

## Guida al **SUCCESSO** di Nicola LEONE



Nicola LEONE, Maturità Scientifica e laurea in Scienze Politiche (con Lettere Moderne incompiuta), formazione eCommerce, OpenVms, Unix e Sap. Ha lavorato in Compaq, Ced-Borsa, Cohn & Wolfe, Wunderman Cato Johnson, Young & Rubican, Impiric, Finmeccanica, Ams, Enav, Vitrociset. Presiede la Fondazione JobMagazine onlus. Partecipa con articoli e pubblicazioni a importanti edizioni e riviste.  
Direttore Generale It Time SpA e Direttore Generale Team4 Srl.



«Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare» **SENECA**

- **motivazione**  
Costruire il nostro successo  
Muoversi con metodo  
Trovare la forza dell'automotivazione  
Semplici tecniche per automotivarci
- **parlare in pubblico**  
L'ansia: stress tonico e stress tossico  
Verbale, paraverbale e non verbale  
La Programmazione Neuro Linguistica  
Psicologia  
Ipnosi e Suggestione  
La Cromoterapia  
Tecniche di comunicazione  
Come rompere il ghiaccio  
Come porsi alla platea  
Parlare bene in pubblico: 8 trucchi
- **conquistare gli altri**  
Diventare persuasivi  
Come stabilire un contatto positivo
- **leadership**  
Leader autoritario e carismatico  
Le 10 regole d'oro del Leader  
Gestire le difficoltà  
Gestire lo spazio e il tempo
- **dream power (la forza dei sogni)**  
Riprendiamoci i nostri sogni

---

## Guida al **SUCCESSO** di Nicola LEONE



### m o t i v a z i o n e

*Per crescere nella vita, e' indispensabile pensare positivo:  
esaltare il buono che e' in quello che ci accade.*

*Non ci sono limiti alla crescita di chi crede in se stesso.  
Ma crederci nel modo giusto...*

*Chi riuscirà a costruirsi una Visione Positiva («Avro' successo!»)  
saprà affrontare gli inevitabili «No!».*

### **Costruire il nostro successo**

Per costruire il proprio successo necessitiamo di tre strumenti:

1. avere un obiettivo chiaro
  2. una forte determinazione
  3. atteggiamento vincente
- ---> che cosa;
  - ---> con cosa;
  - ---> come.

Non esistono obiettivi impossibili da raggiungere; esistono piuttosto obiettivi che *non ci interessano a sufficienza*. E questo vale per tutti i campi: dal lavoro ai sentimenti, dallo sport alla politica.

Essere ottimisti e fiduciosi nelle proprie possibilità e' la chiave del successo. Prendere coscienza di questo equivale alla scoperta di un mastodontico tesoro. Ogni individuo che ha un sogno nella mente e nel cuore ha ottime probabilità di successo.

Naturalmente l'obiettivo non deve essere assurdo, come non deve essere troppo facile. Le cose intorno a noi non cambiano, mentre siamo noi che possiamo cambiare e acquisire le potenzialità del credere in noi stessi! Volere e' potere, quasi sempre!

E' la forza dell'ottimismo a muovere il mondo in senso positivo. Attenzione però! Attenzione a non restare imbrigliati nei due tradizionali ostacoli:

- **il pessimismo e**
- **il delirio di ottimismo.**

Gli ottimisti visualizzano il successo prima di raggiungerlo, con conseguenze deleterie innanzi ai primi ostacoli. Dal punto di vista psicologico, l'immaginare di realizzare un obiettivo puo' creare il ricordo di un successo onirico.

I pessimisti sono talmente presi dal compiangersi, da non fare il minimo sforzo per riscattare la loro posizione. La fortuna aiuta gli audaci! Chi e' intristito non si accorge neppure delle occasioni che gli sono al cospetto, ne' tantomeno ne puo' cogliere i frutti.

Consigliamo vivamente di memorizzare una vissuta visione positiva e tesaurizzarla per il futuro. Rivivere, cioe', mentalmente un episodio vincente della propria vita.

Vivere intensamente quell'attimo negli aspetti migliori, quindi memorizzarlo dentro di noi per richiamarlo al momento opportuno.

Chi riuscirà a costruirsi una Visione Positiva («Avro' successo!») saprà affrontare gli inevitabili «No!».

## **Muoversi con metodo**

Seneca diceva: «Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare». Una missione nella vita offre la direzione, ci aiuta a dissipare le paure e a fagocitare le incertezze.

Ora nel definire il nostro cammino dobbiamo fare una analisi aderente alle nostre capacita' personali e alla realta' che ci circonda. In seguito occorre la capacita' di gustare con innocenza, come bambini, quello che ci accade. Essere curiosi, leggere e osservare attentamente le persone e le cose che ci attorniano. E' importante essere curiosi e disponibili al nuovo!

Non temere il nuovo e essere disposti a correre rischi come ad assumersi responsabilita'. Intanto iniziare a progettare il nostro futuro!

Iniziamo a leggere gli eventi in positivo. Interpretiamo i fallimenti come opportunita' per meglio comprendere la realta'. Affinare la nostra capacita' di rovesciare gli eventi negativi in positivi. Trovare il buono che e' in tutte le cose. Un rifiuto diventa un rinvio, e cosi di seguito! Mai perdere la fede in noi e nella positivita'!

## Trovare la forza dell'automotivazione

«Un uomo, se ci crede veramente, puo' diventare re» disse Casanova. Il senso di questa frase e' da rinvenire tra le righe. Un re non deve possedere necessariamente un Regno per sentirsi tale.

Puo' essere re un parroco che riempie tutte le domeniche la sua chiesa; un commerciante che vede il proprio negozio affollato da una clientela soddisfatta; un docente che vede i propri allievi interessati e propositivi.

Dapprima dobbiamo credere noi stessi di essere un re, poi gli altri. Se noi stessi non abbiamo un buon concetto di noi, potranno mai averlo gli altri? Chi non crede di poterlo essere, non lo diventera' mai!

Per Henry Ford «il successo risiede prima nella mente, poi in tutto il resto; ma pochi lo sanno». Ford stesso ebbe le prime due attivita' imprenditoriali dagli esiti fallimentari, ma la terza fu ben altro.

Simile pensiero anche per il barone Bich, delle omonime penne da scrivere e non solo: «prima ci ho creduto; poi l'ho voluto; infine mi sono semplicemente dato da fare».

Siamo noi, con i nostri pensieri, le nostre convinzioni, i nostri modi di fare, a condizionare e indurre la nostra condizione e quindi il nostro destino.

Volere e' potere.

Ma cosa si vuole realmente? Per analizzare i nostri desideri dobbiamo procedere per passi, step by step.

**Primo passo:** cosa vogliamo e che prezzo sia disposti a pagare? Molti si fermano al desiderio. Distinguiamo pertanto i **desideri** (inutili e onirici) dagli **obiettivi** (utili, ma da conquistare con sacrifici e fatica).

Ora iniziamo a delineare cio' che al di la' di ogni altra cosa realmente vogliamo.

Come porsi gli obiettivi? Trovare i nostri reali obiettivi richiede una accurata analisi di noi stessi. Ripensiamo ai momenti piu' felici della nostra esistenza e scriviamoli su un foglio cosi' come ci vengono in mente. Realizziamo cosi' una lista.

Ora analizziamo la lista dei nostri momenti d'oro, cercandone la essenza profonda. Trovato il comun denominatore dei nostri momenti felici, abbiamo individuato la leva della nostra futura motivazione. Siamo cioe' appagati dal plauso di chi ci conosce oppure da una attivita' solitaria e indipendente.

Iniziamo ora a delineare un nostro profilo: vorremmo essere ricchi, famosi, indipendenti, altruisti... Sempre sullo stesso foglio scriviamo anche quello che ci piacerebbe possedere: casa, villa, automobile, piscina... Attenzione a scegliere cose che vogliamo realmente. Se scegliamo desideri e non obiettivi, non ci impegneremo a sufficienza per perseguirli, non sentendone una sufficiente motivazione!

Ora sappiamo quello che vogliamo e come ottenerlo! Selezioniamo dal primo elenco secondo criteri di compatibilita' con la seconda lista. Abbiamo l'obiettivo e il mezzo da raggiungere. Abbiamo cioe' una meta da raggiungere.

Per riuscire a fare quello che vogliamo, dobbiamo abituarci a controllare i nostri stati d'animo, oltre a pregiudizi e convinzioni personali. Dominare i nostri stati d'animo e mantenere un atteggiamento positivo anche innanzi agli eventi più negativi. Tutto sta in noi: dalla convinzione di poter vincere, alla determinazione di riuscirci.

## **Semplici tecniche per automotivarci**

1. **GIUSTA ANALISI:** ogni situazione puo' essere vissuta in due modi, uno dei quali e' quello positivo. Solo gli aspetti positivi interessano noi, solo quelli!
2. **IMITAZIONE:** scegliamo un modello al quale ispirarci; conformiamoci al suo modo di essere. Il Panglos del Candido di Voltaire ne e' un esempio!
3. **ANCORAGGIO:** tesaurizziamo una esperienza positiva dentro di noi; richiamiamola alla mente al delinarsi di eventi negativi.

---

## Guida al **SUCCESSO** di Nicola LEONE



### parlare in pubblico

«Tenere un discorso innanzi a una platea?

No, non fa per me, lasciamo perdere...»

Falso!

Tutti possono parlare in pubblico con successo

### **L'ansia: stress tonico e stress tossico**

La paura di affrontare il pubblico non deve far dire: «Non ci vado!», anzi utilizzare l'occasione per affinare le proprie capacità'.

Dobbiamo invece affrontare l'ansia senza lasciarsi intimorire. Non è proficuo far finta di nulla: l'iniziale stress da ansia è anzi gioviale.

È assolutamente normale essere tesi per i primi tre minuti di intervento. Poi lo stato di tensione cala e parlare innanzi alla platea diventa naturale.

Nei primi tre minuti lo stato di stress da ansia si dice **TONICO**: è normale e non crea problemi. Se continua, allora è **TOSSICO**: è lo stato di tensione protratto che non fa parlare e fa diventare rossi. Tuttavia anche essa è limitata e non dura troppo. Ma noi ne impareremo l'antidoto..

### **Verbale, paraverbale e non verbale**

Accanto alla comunicazione testuale di quello che diciamo, altre forme determinano il nostro successo. Corroborano, infatti, le parole anche la gesticolazione e il tono della voce. Anzi queste sono molto più espressive che non le parole sic et simpliciter.

Il corpo esprime i pensieri. Possiamo mentire o non dire quello che pensiamo, ma non possiamo non pensare. Queste tecniche necessitano di un po' di esperienza per interpretarle correttamente. Ma riuscirvi ne è lauta ricompensa.

## **La Programmazione Neuro Linguistica**

La Programmazione Neuro Linguistica (PNL) e' utilizzabile con successo in psicoterapia, negli affari, nell'educazione, nell'autoconoscenza e in medicina. Essa e' la piu' potente tecnologia della comunicazione umana.

Vediamo la etimologia:

- "neuro" indica l'attinenza con quel che la scienza ha carpito del funzionamento del cervello umano;
- "linguistica" si riferisce agli elementi verbali e non verbali della comunicazione.
- "Programmazione" al riconoscimento e al controllo dei modelli umani di pensiero, comunicazione e comportamento.

La Programmazione Neuro Linguistica (PNL) nasce negli anni '70 negli Stati Uniti d'America. Si avvale di strumenti che spaziano dalla cibernetica alla linguistica e alla neurofisiologia. In tal modo la PNL crea un modello sincretico della struttura di base della mente e dei principali processi della comunicazione umana.

## **Psicologia**

La psicologia si occupa del comportamento degli esseri viventi. Inizialmente nata accanto a scienze quali la antropologia, la biologia e la fisiologia, presto spazia in altri orizzonti e acquisisce uno spazio proprio.

Con Freud la psicologia assume l'aspetto di scienza che interpreta la vita dell'uomo. Freud inizia la propria analisi con lo studio della archeologia: i segni e le rappresentazioni artistiche esprimono i pensieri. E mentre la mente e' controllabile non e' cosi' per il pensiero. Il pensiero sfugge!

## **Ipnosi e Suggestione**

La Ipnosi e' l'istintiva difesa innanzi al pericolo. Il fenomeno e' maggiormente analizzabile nel mondo animale: allorché sono precluse tutte le vie di fuga, il soggetto si accovaccia immobile.

Questo immobilismo e' puramente difensivo: il movimento rileva la propria presenza ai predatori.

E' possibile indurre il sonno ipnotico con parole o oggetti, al fine di raggiungere uno dei tre stadi ipnotici.

I tre tipi di ipnosi sono:

- ipnosi letargica: allorché il corpo del soggetto e' malleabile;
- ipnosi catalettica: che induce l'irrigidimento della muscolatura;
- ipnosi sonnambolica: e' solo a questo stadio che e' possibile indurre fenomeni di automatismo, quali ad es. il grattarsi.

La inibizione ipnotica viene indotta con parole oppure con oggetti. I percorsi dell'ipnosi avvengono gradualmente e interessano, nell'ordine:

1. il sistema uditivo;
2. quello ottico;
3. e infine quello muscolare.

Intanto la mano dell'ipnoterapeuta sfiora il soggetto dalla testa ai piedi. Il tepore della mano stimola i ricettori cutanei.

La suggestione e' l'effetto *imitatio*: per cui se in un gruppo uno inizia a sbadigliare, tutti gli altri reitereranno l'azione. Anche questo comportamento e' utile per il parlare in pubblico.

## **La Cromoterapia**

La vita e' colore. Accogliere dentro di se' il meraviglioso mondo della luce e del colore favorisce la comprensione delle leggi che regolano l'armonia dell'universo.

Ogni colore esprime una emozione e induce un comportamento. Alcuni colori sono regionali, altri meno. Il lutto, ad esempio, e' il nero nel nostro occidente, così come e' il bianco in oriente.

Alcuni colori stimolano e inducono l'attenzione: un relatore in azzurro stimola la riflessione. Un altro in giallo induce la estroversione.

I colori che noi scegliamo rispecchiano il nostro stato d'animo.

## Tecniche di comunicazione

- **Il contatto con gli occhi:** il relatore deve guardare tutti, altrimenti crea degli orfani. E gli orfani possono suggestionare gli altri del pubblico.
- **Gestire lo spazio:** la gestione prossemica dello spazio e del territorio deve essere ponderata. Avvicinarsi al pubblico per indurre la confidenzialita': ad es. una battuta di spirito finalizzata al ridestare l'attenzione. Indietreggiare per teorizzare argomenti seri.
- **Muovere il corpo:** i movimenti devono seguire la conversazione. Le mani in particolare devono accompagnare la voce, gli argomenti e il tono; devono cioè abbracciare il pubblico.
- **Coinvolgimento di tutti:** la conversazione deve indurre la attenzione visiva, uditiva e cinestetica (emozionale) del pubblico tutto. A questo punto e' consigliabile ricorrere anche a tecniche di suggestione. Prima e' necessario coinvolgere alcuni, quindi indurre la competizione degli altri. Il resto viene da se'.
- **Decollo, volo e atterraggio:** la comunicazione e' molto simile all'arte di volare. Il decollo presenta solo un problema psicologico dei famosi tre minuti. Fine del decollo e' di attirare l'attenzione. Durante il volo dobbiamo mantenere l'interesse. Alla fine dobbiamo far capire che il gioco e' finito e liberarci del peso: eventualmente fare un riepilogo di quello che abbiamo detto.

## Come rompere il ghiaccio

Alcune tecniche sono di facile consumo e dal risultato sempre certo:

- esordire con una domanda: si supera immediatamente la opposizione speaker-uditorio, invertendo i ruoli;
- citare un avvenimento che compendi un messaggio facile da comprendere e tranquillizzi il pubblico;
- stimolare la curiosita' esordendo con qualcosa di inatteso e imprevedibile dal pubblico; brevissimo esordio che parla di tutt'altro argomento. Brevissimo, pero'!

## Come porsi alla platea

Possiamo avvalerci di due tecniche per presentarci al nostro uditorio:

- **approccio alla comunicazione sintonico:** «tu sei uguale a me, ecco perche' ti ascolto»;
- **approccio distonico (up-down):** «io sono migliore di te, ecco perche' mi ascolti».

## **Acquisire la sicurezza per parlare in pubblico**

*- in 8 mosse -*

1. guardarsi attentamente allo specchio;
2. valutare se parlare in piedi o seduti;
3. provare il tono della voce;
4. osservare che l'uso delle pause sia pianificato;
5. mantenere il viso disteso e sereno, sorridere lievemente;
6. guardare negli occhi tutti, senza infastidire;
7. niente mani in tasca: denotano timidezza e paura;
8. non giocherellare con oggetti o penne.

## Guida al **SUCCESSO** di Nicola LEONE



### come conquistare gli altri

Convincere gli altri alla nostra opinione e' un'arte che si acquisisce con l'esperienza e lo studio.

Non e' mai troppo tardi per imparare a vendere.  
Anche e sopra tutto vendere noi stessi!

### **Diventare persuasivi**

Al primo approccio emergono fattori emotivi e psicologici decisivi. Comprendere questi meccanismi inconsci della mente umana fanno il successo dei nostri obiettivi. In pochi secondi dobbiamo capire chi abbiamo davanti e come fare per diventargli simpatico. Difficile? Non piu' di tanto!

- **Presentarsi al massimo:** spesso l'abbigliamento e' la prima comunicazione che suscitiamo. Un look appropriato rende bene: un completo dai colori scuri, cravatta non appariscente, gemelli e orologio buono (eventuali patacche d'oro sono controproducenti).
- **Osservare:** ogni dettaglio puo' ritornarci utile: abbigliamento, ufficio, macchina, oggetti vari...
- **Domandare:** solo chiedendo si possono ottenere risposte. Chiedere da importanza all'interlocutore e attira l'attenzione. Solo domande aperte, pero', scevre dal risolversi con un «Si!» o un «No!»: far parlare il piu' possibile. Gratifica avere qualcuno che ci ascolti.
- **Ascoltare:** le illazione del nostro interlocutore sono da tesaurizzare con attenzione. Esse sono il punto di partenza per poterne carpire le debolezze e le attese.
- **Mostrare:** L'87% delle percezioni sono visive, mentre solo il 7% attiene alla sfera dell'udito. Mostrare, se seduti, le mani: tranquillizzano l'interlocutore e non dondolare col corpo.
- **Non solo la ragione:** il comportamento umano e' prevalentemente emozionale e irrazionale. Non affidarsi a scelte esclusivamente razionali: sono a valenza limitata.
- **Non interrompere:** decollo, volo e atterraggio devono essere senza interruzioni. Non farsi prendere sprovvisi di alcunché'. Non andare a un

colloquio di lavoro senza qualche copia del proprio cv a portata di mano. Una affannosa ricerca potrebbe esperire a nostro sfavore!

- **Parlare lo stesso linguaggio:** Ovidio recitava nella sua Arte di Amare che l'amante tifa per la squadra della corteggiata e ride quando lei ride. A distanza di tempo, questi consigli restano validi.
- **Citare dati sull'interlocutore:** informarsi preventivamente su chi incontreremo al fine di richiamare notizie che ineriscono al nostro interlocutore.
- **Evitare** frasi fatte, forme irritanti (es. «Guardi che lei si sbaglia...»), le forme negative e dubitative (credo, penso, forse...), l'uso del condizionale, del congiuntivo e del futuro.
- **Parlare solo al presente.**
- **Un eventuale «No» non e' un rifiuto**, assolutamente: e' un rinvio!

## **Come stabilire un contatto positivo**

- La stretta di mano giusta, stabilisce il contatto fisico.
- Interessiamoci sinceramente alle altre persone.
- Sorridiamo e esprimeremo gioia: sorridere tranquillizza. Sfoderiamo il sorriso che Charlie Chaplin narra nella sua biografia dei momenti bui.
- Per chiunque, il proprio nome e' il suono piu' importante e piu' dolce. Utilizziamolo con modo.
- Ascoltare con attenzione invita a parlare.
- Parliamo di quello che l'interlocutore ama sentire da noi.
- Diamo importanza: chiedendo di se' e delle sue cose. La gente ama parlare e sentire parlare di se stessi.
- Guardiamo il nostro interlocutore con attenzione, senza imbarazzare.

---

## Guida al **SUCCESSO** di Nicola LEONE



### leadership

«Non esiste un cattivo gruppo;  
esiste solo un cattivo capitano»

### **Leader autoritario e carismatico**

Il Leader guida, indirizza, conduce. Chi esercita la funzione di Capo si avvale dei prodromi riconducibili alle figure dell'autoritarismo e del carisma.

Un leader autoritario esercita il potere che gli è conferito dalla qualifica. I risultati sono direttamente proporzionali al grado di controllo che riesce a perseguire con la paura e il comminare le punizioni. La disciplina si incentra su prodromi molto ferrei.

Il leader carismatico, invece, fa crescere la potenzialità dei singoli coinvolgendo il gruppo in obiettivi comuni. I risultati spesso superano le attese, ma la disciplina può essere difficile.

Le due figure rappresentano i due valori che tradizionalmente rinveniamo all'interno della famiglia:

- il padre autorevole;
- la madre confidenziale.

Non necessariamente le due figure sono ricoperte dal padre e dalla madre. Semplicemente si tratta di ruoli da impersonare all'interno di un gruppo al fine di mantenerne il ruolo di riferimento e di guida.

Il vero leader è qualcosa di più di un semplice gestore; ha obiettivi e mansioni più ambiziosi. Commistionando i due ruoli potrà avere eccellenti risultati, da sé e dagli altri.

## Le 10 regole d'oro del Leader

1. **ascolta** prima di decidere;
2. **informa** costantemente i membri del suo team;
3. **e' disponibile e sensibile** ai problemi personali;
4. **sviluppa** un team bilanciato;
5. **assegna** il lavoro e le mansioni in ragione delle individuali capacita';
6. **incoraggia** il rispetto, la comprensione e la fiducia all'interno del team;
7. **delega** la maggior parte dei compiti in ragione di Selezione, Competenza, Fiducia, Formazione, Sicurezza;
8. **da l'esempio** e concorda con il team uno standar di lavoro di elevata qualita';
9. **fissa target realizzabili**, ma esige sempre prestazioni migliori;
10. coordina e **rappresenta** i componenti del team all'esterno, se del caso propugnandone le virtu'.

## Come gestire le difficolta'

**Il team e' ostile al leader:** il leader ascolta con calma l'oggetto della contestazione. Accetta solo piccole osservazioni, mentre rifiuta fermamente, senza ironizzare troppo, quello che gli si contesta. Ribalta le contestazioni in nuovi obiettivi da perseguire: «Chi fa non disturba» (cfr. A. Cavicchiolo), ne' tantomeno contesta. Intanto riparte su basi completamente diverse.

**Discussione accesa nel gruppo:** il leader rimane calmo e sdrammatizza la situazione. Divide le motivazioni e le affronta singolarmente, cercando di oggettivizzarle. In tal modo sminuisce la discussione, sino a estinguerla. Lo stesso vale per i gruppi di opinione intanto formati.

**Apatia del gruppo:** il leader propone lavori in sottogruppi, fa un giro di tavolo per fare domande aperte e coinvolgenti, lancia temi di discussione e si tiene in disparte (cfr A. Cavicchiolo: «*Il sogno di Marconi... Quello di Chaplin...*»).

**Un partecipante e' troppo attivo:** il leader rilancia l'intervento di altri soggetti, invitandoli a esprimere denotazioni ulteriori. Due teste ragionano meglio di una; tre meglio di due; quattro meglio ancora e cosi' di seguito.

**Un partecipante e' eccessivamente critico:** il leader chiede pubblicamente a costui cosa propone lui quale soluzione! Funziona sempre.

**Un soggetto perde interesse alla discussione:** il leader gli chiede di raccontare la sua personale esperienza o di esprimere un parere al riguardo. Chi parla di se' si interessa anche al resto.

**Gestire lo spazio e il tempo:**

- Le pause mentre si parla devono esserci. Assenza di pause tra i concetti stimola nervosismo e isteria; pause eccessivamente prolungate distolgono l'attenzione.
- Il tono della voce interessa e favorisce l'ascolto; alternare il tono puo' essere utile: se tutti gridano, ben venga la voce bassa accompagnata da una espressione che esprima solennita' del dire.
- Predisporre argomenti che fungano da asso nella manica, al fine di comunicare ininterrottamente o anche per ridestare l'interesse e la dipendenza di tipo tecnica. Dare sempre l'impressione che si abbiano ancora molte cose da dire, e tutte importanti.

---

## **Guida al SUCCESSO** di Nicola LEONE



### **dream power** (la forza dei sogni)

I sognatori hanno la testa per aria  
e non realizzeranno mai niente?

Ne siamo sicuri,  
oppure e' vero il contrario  
e cioe' che  
dobbiamo puntare in alto, molto in alto!

Pensare in grande, anche se poi iniziamo in piccolo!

### **Riprendiamoci i nostri sogni.**

Impariamo a sognare! Liberiamo la mente dai pregiudizi e dai timori. Sognamo il punto piu' alto dove vorremmo arrivare. Puntiamo in alto. E prima o poi raggiungeremo qualcosa di interessante e appagante! Poniamoci una meta da raggiungere.

Chi punta in basso cosa mai potra' raggiungere alcuiche' se non ne sente alcun bisogno? Sale la montagna solo chi sogna la vetta. Sognare nel modo giusto, pero'!

Molti frenano le proprie ambizioni nell'inconscio timore di non riuscire. E il risultato e' scontato.

Potremmo vincere solo partecipando. Possiamo trovare solo se ci mettiamo alla ricerca! E' possibile totalizzare una vincita alla lotteria senza acquistare un biglietto?

Riprendiamoci i nostri sogni, quindi!

*PS. Il mondo e' Vostro adesso. Conquistate il SUCCESSO!*