano Skype e Voip, che è partita dalla domanda "Cosa succederebbe se si potesse telefonare gratis in tutto il mondo?". Ikea invece, multinazionale di vendita di mobili e oggetti per la casa, ha cercato di immaginare cosa sarebbe successo se i clienti avessero preso dei kit da montare in un magazzino e avessero provveduto da soli a trasportare e assemblare gli acquisti.

Chiedi al nostro esperto

Avete dubbi, paure, resistenze al cambiamento? Scrivete a Rosario Alfano a esperto@millionaire.it, specificando nell'oggetto il titolo di questo articolo. Lo psicoterapeuta risponderà gratuitamente a tutti i lettori che scriveranno nel mese di settembre.



6 Studia il metodo Canvas e cambia il tuo business

Cos'è. Si chiama Canvas, è un metodo per analizzare le proprie strategie da vicino e cambiarle. È un grafico composto da nove aree. Quattro riguardano l'efficienza (tipo di attività, partner, risorse e costi) e quattro sono attinenti al valore (i clienti, le relazioni con loro, i canali di distribuzione e i ricavi). L'ultimo elemento è comune a entrambe le aree: si tratta del valore offerto.

Come si usa. Per usare Canvas si tracciano su un foglio le aree dei nove elementi e si inizia a scrivere tutto quello che ci viene in mente: analisi, discussioni, proposte creative... Il passaggio successivo consiste nell'ideazione di nuovi modelli di business seguendo la creatività. Il Cirque du Soleil, per esempio, è riuscito a innovare, modificando completamente gli elementi tradizionali del circo. Ha eliminato elementi costosi, come animali e artisti famosi, sostituendoli con altri aspetti quali il tema, l'atmosfera artistica e la musica raffinata. Risultato: è riuscito ad attirare persone che di solito andavano a teatro e non al circo, e di conseguenza ad alzare il prezzo dei biglietti.

Crea valore per te, per gli utenti e per la società. Chi realizza un business che offre valore a questi tre "attori", difficilmente fal-

lirà. Facciamo un esempio: Zipcar (www.zipcar.com), società di car sharing che applica tariffe a ore, ha innovato un business come quello dell'autonoleggio che da anni si ripeteva senza modifiche. Grazie a un'App offre il noleggio ultraveloce della macchina più vicina al cliente e per sole poche ore. Le sue migliorie hanno liberato i consumatori dal bisogno di avere un'auto, al punto che la società è riuscita a quotarsi in Borsa in meno di 10 anni.

Segui una rotta non battuta. Le proposte che non considerano il mercato e le preoccupazioni sui dettagli operativi portano a strategie anticonvenzionali. Tanto più eterogeneo il team di lavoro, tanto più diverse le idee che emergeranno. Attenzione, però: un *brainstorming* efficace è concentrato sul tema e non divaga, annota i concetti con immagini.

Sfrutta i post-it. I post-it sono uno strumento indispensabile per chi sta riflettendo su un modello di business. Scrivi con pennarelli grossi per non scrivere troppo su ogni post-it.

Crea una storia. Una volta delineato un nuovo modello di business, la sua presentazione più efficace a investitori o collaboratori sarà affidata al meglio allo *storytelling*. Si tratta di una tecnica che consiste nell'inventare una storia che includa tutti gli elementi chiave: da

dove provengono i guadagni? Chi sono i clienti? Quali sono i vantaggi?

Per saperne di più. Creare modelli di business, di Alexander Osterwalder



e Yves Pigneur (Fag, 39,90 euro). **INFO:** <http://businessmodelgeneration.com/book>



I post-it sono idee che puoi aggiungere o togliere con facilità dal Canvas.



regola di buon senso diventa internazionale

La nota regola di cambiare anche le piccole cose, per allenarci al cambiamento, continua a essere valida. Secondo la testata americana *Inc.*, fare sempre le solite cose porta all'autocompiacimento, che è il primo nemico del miglioramento. In pratica: ti svegli sempre tardi? Per una settimana alzati prima. Apri la posta elettronica come prima cosa ogni mattina? Per due giorni, aprila almeno un'ora dopo che hai iniziato a lavorare. Mangi fisso alla scrivania in pausa pranzo? Vai in palestra almeno due volte alla settimana. **INFO:** www.inc.com



Credi in te stesso o hai

Avete fiducia nelle vostre possibilità o la paura di fallire vi tormenta, impedendovi di cambiare? Scopritelo con il nostro test

		NO mai	SÌ qualche volta	SÌ spesso	SÌ sempre
1	Se voglio raggiungere un risultato (qualunque esso sia), di solito lo raggiungo	A	B	C	D
2	Se sono molto sicuro di raggiungere un risultato e poi non ce la faccio, ne rimango deluso	D	C	B	A
3	Se mi trovo a lavorare in una situazione di emergenza, ho difficoltà a concentrarmi	D	C	B	A
4	Se qualcun altro ha successo nel mio settore, sono convinto che io avrei fatto meglio	A	B	C	D
5	Se devo discutere con qualcuno, preferisco rimanere sul generale più che scendere nel particolare	D	C	B	A
6	Se il mio lavoro si accumula, ho la sensazione di non farcela a sbrigarlo tutto	D	C	B	A
7	Se posso scegliere, preferisco evitare situazioni di contrasto e conflitto	D	C	B	A
8	Se qualcuno mi fa i complimenti in anticipo, ho timore di non riuscire a restare all'altezza delle sue aspettative	D	C	B	A
9	Se devo chiedere aiuto e contributo ai colleghi, mi sembra di dare loro fastidio	D	C	B	A
10	Se riesco a ottenere un successo, mi stupisco perché capita che non ho dato il massimo	D	C	B	A
11	Quando ho buone idee, mi capita di non riuscire a metterle in pratica per vari motivi	D	C	B	A
12	Quando mi capita un lavoro difficile, non ho difficoltà a impegnarmi anche se non so come andrà a finire	A	B	C	D
13	Quando vinco (nel lavoro, con gli amici a un gioco, in una gara), provo un po' di dispiacere per gli sconfitti	D	C	B	A
14	Quando concludo un lavoro, un progetto, o un'attività sono contento di ciò che ho fatto e di come l'ho realizzato	A	B	C	D
15	Quando commetto un errore, è più facile che lo commetta all'inizio del lavoro, più che alla fine	A	B	C	D
16	Quando inizio un progetto difficile mi capita di sognare un successo clamoroso	A	B	C	D
17	Quando mi trovo con amici e colleghi, mi piace essere al centro dell'attenzione	A	B	C	D
18	Quando mi capita di raggiungere il successo, mi succede poi di rimanere deluso	D	C	B	A
19	Quando mi trovo con amici o colleghi, riesco serenamente a parlare dei miei insuccessi	A	B	C	D
20	Quando sento parlare degli insuccessi altrui provo un po' di soddisfazione	A	B	C	D

paura di sbagliare?

Calcola i risultati

» LE RISPOSTE **A** VALGONO 1 PUNTO
» LE RISPOSTE **B** VALGONO 2 PUNTI
» LE RISPOSTE **C** VALGONO 3 PUNTI
» LE RISPOSTE **D** VALGONO 4 PUNTI
IL PUNTEGGIO DEL TEST VA DA UN MINIMO DI 20 PUNTI A UN MASSIMO DI 80 PUNTI.

Da 20 a 30 punti

Godi dei piccoli successi

Siete tormentati dalla paura di sbagliare. Evitate con cura rischi e problemi. Remissivi con gli altri, non sopportate la gente arrogante e presuntuosa. Non riuscite a farvi valere e non siete mai soddisfatti di quello che fate. Imparate a godere dei piccoli successi!

Da 31 a 49 punti

Alla ricerca di successi motivanti

Vi difetta l'autostima e sottovalutate le vostre possibilità. La competizione vi dà fastidio: o non la cercate o preferite tenervi un po' nascosti. Preferite rinunciare a difendere le vostre idee pur di non ferire gli altri. Vi rode molto la sconfitta. Cercate le sfide che sapete di poter vincere.

Da 50 a 70 punti

Picchia duro prima di rinunciare

Prima di iniziare una nuova attività cercate l'incoraggiamento altrui. Dubitate di voi stessi solo quando le cose vanno male. Vi piace vincere, ma non amate stravincere. Accettate la sconfitta con serenità. Impegnatevi di più su quegli obiettivi che vi procurano ansia!

Da 71 a 80 punti

Killer Instinct

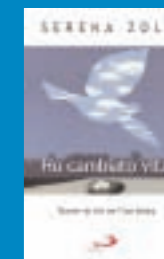
Non vi arrendete mai: inseguite il successo e il risultato con iniziativa e tenacia. Mantenete serenità e calma anche quando le cose non vanno molto bene. Avete un deciso orientamento al successo e al risultato: attenzione a non strafare. Sapete perdere con classe. Restate onesti e leali, non diventate supponenti!



DA LEGGERE

Crisi = creatività

«Molti cercano di cambiare vita per spegnere l'insoddisfazione. La crisi va accolta come un momento creativo per ispezionare davvero nuove parti di noi che non conosciamo, sentire quei bisogni primari che sono rimasti oscurati e accettarci». Da *Ho cambiato vita. Storie di chi ce l'ha fatta*, di Serena Zoli (San Paolo, 12 euro).



Molla la zona di confronto



C'è qualcosa che odiate fare e che costantemente evitate? Come per esempio incontrare persone nuove, telefonare, ricevere ospiti? Tutto ciò che fate per evitare questi momenti è definita la "zona di conforto": un modo per sostituire il dolore con il piacere. Qualcuno si rifugia in Internet, altri nel cibo oppure nel tabacco, nello shopping... Tutte soluzioni molto gravose. La soluzione proposta da *Il metodo per cambiare da subito la tua vita e ritrovare forza, fiducia e coraggio*, di Barry Michels e Phil Stutz (Sperling & Kupfer, 16 euro), è basata sulla ricerca della consapevolezza ed esercizi di visualizzazione.

Cambiare con una mappa

Cambiare grazie a nuovi progetti: lo spiega Matteo Salvo, formatore in tecniche di memoria e metodologie di studio, che ha scritto *Pensa diversAMENTE, agisci genialMENTE, grazie alle mappe mentali* (Mind Performance, prezzo: libro più dvd 31,45 euro.). «Bisogna scegliere un obiettivo fattibile ma anche motivante, che deve essere espresso in termini positivi: non "voglio cambiare lavoro", ma "voglio trovare il lavoro dei miei sogni"» spiega Salvo. E poi bisogna fissare dei numeri: per esempio, il lavoro dei sogni è quello che soddisfa almeno 8 dei 10 requisiti che considero parte di ciò che cerco. A questo punto si traccia una mappa mentale: una descrizione grafica che parte da un nocciolo interno dell'idea e lo sviluppa su più rami. INFO: www.matteosalvo.com

