

ANTHONY ROBBINS

IL MANUALE
DEL SUCCESSO NELLA VITA E NEL LAVORO

**COME
OTTENERE
IL MEGLIO
DA SÉ
E DAGLI ALTRI**



BOMPIANI

COME OTTENERE IL MEGLIO
DA SÉ E DAGLI ALTRI



ANTHONY ROBBINS
COME OTTENERE IL MEGLIO
DA SÉ E DAGLI ALTRI

Traduzione di Francesco Saba Sardi

I GRANDI TASCABILI
BOMPIANI

aggi e di e ti a t all a i d
t ett age

gett g a i ge e ale: l t di
gett g a i di lla a: a e a i

Titolo originale
UNLIMITED POWER

ISBN 978-88-587-8905-6

© 1986 by Anthony Robbins Research Institute
Pubblicato nel 1986 da Free Press,
una divisione di Simon and Schuster, New York

www.giunti.it
www.bompiani.it

© 2020 Giunti Editore S.p.A./Bompiani
Via Bolognese 165 – 50139 Firenze, Italia
Via G.B. Pirelli 30 – 20124 Milano, Italia

Prima edizione digitale: febbraio 2020

PREFAZIONE

Quando Tony Robbins mi ha chiesto di scrivere la prefazione a questo suo libro ne sono stato molto lieto per tutta una serie di ragioni. In primo luogo perché lo ritengo un giovane che ha dell'incredibile. Il nostro primo incontro ha avuto luogo nel gennaio 1985 a Palm Springs, dove mi trovavo per partecipare a un torneo di golf, il Bob Hope Desert Classic Pro-Am Tournament. Avevo appena concluso un'ora felice di chiacchiere al Ranch Las Palmas Marriott, dove tutti facevano a chi le sparava più grosse. Mentre andavo a cena con un australiano mio amico, Keith Punch, passai davanti a un cartellone che annunciava un seminario di pirobazia di Tony Robbins. *LIBERATE IL POTERE DENTRO DI VOI*, vi si leggeva. Avevo sentito parlare di Tony e la mia curiosità ne fu pungolata. Siccome Keith e io avevamo già bevuto un bicchiere e non volevamo correre rischi, decidemmo che sui carboni accesi non potevamo camminare, ma che valeva comunque la pena di assistere al seminario.

Durante le successive quattro ore e mezzo ho visto Tony ipnotizzare una vasta folla composta di uomini d'affari, casalinghe, medici, avvocati e simili. E dicendo "ipnotizzare" non mi riferisco certo a una qualche magia nera. Semplicemente, Tony teneva desta l'attenzione di tutti con il suo carisma, il suo fascino, la sua profonda conoscenza del comportamento

umano, ed è stato il più esaltante e divertente seminario al quale abbia assistito in vent'anni di partecipazione attiva a corsi di specializzazione per manager. Alla fine tutti, salvo noi due, hanno percorso un letto lungo cinque metri di carboni accesi che avevano continuato ad ardere tutta la sera. E tutti senza riportarne il minimo danno. Davvero uno spettacolo e un'esperienza esaltanti per ciascuno dei presenti.

Tony si serve della pirobazia come di una metafora. Non insegna capacità mistiche, ma piuttosto un insieme di strumenti pratici tali da rendere l'individuo in grado di intraprendere iniziative concrete nonostante eventuali paure; e la capacità di fare tutto ciò che occorre per avere successo è un potere quanto mai concreto. Sicché, il primo motivo per cui sono felice di scrivere questa prefazione va ricercato nell'enorme rispetto e ammirazione che nutro per Tony Robbins.

Il secondo motivo è che questo libro rivelerà a chiunque la profondità e l'estensione del proprio pensiero. Tony è qualcosa di più di un oratore capace di smuovere gli altri. A soli venticinque anni, quando ha scritto questo libro, era già uno dei maggiori esperti di psicologia della motivazione e della realizzazione, e ritengo che questo libro possa diventare il testo definitivo del movimento per l'attuazione delle potenzialità umane. Le idee di Tony in fatto di salute, stress, formulazione di obiettivi, visualizzazione e simili, costituiscono quanto di più decisivo e imprescindibile esista per chiunque abbia di mira l'umana eccellenza.

La mia speranza è che il lettore ricavi da questo libro tutto quello che ne ho ricavato io stesso. È più lungo di *The One Minute Manager*, il libro di cui sono coautore, ma spero che il lettore tenga duro e arrivi fino in fondo, in modo da potersi servire delle idee di Tony per liberare la magia che ha dentro di sé.

KENNETH BLANCHARD

INTRODUZIONE

Durante tutta la mia vita, ho avuto difficoltà a parlare in pubblico, anche quando mi sono trovato a recitare nei film. Immediatamente prima di entrare in scena mi sentivo male fisicamente, e alla luce di questo mio invincibile panico da palcoscenico è facile immaginare la gioia che ho provato quando ho sentito dire che Anthony Robbins, l'uomo che trasforma la paura in potere, poteva guarirmene.

Per quanto euforico fossi quando ho accettato l'invito a incontrarmi con lui, non potevo fare a meno di essere dubbioso. Avevo sentito parlare di programmazione neurolinguistica (PNL) e degli altri metodi di cui Tony è un acclamato esperto, ma a conti fatti avevo già trascorso innumerevoli ore e speso migliaia di dollari cercando l'aiuto di specialisti.

Mi avevano detto che, siccome la mia paura era andata crescendo nel corso degli anni, non potevo aspettarmi una rapida cura, e mi avevano fissato sedute settimanali per occuparsi all'infinito del mio problema.

Quando ho conosciuto Tony sono rimasto sbalordito: ben di rado mi è capitato di vedere qualcuno più alto di lui. Doveva essere oltre i due metri e pesare più di cento chili. Così giovane e così piacevole. Ci siamo messi a sedere, e quando ha cominciato a farmi le prime domande mi sono sentito nervosissimo.

Poi mi ha chiesto che cosa volevo e in che senso intendevo cambiare. Sembrava che la mia fobia si fosse levata in difesa

di se stessa per impedire quel che stava accadendo. Ma il tono della voce di Tony era così tranquillizzante che ho cominciato a prestare orecchio a quel che diceva.

Innanzitutto ho rivissuto la sensazione di panico di cui ero preda al momento di accingermi a parlare in pubblico, e d'un tratto mi sono trovato a sostituire quei sentimenti con altri, nuovi, fatti di forza e fiducia in me stesso. Tony mi ha fatto tornare con la mente a una mia precedente esperienza: ero su un palcoscenico e stavo tenendo un discorso accolto favorevolmente dal pubblico. Mentre lo ripetevo mentalmente, Tony mi ha fornito "ancore", cioè strumenti ai quali posso fare appello per rafforzare il mio sangue freddo e la fiducia in me stesso mentre parlo. Il lettore avrà modo di leggerne in questo libro.

Durante il colloquio, per circa tre quarti d'ora sono rimasto ad ascoltare Tony a occhi chiusi. Di tanto in tanto lui mi toccava le ginocchia e le mani, fornendomi così ancora "fisiche". Al termine del colloquio mi sono alzato in piedi, e mai prima d'allora mi ero sentito così rilassato, calmo, in pace con me stesso. Nessuna sensazione di debolezza, e avevo finalmente la certezza di poter portare a termine con successo il mio show alla televisione del Lussemburgo di fronte a un pubblico potenziale di quattrocentocinquanta milioni di telespettatori.

Se i metodi di Tony avranno su altri la stessa efficacia che hanno avuto su di me, è certo che persone in ogni parte del mondo ne trarranno beneficio. Prendiamo l'esempio di persone costrette a letto, la mente rivolta alla morte; i medici hanno detto loro che hanno un cancro e ne sono rimaste sconvolte. Ora, se la mia fobia, che è durata una vita intera, ha potuto essere eliminata nel giro di un'ora, vuol dire che i metodi di Tony possono essere messi a disposizione di chiunque sia affetto da mali d'ogni genere, emozionali, mentali o fisici che siano. Anche costoro possono essere liberati dalle loro paure, stress e ansie, e ritengo che sia della massima importanza cominciare a

farlo subito. Perché si dovrebbe aver paura dell'acqua, soffrire di vertigini, essere in preda al panico quando si deve parlare in pubblico, temere serpenti, capi, fallimenti o morte?

Ormai io sono un uomo libero, e questo libro offre le stesse possibilità a chiunque. Sono certo che *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri* sarà un best seller perché va ben al di là della semplice eliminazione delle paure e insegna a capire cos'è che promuove tutte le forme di comportamento umano. Chi lo leggerà sarà in grado di esercitare il completo dominio della propria mente e del proprio corpo, e dunque della propria vita.

JASON WINTERS

Dedicato al massimo potere dentro di voi,
il vostro potere di amare,
e a tutti coloro che vi aiutano a dividerne la magia.

E soprattutto, per quanto mi riguarda,
a Jairek, Joshua, Jolie, Tyler, Becky e a mia mamma.

SUCCESSO

Ridere spesso e di gusto; ottenere il rispetto di persone intelligenti e l'affetto dei bambini; prestare orecchio alle lodi di critici sinceri e sopportare i tradimenti di falsi amici; apprezzare la bellezza; scorgere negli altri gli aspetti positivi; lasciare il mondo un pochino migliore, si tratti di un bambino guarito, di un' aiuola o del riscatto da una condizione sociale; sapere che anche una sola esistenza è stata più lieta per il fatto che tu sei esistito. Ecco, questo è avere successo.

Ralph Waldo Emerson

PARTE PRIMA

PLASMARE L'UMANA ECCELLENZA

1.
LA MERCE DEI RE

“ La grande meta della vita
non è la conoscenza
bensì l'azione. ”

Thomas Henry Huxley

Ne avevo udito parlare per molti mesi. Dicevano che era giovane, ricco, sano, felice e che aveva successo. Ho voluto vederlo personalmente. L'ho osservato attentamente mentre usciva dallo studio televisivo e per qualche settimana ho continuato a seguire le sue trasmissioni durante le quali dava consigli a tutti, dal presidente di una giuria a un maniaco. L'ho visto dibattere con dietisti e funzionari delle ferrovie, l'ho visto all'opera con atleti e bambini con un ritardo. Mi sembrava assolutamente felice, innamoratissimo della moglie con la quale viaggiava per gli Stati Uniti e per il mondo. E quando avevano finito i loro giri, tornavano in aereo a San Diego per trascorrere qualche giorno con i familiari, nella loro grande dimora sulle rive del Pacifico.

Come si spiegava che quel ragazzo venticinquenne, che aveva fatto solo studi secondari, avesse realizzato tanto in un periodo così breve? In fin dei conti, solo tre anni prima viveva in un appartamento da scapolo di neanche quaranta metri quadri, lavando i piatti nella vasca da bagno. Com'era riuscito a trasformarsi, da individuo terribilmente infelice, con dodici

chili di peso in eccesso, che solo faticosamente riusciva a istituire rapporti con gli altri e aveva prospettive limitatissime, in una persona sicura di sé, sana, rispettata, capace di ottimi rapporti con gli altri, e con illimitate potenzialità di successo?

Sembrava incredibile, ma ciò che soprattutto mi sbalordiva era il fatto che quel tale ero io! La “sua” vicenda era la mia.

Non voglio certo dire che la mia vita sia incentrata esclusivamente sul successo. Com'è ovvio, tutti noi abbiamo aspirazioni e idee diverse in merito a ciò che vogliamo fare per la nostra esistenza; ed è evidente che le nostre conoscenze, conquiste e ricchezze non costituiscono la vera misura del successo personale.

Per me questo è un processo in divenire, l'aspirazione a diventare più di quel che si è, la possibilità di continuare a crescere dal punto di vista emozionale, sociale, fisiologico, intellettuale e finanziario, in pari tempo dando concretamente una mano agli altri. La strada che porta al successo è sempre in costruzione; è un progredire ininterrotto, non un fine da raggiungere.

Il succo di quel che voglio dire è semplicissimo. Applicando i principi esposti in questo libro, sono stato in grado di cambiare non solo il mio atteggiamento verso me stesso ma anche i risultati che ottenevo, e di farlo in maniera cospicua e misurabile.

Scopo di questo libro è condividere con il lettore quello che mi ha permesso di cambiare la mia vita in meglio, e nutro la sincera speranza che le tecniche, le strategie, le esperienze e le filosofie illustrate in queste pagine possano conferire anche a voi nuove capacità. Il potere di trasformare magicamente le nostre esistenze per farle coincidere con i nostri massimi sogni è alla portata di tutti noi. Ed è ora di esercitarlo!

Se considero la rapidità con cui sono riuscito a trasformare i miei sogni nel mio modo di vivere attuale, non posso fare a meno di provare un sentimento di enorme gratitudine e

meraviglia. Eppure non sono il solo ad averlo fatto. Viviamo in un'epoca in cui molti sono in grado di realizzare imprese meravigliose quasi dal giorno alla notte, di toccare vertici di successo un tempo inimmaginabili. Prendete per esempio Steve Jobs. Era un ragazzo in blue jeans e senza un soldo in tasca, gli è venuta l'idea di costruire un home computer e ha creato un'azienda di enorme successo più rapidamente di chiunque altro nella storia.

Guardate Ted Turner: ha creato un impero partendo da un mezzo di comunicazione praticamente inesistente, la televisione via cavo. Oppure personaggi dell'industria dello spettacolo come Steven Spielberg o Bruce Springsteen, o uomini d'affari come Lee Iacocca o Ross Perot. Che cos'hanno costoro in comune, al di là di uno stupefacente, prodigioso successo? La risposta, come è ovvio, è: il potere.

Potere è una parola gravida di emozioni. Per alcuni ha una connotazione negativa, c'è chi lo brama mentre altri se ne sentono contaminati come se si trattasse di qualcosa di corrotto e sospetto. E per voi cos'è esattamente il potere?

Io non intendo il potere come conquista o come qualcosa da imporre: questo è un tipo di potere che raramente dura a lungo.

D'altro canto, bisogna arrendersi all'evidenza: il potere in questo mondo è una costante. O voi realizzate le vostre idee o qualcun altro lo farà al vostro posto. Fate quel che volete fare, oppure dovrete adeguarvi ai programmi che altri elaborano per voi. A mio giudizio, il vero potere consiste nella capacità di ottenere i risultati che si vogliono, in pari tempo valorizzando gli altri. Il potere è la capacità di cambiare la propria vita, di concretizzare le proprie intuizioni, di fare in modo che gli eventi operino a vostro beneficio, non a vostro svantaggio. Il vero potere è condiviso, non imposto. Consiste nella capacità di definire i bisogni umani e nel soddisfarli, sia i propri che quelli delle persone care; consiste nella capacità

di governare il proprio personale reame, i propri processi mentali, il proprio comportamento, allo scopo di ottenere esattamente i risultati desiderati.

Nel corso della storia, la capacità di governare le nostre esistenze ha assunto molte forme diverse e contraddittorie. In tempi antichissimi il potere era un semplice frutto della fisiologia: il più forte e il più veloce aveva il potere di governare la propria esistenza e quella di quanti lo circondavano. Con lo sviluppo della civiltà il potere è diventato ereditario. Il re, circondato dai simboli del proprio dominio, governava secondo la sua insindacabile autorità; altri potevano procurarsi potere consociandosi con lui. Poi, agli esordi dell'era industriale, il potere è diventato tutt'uno col capitale, nel senso che coloro che avevano accesso al capitale dominavano il processo produttivo. Tutti aspetti, questi, che continuano ad avere un loro ruolo. Meglio disporre di un capitale che non averlo; meglio essere dotati di forza fisica che mancarne. Oggi, però, una delle più cospicue fonti di potere consiste nel sapere specializzato.

Moltissimi ormai sanno che viviamo nell'era dell'informazione. La nostra non è più una cultura primariamente industriale, bensì una cultura della comunicazione; nella nostra epoca, nuove idee, movimenti e concetti trasformano il mondo quasi quotidianamente, che si tratti di questioni profonde come la fisica dei quanti oppure di faccende terra terra come gli hamburger meglio commercializzati. Se c'è qualcosa che caratterizza il mondo moderno, è il massiccio, quasi inimmaginabile flusso di informazioni – e quindi di cambiamento. Da libri e film, radio e computer, queste nuove informazioni escono come una tempesta di dati che si vedono e sentono. Nella nostra società, coloro che sono in possesso delle informazioni e dei mezzi per comunicarle hanno ciò che un tempo possedevano i re: potere illimitato. Per dirla con John Kenneth Galbraith: "È stato il denaro ad alimentare la società industriale. Ma nella società dell'informatica, il combustibile, la forza

motrice, è dato dalla conoscenza. Abbiamo sott'occhio una nuova struttura di classe: da un lato coloro che sono in possesso delle informazioni, e dall'altro quanti sono costretti ad agire in stato di ignoranza. E la nuova classe il suo potere non lo deriva dal denaro né dalla terra, bensì dalla conoscenza.”

L'aspetto interessante è che oggi la chiave del potere è a disposizione di tutti noi. In epoca medievale, chi non era re e voleva diventarlo si trovava alle prese con enormi difficoltà. All'alba della rivoluzione industriale, per chi non disponeva di un capitale le prospettive di riuscire ad accumularlo apparivano limitatissime. Oggi, invece, un qualsiasi ragazzo in blue jeans può creare un'azienda capace di trasformare il mondo. Nell'età moderna, l'informazione è la merce dei re; coloro che hanno accesso a certe forme di sapere specialistico sono in grado di trasformare se stessi e, sotto molti aspetti, tutto il nostro mondo.

Dunque, le forme di sapere specialistico che sono necessarie per trasformare la qualità delle nostre esistenze sono a disposizione di chiunque: le si trova in ogni libreria, in ogni negozio di prodotti audiovisivi, in ogni biblioteca; si possono ricavare da conferenze, seminari, corsi. E tutti noi vogliamo il successo: l'elenco dei best seller è pieno di “ricette” per emergere e imporsi. Allora, se le informazioni ci sono, come si spiega che alcune persone riescono a ottenere risultati incredibili, mentre altri sbarcano appena il lunario? Perché non tutti siamo dotati di potere, felici, ricchi, sani, coronati dal successo?

Il fatto è che persino nell'era dell'informatica l'informazione non basta. Se tutto ciò di cui abbiamo bisogno fossero idee e un modo di pensare concreto, da ragazzi tutti avremmo potuto soddisfare i nostri capricci e attualmente tutti saremmo in grado di vivere il nostro sogno. L'azione, ecco il minimo comun denominatore di ogni grande successo; l'azione è ciò che produce risultati. Il sapere è potere potenziale finché non

capita nelle mani di qualcuno che sa agire con efficacia. In fin dei conti, il termine “potere” significa, alla lettera, “facoltà di agire”.

Spesso si ritiene che le persone abbiano successo grazie a qualche dote particolare; ma è un grave errore. Un più attento esame ci rivela che la dote massima di cui dispongono gli individui di successo consiste nella loro capacità di decidersi all’azione; e si tratta di una “dote” che ciascuno di noi può sviluppare in se stesso. In fin dei conti, altri possedevano le stesse nozioni di Steve Jobs; altri, e non solo Ted Turner, avrebbero potuto immaginare che la televisione via cavo aveva un enorme potenziale economico. Ma Turner e Jobs sono stati capaci di agire e, facendolo, hanno cambiato il modo con cui molti di noi sperimentano il mondo.

Quel che facciamo nel corso dell’esistenza è determinato dal nostro modo di comunicare. Nel mondo moderno, la qualità della vita è tutt’uno con la qualità delle comunicazioni. Da quel che pensiamo e diciamo di noi stessi, dal nostro modo di muoverci e di servirci della nostra muscolatura corporea e facciale, dipenderà fino a che punto saremo in grado di servirci di quel che sappiamo.

Tutti noi produciamo due forme di comunicazione che plasmano le nostre esperienze esistenziali. In primo luogo, ci dedichiamo a comunicazioni interne, e sono le cose che immaginiamo, diciamo e sentiamo nel nostro intimo. In secondo luogo, sperimentiamo comunicazioni esterne: parole, tonalità, espressioni facciali, portamenti corporei, azioni fisiche che servono a comunicare con il mondo. Ogni comunicazione è un’azione, una causa che produce effetti. E ha qualche conseguenza per noi e per gli altri.

Comunicazione è potere. Quelli che hanno imparato a servirsene in maniera efficace possono mutare la propria esperienza del mondo e l’esperienza che il mondo ha di loro. Non c’è comportamento o sentimento che non abbia le proprie

originarie radici in una forma di comunicazione. Le persone che influiscono sui pensieri, sui sentimenti e sulle azioni della maggior parte di noi sono quelle che sanno come servirsi di questo strumento di sapere. Pensate agli individui che hanno trasformato il nostro mondo, per esempio John F. Kennedy, Martin Luther King, Franklin Delano Roosevelt, Winston Churchill, il Mahatma Gandhi. E pensate, in termini molto più sinistri, a Hitler. Tutto ciò che questi uomini avevano in comune era di essere capaci di comunicare ad altri le loro visioni, si trattasse di viaggiare nello spazio o di dar vita a un Terzo Reich traboccante di odio, e di farlo con tale coerenza da riuscire a influenzare il modo di pensare e di agire delle masse. Grazie al loro potere di comunicazione, hanno cambiato il mondo.

A ben vedere, non è questo appunto che differenzia dagli altri uno Spielberg, uno Springsteen, un Iacocca, una Jane Fonda o un Reagan? Forse che costoro non sono padroni dello strumento della comunicazione umana, ovvero dell'influenza esercitata sugli altri? La capacità che questi uomini e donne hanno di muovere le masse mediante la comunicazione è lo strumento di cui a nostra volta ci serviamo per muovere noi stessi.

Dal vostro livello di padronanza della comunicazione col mondo esterno dipenderà il livello del vostro successo con gli altri sul piano personale, emozionale, sociale e finanziario. Cosa più importante ancora, il livello di successo cui si perviene interiormente – la felicità, la gioia, l'estasi, l'amore, e quant'altro si desidera – è il diretto risultato del nostro modo di comunicare con noi stessi. Come ci sentiamo, non deriva da ciò che ci succede nella vita, bensì dalla nostra *interpretazione* di quel che accade. Le vite delle persone di successo ci hanno fornito più e più volte la riprova che la qualità della vita non è determinata da quel che ci accade, ma piuttosto da come ci atteggiamento nei confronti di ciò che ci accade. Sei tu che decidi come sentire e agire in base a come hai scelto di percepire la

tua esistenza. Nessuna cosa ha un significato diverso da quello che noi le attribuiamo. La stragrande maggioranza della gente agisce come se questo processo di interpretazione fosse automatico, ma è un potere di cui possiamo riappropriarci, mutando immediatamente la nostra esperienza del mondo.

Questo libro riguarda i tipi di azione decisa, focalizzata e coerente che permettono di ottenere risultati stupefacenti. In effetti, se dovessi riassumere in due parole di cosa tratta questo libro direi: produrre risultati! Pensateci: non è forse questo ciò che più vi interessa? Può darsi che vogliate cambiare il vostro modo di sentire nei confronti di voi stessi e del mondo. Forse vi piacerebbe essere in grado di comunicare meglio, di creare rapporti più affettuosi, di imparare più rapidamente, di diventare più sani, di guadagnare più denaro. Tutto questo, e altro ancora, potrete farlo mediante l'uso efficace delle informazioni contenute in questo libro. Prima però di essere in grado di produrre nuovi risultati dovete rendervi conto che produce già risultati, e che può darsi semplicemente che non siano quelli che voi desiderate.

La maggior parte di noi considera i propri stati d'animo e i propri pensieri alla stregua di cose che sfuggono al nostro controllo. Ma la verità è che si possono controllare la propria attività mentale e i propri comportamenti in misura tale che mai avete ritenuto possibile prima. Se siete depressi, vuol dire che avete creato e prodotto quella manifestazione che definite depressione. E se siete in preda all'estasi, anche questa l'avete creata voi.

È importante tener presente che emozioni come la depressione non vi "accadono": una depressione non la si "prende", la si crea mediante specifiche azioni mentali e fisiche. Per essere depressi, bisogna vedere la propria esistenza in certi modi specifici. Bisogna dirsi certe cose con il tono di voce appropriato, bisogna far propri un atteggiamento somatico e un modo di respirare particolari. Per esempio, se desiderate essere depressi,

un grande aiuto vi verrà dal camminare curvi e a testa bassa, dal parlare con un tono di voce triste o dall'immaginare gli scenari peggiori. Se buttiamo all'aria la nostra biochimica mediante una dieta sbagliata, bevendo troppo alcool o drogandoci, aiutiamo l'organismo a raggiungere un basso tenore glicemico, garantendoci così in pratica la depressione.

Quel che voglio dire è semplicemente che per creare la depressione occorre un certo sforzo, anzi un duro lavoro che richiede azioni specifiche. Ci sono persone che hanno creato tanto spesso questa condizione da riuscire a produrla senza difficoltà; in effetti, molto spesso hanno collegato questa modalità di comunicazione interna a ogni genere di eventi esterni. Ci sono individui che ne ricavano vantaggi secondari tali – attenzione da parte degli altri, simpatia, amore e via dicendo – che di questo stile di comunicazione fanno la loro condizione esistenziale naturale. Altri hanno convissuto con la depressione tanto a lungo da sentirsi perfettamente a proprio agio; si sono cioè identificati con questa condizione. Tuttavia, noi possiamo cambiare le nostre azioni mentali e fisiche e così facendo mutare immediatamente le nostre emozioni e i nostri comportamenti.

Si può raggiungere uno stato di estasi facendo proprio il punto di vista che produce quell'emozione; ci si possono dipingere mentalmente le cose che creano questo sentimento, si può cambiare il tono o il contenuto del dialogo interno con se stessi, adottare gli atteggiamenti corporei e le modalità di respirazione specifici che creano quella condizione nel proprio organismo, e... *voilà!*: ci si trova a sperimentare l'estasi. Desiderate sentirvi compassionevoli? Non dovete far altro che cambiare le vostre azioni fisiche e mentali, adeguandole a quelle richieste dall'atteggiamento di compassione. Lo stesso vale per l'amore e per ogni altra emozione.

Il processo consistente nel produrre dati emozionali può essere compreso se si considerano le proprie comunicazioni

interne simili al lavoro di un regista cinematografico, che per raggiungere i risultati voluti manipola ciò che si vede e si sente. Se desidera spaventare lo spettatore, può alzare il volume del sonoro e produrre qualche effetto speciale proiettandolo sullo schermo al momento giusto. Se vuole commuovervi, non ha che da manipolare la colonna sonora, le luci e quant'altro appare sullo schermo, allo scopo di produrre quel particolare effetto. Un regista può ottenere dallo stesso evento una tragedia o una commedia: tutto dipende da ciò che decide di far apparire sullo schermo. Lo stesso si può fare con lo schermo della nostra mente. Si possono dirigere le proprie attività mentali, che costituiscono il supporto di ogni azione fisica, con la stessa abilità e lo stesso potere. Si può aumentare la luce e alzare il volume sonoro dei messaggi positivi nel proprio cervello e attenuare le immagini e i suoni di quelli negativi. Il proprio cervello lo si può governare con la stessa abilità con cui Spielberg o Scorsese tengono in pugno il loro set.

Quel che segue potrà sembrare, in parte almeno, incredibile. Probabilmente non credete che ci sia un modo di guardare un individuo e conoscerne gli esatti pensieri oppure di fare immediatamente appello, a volontà, alle vostre più possenti risorse. Ma se cent'anni fa qualcuno avesse affermato che gli uomini sarebbero andati sulla luna, sarebbe stato considerato un pazzo; se qualcuno avesse detto che era possibile raggiungere l'America in sei ore, sarebbe stato preso per un patetico sognatore. Eppure, è bastata la padronanza di specifiche tecnologie per rendere possibili queste meraviglie. Anzi, oggi una compagnia aerospaziale sta lavorando a un veicolo che, a quanto si dice, tra dieci anni sarà in grado di compiere lo stesso tragitto in un tempo decisamente minore. Così, da questo libro apprenderete le "leggi" delle Tecnologie della prestazione ottimale (*Optimum Performance Technologies*) che metteranno a vostra disposizione risorse che mai avete pensato di possedere.

“ Per ogni sforzo disciplinato
ci sono molteplici ricompense. ”

Jim Rohn

Coloro che hanno raggiunto l'eccellenza seguono una precisa strada che porta al successo, quella che io chiamo Formula fondamentale del successo. Il primo passo per farla propria consiste nel conoscere il risultato che si vuole ottenere, vale a dire nel definire esattamente ciò che si vuole. Il secondo passo consiste nell'agire, altrimenti i desideri resteranno sempre semplici sogni; e bisogna compiere quelle azioni che hanno la massima probabilità di produrre il risultato desiderato. Non sempre le azioni che compiamo producono i risultati cui tendiamo, per cui il terzo passo consiste nello sviluppare la capacità di riconoscere i tipi di risposte e i risultati che si ottengono dalle azioni e di costatare quanto prima possibile se ci portano più vicino ai nostri obiettivi o se ce ne allontanano. A questo punto, il quarto passo consiste nello sviluppare la flessibilità necessaria a cambiare il proprio comportamento finché non si ottenga quel che si vuole. Se si osservano persone di successo, si noterà che hanno fatto proprio appunto questo procedimento in quattro fasi. Hanno cominciato fissandosi un obiettivo, perché non se ne può raggiungere nessuno se non lo si ha. Poi hanno agito, perché sapere non è sufficiente; avevano la capacità di “leggere” gli altri, di sapere quali risposte avrebbero ottenuto. E hanno continuato a correggere, a cambiare il proprio comportamento fino a trovare quello adatto.

Prendiamo in considerazione Steven Spielberg, che a trentasei anni è divenuto il regista e produttore di maggior successo della storia. Gli si devono già quattro dei dieci film che hanno fatto più incassi di tutti i tempi, tra cui *E. T.*, il film che ha avuto

risultati al botteghino straordinari. Come ha fatto a giungere a questi risultati in così giovane età?

Fin da quando aveva dodici o tredici anni, Spielberg sapeva che voleva diventare un regista cinematografico, e la sua vita è cambiata il pomeriggio in cui, aveva allora diciassette anni, ha partecipato a una visita agli Universal Studios. Nella visita non erano compresi i teatri di posa dove si stava girando, per cui Spielberg, che sapeva quel che voleva, se l'è filata da solo per assistere alla lavorazione di un vero film. E ha finito per imbattersi nel responsabile del reparto montaggio della Universal, parlando con lui per un'ora, e il tecnico ha espresso interesse per il film che Spielberg avrebbe voluto fare.

Per gran parte degli individui sarebbe stata la fine della storia, ma Spielberg aveva imparato la lezione di quella prima visita, e ha cambiato approccio. Il giorno dopo si è vestito di tutto punto, ha preso la cartella di suo padre, ci ha messo dentro un panino e due tavolette di cioccolato, ed è tornato agli stabilimenti come se facesse parte del personale. Con l'aria più tranquilla del mondo è passato sotto il naso del guardiano ai cancelli. S'è procurato una vecchia roulotte e sulla portiera ha applicato la scritta "Steven Spielberg, regista". Ha quindi trascorso l'estate incontrando registi, scrittori e tecnici del montaggio, aggirandosi ai margini di un mondo al quale aspirava, imparando qualcosa da ogni conversazione, osservando e sviluppando una crescente sensibilità per i vari aspetti connessi alla lavorazione di un film.

Finalmente, all'età di vent'anni, ormai divenuto un frequentatore abituale dell'ambiente, ha portato alla Universal una modesta pellicola da lui girata, e si è sentito offrire un contratto di sette anni per dirigere una serie televisiva. Il sogno di Steven era divenuto realtà.

Spielberg ha fatto propria la Formula fondamentale del successo? Certamente. Era in possesso delle conoscenze specialistiche che gli permettevano di sapere quel che voleva. È

entrato in azione. Aveva l'acutezza sensoria necessaria per capire quali risultati avrebbe ottenuto e rendersi conto se le sue azioni lo avvicinavano o lo allontanavano dall'obiettivo. E non gli mancava l'elasticità indispensabile per cambiare comportamento allo scopo di ottenere ciò che voleva. In pratica ogni persona di successo a me nota fa lo stesso; coloro che riescono a spuntarla sono pronti a cambiare e si mostrano flessibili al punto da riuscire a crearsi l'esistenza cui aspirano.

Prendiamo l'esempio di Barbara Black, preside della facoltà di Giurisprudenza della Columbia University, che si era messa in testa appunto di diventare, un giorno, preside di facoltà. Giovane donna, si è inserita in un campo prevalentemente maschile e si è laureata a pieni voti alla Columbia. Poi ha deciso di accantonare l'obiettivo carriera e si è fatta una famiglia. Nove anni dopo era nuovamente pronta a perseguire il suo scopo iniziale e si è iscritta a Yale a un corso di specializzazione, sviluppando quelle capacità di insegnare, compiere ricerche e scrivere che le hanno permesso di accedere "alla mansione cui aveva sempre aspirato", e oggi è la preside di una delle più prestigiose facoltà di Giurisprudenza degli Stati Uniti. È venuta meno alle consuetudini e ha dimostrato che il successo si poteva ottenere contemporaneamente a più livelli.

Barbara Black ha fatto propria la Formula fondamentale del successo? Evidentemente sì. Sapendo quel che voleva, ha compiuto un tentativo e ha continuato a cambiare quando si accorgeva che non funzionava, finché non ha trovato il giusto equilibrio fra l'obiettivo della famiglia e quello della carriera. Oltre a essere alla testa di un'importante facoltà universitaria, Barbara Black è anche madre e donna di casa.

Ed eccovi un altro esempio. Avete mai mangiato un pezzo di Kentucky Fried Chicken (pollo fritto alla maniera del Kentucky)? Sapete come il colonnello Sanders ha costruito l'impero del pollo fritto che l'ha reso miliardario e ha cambiato le abitudini alimentari di un'intera nazione? Quando

ha cominciato, era semplicemente un pensionato in possesso di una ricetta di pollo fritto, e nient'altro. Era il proprietario di un ristorante che stava andando a rotoli perché era stato cambiato il percorso dell'autostrada lungo la quale sorgeva; e quando il colonnello si è trovato in tasca il primo assegno dell'assistenza sociale, ha deciso di vedere se riusciva a fare un po' di soldi vendendo la sua ricetta di pollo fritto. La sua prima idea fu di cederla a proprietari di ristoranti, facendosi dare una percentuale sugli introiti.

Non è detto però che questa sia l'idea migliore per cominciare un'attività economica; e infatti non lo fece salire all'empireo. Sanders se ne andava in giro per gli Stati Uniti, dormendo in auto, alla ricerca di qualcuno disposto a sostenerlo. Intanto continuava a cambiare idea e a bussare alle porte. Si è sentito dire "no" mille volte, e poi qualcosa, come per miracolo, è accaduto. Qualcuno ha detto "sì". Il colonnello si era messo in affari.

Quanti di voi possiedono una ricetta? E quanti di voi hanno la potenzialità fisica e il carisma di un vecchietto biancovestito? Il colonnello Sanders si è fatto una fortuna e ha costruito un impero perché aveva la capacità di intraprendere azioni energiche, decise. Aveva il potere personale necessario a produrre i risultati che più desiderava; e aveva la capacità di sentirsi dire di no mille volte, continuando a bussare ad altre porte ancora, pienamente convinto che ci doveva pur essere quella di qualcuno che gli avrebbe detto di sì.

Tutto in questo libro, in un modo o nell'altro, è inteso a fornire al vostro cervello i segnali più efficaci per mettervi in grado di intraprendere azioni coronate dal successo. Quasi ogni settimana tengo un seminario di quattro giorni intitolato "La rivoluzione mentale", durante il quale insegniamo ai partecipanti molte cose, da come governare con la massima efficacia il proprio cervello a come mangiare, respirare e compiere esercizi suscettibili di incrementare al massimo l'energia

personale. La prima serata del seminario è intitolata “Dalla paura al potere”. Scopo del seminario è di insegnare alla gente a intraprendere azioni invece di essere paralizzata dalla paura; e alla fine del corso i partecipanti hanno l’occasione di camminare sul fuoco, tre o quattro metri di carboni accesi, e ci sono partecipanti a corsi superiori che hanno percorso anche una dozzina di metri. La pirobazia ha affascinato i media, al punto da farmi temere che il vero messaggio vada perduto. Quello che conta non è camminare sul fuoco, e ritengo anzi che non sia giusto credere che si possano ricavare grandi benefici economici e sociali da una ben riuscita passeggiata su un letto di carboni accesi. Al contrario, la pirobazia è un’esperienza di potere personale e una metafora di possibilità, un’occasione che le persone hanno di ottenere risultati che prima ritenevano irraggiungibili.

Sono migliaia d’anni che in varie parti del mondo ci si dedica a differenti versioni di pirobazia. In qualche luogo è una prova di fede religiosa. Quando io ne organizzo una, essa non è l’elemento di un’esperienza religiosa nell’accezione comune. È però un’esperienza di fede, insegna cioè alle persone, nella maniera più viscerale, che possono cambiare, che possono crescere, che possono compiere azioni che mai hanno ritenuto possibili, che le loro più grandi paure e limitazioni sono autoimposte.

L’unica differenza tra essere o non essere in grado di camminare sul fuoco consiste nella capacità di comunicare con se stessi in modo da indursi all’azione stabilendo, a dispetto di tutte le paure passate, quello che deve succedere. La lezione che se ne ricava è che gli individui possono fare in pratica ogni cosa, purché abbiano la capacità di credere di poter intraprendere azioni efficaci e di farlo davvero.

Tutto questo porta a una semplice, inevitabile constatazione: il successo non è frutto del caso. Vi sono coerenti, logici moduli d’azione, strade specifiche che portano all’eccellenza,

strade che sono alla portata di tutti. Tutti possiamo liberare la magia dentro di noi; dobbiamo semplicemente imparare ad “accendere” e a servirci delle nostre menti e dei nostri corpi nei modi più potenti e vantaggiosi.

Vi siete mai chiesti che cosa possono avere in comune uno Spielberg e uno Springsteen? E che cosa avevano John F. Kennedy e Martin Luther King che ha permesso loro di influenzare tanti individui in maniera così emozionalmente profonda? Che cosa distingue dalle masse un Ted Turner e una Tina Turner? E che dire di Peter Rose e di Ronald Reagan? Tutti costoro sono stati in grado di persuadersi a intraprendere azioni coerenti ed efficaci volte alla realizzazione dei loro sogni. Ma che cos'è che li induce a continuare, giorno dopo giorno, a impegnare ogni loro risorsa in quello che fanno? Com'è ovvio, molti sono i fattori che intervengono; io però ritengo che ci siano sette fondamentali tratti caratteriali che tutti gli individui in questione hanno coltivato in se stessi, sette caratteristiche che conferiscono loro la forza di compiere qualsiasi impresa li possa portare al successo. Ecco qui i sette fondamentali meccanismi di “avviamento” capaci di assicurare il successo anche a voi.

CARATTERISTICA NUMERO UNO: *Passione!* Tutte le persone di cui si è parlato hanno scoperto un motivo, uno scopo infiammato, esaltante, quasi ossessivo, che le spinge a fare, a crescere, a essere sempre di più. Esso fornisce loro il combustibile che muove il loro treno del successo, che li fa attingere al loro vero potenziale. È la passione che fa sì che Peter Rose si precipiti verso la seconda base, quasi fosse un novellino impegnato nella sua prima partita di Serie A. È la passione che rende diverse le azioni di un Lee Iacocca. È la passione che spinge gli scienziati informatici a dedicarsi per anni e anni a quelle conquiste che hanno permesso a uomini e donne di andare nello spazio e di tornare sulla terra. È la passione che

spinge tante persone ad alzarsi di buon mattino e a vegliare fino a tardi. È la passione che la gente cerca nei rapporti con gli altri. La passione conferisce alla vita potenza, gusto e significato. Non c'è grandezza senza l'appassionato desiderio di essere grandi, si tratti dell'aspirazione di un atleta, di un artista, di uno scienziato, di un genitore o di un uomo d'affari. Nel capitolo 11 spiegheremo come si fa a liberare questa forza interiore mediante il potere degli obiettivi.

CARATTERISTICA NUMERO DUE: *Fede!* Non c'è al mondo testo religioso in cui non si parli del potere e dell'incidenza che la fede e la credenza hanno sull'umanità. Le persone che hanno grande successo differiscono notevolmente, quanto a credenze, da coloro che falliscono. Le nostre opinioni circa ciò che siamo e ciò che possiamo essere effettivamente determinano quel che saremo. Se crediamo alla magia condurremo una vita magica. Se crediamo che la nostra vita sia racchiusa in limiti ristretti, d'un tratto ci troveremo a conferire realtà a quei limiti. Ciò che crediamo vero, ciò che crediamo possibile, diviene quel che è vero e quel che è possibile. Questo libro vi fornirà il modo specifico, scientifico, di cambiare rapidamente le vostre credenze in modo che vi siano d'aiuto nella realizzazione degli obiettivi ai quali massimamente aspirate. Molte sono le persone appassionate ma, a causa delle credenze limitanti circa ciò che sono e ciò che possono fare, mai intraprendono quelle azioni che potrebbero trasformare i loro sogni in realtà. Gli individui che ci riescono sanno che cosa vogliono, e credono di poterlo ottenere. Impareremo cosa siano le credenze e come servircene nei capitoli 4 e 5.

Passione e fede contribuiscono a fornire il combustibile, la forza propulsiva per raggiungere l'eccellenza. Ma la forza propulsiva da sola non basta; altrimenti, sarebbe sufficiente accendere un razzo e spedirlo in volo cieco verso il cielo. Accanto alla potenza propulsiva abbiamo bisogno di un sen-

tiero, di un'intelligente capacità di progressione logica, per riuscire a raggiungere la nostra meta.

CARATTERISTICA NUMERO TRE: *Strategia!* Per strategia si intende un modo di organizzare le risorse. Quando Steven Spielberg decise di farsi strada nel cinema, stabilì un itinerario suscettibile di condurlo a quel mondo che voleva conquistare. Calcolò quel che voleva imparare, le persone che doveva conoscere, quello che gli era necessario fare. Aveva la passione e aveva la fede, ma aveva anche la strategia necessaria a far funzionare questi elementi alla massima potenzialità. Ronald Reagan ha sviluppato certe strategie di comunicazione di cui si serve in maniera coerente per ottenere i risultati cui aspira. Ogni grande intrattenitore, politico, genitore o imprenditore sa che non basta avere certe risorse per ottenere il successo, ma che bisogna servirsene nella maniera più efficace. Una strategia è la consapevolezza che anche i talenti e le ambizioni migliori devono trovare la loro giusta strada. Una porta la si può spalancare abbattendola oppure trovando la chiave che la apre. Nei capitoli 7 e 8 descriveremo le strategie che producono eccellenza.

CARATTERISTICA NUMERO QUATTRO: *Chiarezza in fatto di valori!* Quando poniamo mente alle cose che hanno fatto grandi gli Stati Uniti, pensiamo a faccende come patriottismo e orgoglio, tolleranza e amore per la libertà. Sono i valori, sono i giudizi fondamentali, di ordine etico, sociale e pratico, che formuliamo circa ciò che davvero conta. I valori sono specifici sistemi di credenze relativi a quello che è bene o male per le nostre esistenze. Sono i giudizi che formuliamo in merito a quel che rende la vita degna di essere vissuta. Eppure siamo in molti a non avere un'idea chiara di ciò che per noi è importante. Spesso gli individui fanno cose che poi li rendono scontenti di se stessi, semplicemente perché manca loro la chiarezza

necessaria a rendersi conto se ciò cui inconsciamente credono è un bene per loro e per gli altri. Se prendiamo in considerazione i grandi successi, constateremo che a ottenerli sono quasi sempre individui che hanno una visione chiara e precisa di ciò che davvero conta. Basti pensare a Ronald Reagan, a John F. Kennedy, a Martin Luther King, a John Wayne, a Jane Fonda: tutte persone che hanno visioni diverse della vita, ma che hanno in comune una fondamentale base etica che consiste nel sapere chi sono e perché fanno quel che fanno. Una comprensione dei valori rappresenta una delle chiavi più produttive e più stimolanti per il raggiungimento dell'eccellenza. Parleremo di questi valori nel capitolo 18.

Come probabilmente avrete notato, tutte queste caratteristiche si alimentano e interagiscono a vicenda. Le credenze influiscono sulla passione? Certamente. Quanto più fermamente crediamo di poter realizzare qualcosa, tanto più siamo di norma desiderosi di investire nel suo raggiungimento. La fede in sé e per sé è sufficiente per raggiungere l'eccellenza? È un buon punto di partenza, ma se uno vuole andare a vedere il sole che sorge, e la sua strategia per raggiungere tale obiettivo consiste nell'avviarsi verso ovest, probabilmente avrà qualche difficoltà a raggiungerlo. Le nostre strategie per il raggiungimento del successo sono influenzate dai nostri valori? Certo che sì. Se la strategia per il raggiungimento del successo richiede cose in contraddizione con le proprie inconscie credenze circa ciò che è bene o male nella nostra vita, neppure la migliore delle strategie funzionerà. E lo si constata spesso nel caso di individui che cominciano col farcela, ma finiscono poi col sabotare la propria riuscita. In questo caso, esiste un conflitto interiore tra i valori dell'individuo e la sua strategia di realizzazione.

CARATTERISTICA NUMERO CINQUE: *Energia!* L'energia può essere il travolgente, gioioso impegno di un Bruce Springsteen

o di una Tina Turner; può essere il dinamismo imprenditoriale di un Donald Trump o di uno Steve Jobs; può essere la vitalità di un Ronald Reagan o di una Katharine Hepburn. È quasi impossibile procedere a passo strascicato verso l'eccellenza. Coloro che la raggiungono approfittano delle occasioni e se le creano. Vivono come se fossero ossessionati dalle meravigliose occasioni che ogni giorno si presentano loro e dalla constatazione che l'unica cosa che non sia mai sufficiente è il tempo. Nel nostro mondo ci sono molti individui che hanno una passione in cui credono. Conoscono la strategia che li può portare alla sua realizzazione, i loro valori sono coerenti, ma semplicemente mancano della vitalità fisica necessaria a intraprendere le azioni necessarie al loro scopo. Il grande successo è inseparabile dall'energia fisica, intellettuale e psichica che ci permette di ricavare il massimo da ciò che abbiamo a disposizione. Nei capitoli 9 e 10 impareremo ad applicare gli strumenti suscettibili di incrementare immediatamente la vivacità fisica.

CARATTERISTICA NUMERO SEI: *Potere di legare!* Quasi tutte le persone di successo hanno in comune la straordinaria capacità di istituire legami con altri, di sviluppare rapporti con individui di ogni tipo. Certo, non manca di tanto in tanto il genio pazzo che inventa qualcosa che trasforma il mondo. Se però il genio trascorre tutto il suo tempo in una torre d'avorio, avrà successo in un campo, ma fallirà in molti altri. Le grandi riuscite, quelle dei Kennedy, dei Luther King, dei Gandhi, si devono al fatto che costoro hanno saputo istituire legami con milioni di altri. Il massimo successo non lo si ottiene sul palcoscenico del mondo, bensì nei più profondi recessi del proprio cuore. Sotto sotto, non c'è chi non abbia bisogno di istituire nessi duraturi, amorosi, con altri; senza questi, ogni successo, ogni eccellenza, è davvero vuota. Di questi legami parleremo nel capitolo 13.

CARATTERISTICA NUMERO SETTE: *Dominio della comunicazione!*

È questo l'aspetto essenziale di cui si occupa il presente volume. Il modo con cui comunichiamo con altri e con noi stessi in fin dei conti determina la qualità delle nostre esistenze.

Le persone che hanno successo nella vita sono quelle che hanno imparato a raccogliere tutte le sfide che l'esistenza lancia loro e a comunicare quest'esperienza a se stessi in modo da poter cambiare positivamente le cose. Falliscono coloro che, di fronte alle avversità della vita, le accolgono come limitazioni. Gli individui che plasmano le nostre esistenze e le nostre culture sono anche maestri della comunicazione con gli altri; l'elemento che hanno in comune è la capacità di trasmettere una visione, un'aspirazione, una gioia, una missione. Il dominio della comunicazione è ciò che fa grande un genitore, un artista, un uomo politico, un insegnante.

Quasi ogni capitolo di questo libro in un modo o nell'altro ha a che fare con la comunicazione, con il superamento delle divergenze, con la costruzione di nuove strade, con la messa in comune di nuove visioni. Nella prima parte del volume, il lettore apprenderà a "caricarsi", a governare il proprio cervello e il proprio corpo come mai prima. Avremo a che fare con fattori che condizionano il modo con cui si comunica con se stessi. Nella seconda parte studieremo come si fa a scoprire che cosa ci si aspetta davvero dalla vita e come si possa comunicare più efficacemente con gli altri, e inoltre come si possa giungere alla capacità di anticipare quelle forme di comportamento che vari tipi di persone fanno costantemente proprie. La terza parte muove da una prospettiva più ampia, relativa al nostro modo di comportarci, alle nostre motivazioni e al contributo che possiamo dare a livello extrapersonale. Riguarda insomma la capacità che bisogna apprendere per diventare un leader.

Quando mi sono messo a scrivere questo libro, mi proponevo di compilare un manuale di sviluppo umano, un volume

da annoverare tra i migliori e i più aggiornati sulla tecnologia del cambiamento. Volevo insomma fornire al lettore le capacità e le strategie che lo mettessero in grado di cambiare qualsiasi cosa volesse mutare, e con impensata rapidità. Volevo offrire al lettore, in maniera quanto mai concreta, l'opportunità di migliorare immediatamente la qualità della sua esperienza esistenziale, e avrei voluto inoltre creare un'opera su cui tornare più volte, trovandovi sempre qualcosa di utile per la propria vita. Sapevo che molti degli argomenti di cui avrei voluto scrivere potevano diventare libri a sé stanti, e d'altra parte desideravo fornire al lettore informazioni complete, qualcosa di utilizzabile in ogni campo.

Completato il manoscritto, l'ho dato da leggere e le risposte sono state estremamente positive. Più d'uno ha però commentato: "Ma qui di libri ce ne sono due! Perché non li dividi, e non ne pubblichi uno adesso, annunciando l'uscita dell'altro a distanza di un anno?" Ma il mio scopo era di mettere a disposizione del lettore quante più informazioni utili e al più presto e non di centellinare queste conoscenze goccia a goccia. D'altro canto, mi preoccupava anche l'idea che molti non sarebbero arrivati a quelle parti del libro che secondo me sono le più importanti: mi avevano infatti spiegato che, stando a numerose indagini, meno del 10% degli acquirenti di un libro arriva al di là del primo capitolo. In un primo momento questi mi sono sembrati dati statistici inattendibili; poi, però, mi sono ricordato che solo il 3% degli americani è finanziariamente indipendente, meno del 10% ha interesse per la lettura, solo il 35% delle donne statunitensi e una percentuale ancora minore di uomini si ritengono in buone condizioni fisiche e in molti stati degli USA un matrimonio su due si conclude con un divorzio. Solo una piccola percentuale di cittadini conduce davvero l'esistenza dei propri sogni. Come mai? Perché occorre uno sforzo, perché è necessaria un'azione coerente.

A Bunker Hunt, il petroliere texano miliardario, è stato chiesto un giorno se aveva qualche consiglio da dare alla gente per avere successo, e la sua risposta è stata che il successo è semplice. Per prima cosa bisogna decidere quel che si vuole effettivamente; in secondo luogo bisogna stabilire se si è pronti a pagare il necessario prezzo; e infine quel prezzo pagarlo. Se non si compie l'ultimo passo, non si riuscirà mai ad avere ciò che si vuole. Definisco i “pochi che agiscono”, contrapponendoli ai “molti che chiacchierano”, coloro che sanno ciò che vogliono e sono pronti a pagare il prezzo per ottenerlo. Vi esorto dunque ad affrontare il tema, a leggere fino in fondo questo libro, a rendere altri partecipi di ciò che avrete appreso, e a goderne.

In questo capitolo, ho sottolineato la supremazia dell'azione efficace. Ma ci sono molti modi di intraprendere azioni, che per lo più dipendono in larga misura dalla ripetizione dei tentativi. Gran parte di coloro che hanno avuto grande successo si sono adattati e riadattati infinite volte prima di ottenere ciò che volevano. Procedere per prove e riprove è un'ottima cosa, salvo per un aspetto, ed è che richiede un enorme spreco di quell'unica risorsa di cui nessuno di noi dispone mai a sufficienza: il tempo.

E se ci fosse un modo di intraprendere azioni capaci di accelerare il processo di apprendimento? E se io fossi in grado di dimostrarvi come si fa a far proprie quelle lezioni che le persone che hanno raggiunto l'eccellenza hanno già appreso? E se poteste imparare nel giro di pochi minuti ciò che ad altri ha richiesto anni? Lo si può ottenere mediante il *modellamento*, che è un modo di riprodurre esattamente l'eccellenza di altri. Che cosa li colloca su un piano diverso rispetto a coloro che si limitano soltanto a sognare il successo? Parliamo dunque della “differenza che fa la differenza”.