

JACK CANFIELD, MARCI SHIMOFF,
CHRIS ATTWOOD E JANET BRAY ATTWOOD

LA VOGLIA DI CAMBIARE



30 idee per dare una
svolta alla tua vita...
a partire da ora

ARMENIA

Titolo originale dell'opera:

Pearls of Wisdom

Traduzione dell'inglese di Rossana Terrone

Copyright © 2012

by Jack Canfield, Marci Shimoff,

Janet Bray Attwood, Chris Atwood, et al.

Copyright © 2015 Armenia S.r.l.

Via Milano 73/75 - 20010 Cornaredo (MI)

Tel. 02 99762433 - Fax 02 99762445

www.armenia.it

info@armenia.it

Stampato da Grafica Veneta S.p.A.

Nota dell'editore

Questo libro è una miniera di saggezza e di consigli elargiti da alcuni degli autori più noti di tecniche di self-help e dagli autori più innovativi del genere.

Ciascuno di questi guru della metamorfosi ha descritto un'esperienza personale che presenta un'idea in grado di trasformare e migliorare la vostra vita. I capitoli si diversificano molto, e pur spaziando da esperienze puramente intellettuali (come, per esempio, riconoscere i modelli frattali nella nostra esistenza) a quelle pratiche (l'importanza delle tecniche di rilassamento e di meditazione), vi ispireranno lungo la via verso il successo, ricordandovi nel contempo di volervi sempre bene per tutta la durata del viaggio.

Le idee contenute in questo libro hanno lo scopo di offrire delle chiavi per aprire le tante porte che ci impediscono di vivere al meglio la vita, e il nostro augurio sincero è che mettendo in pratica alcune di queste meravigliose idee, se non tutte, riusciate a modificare la vostra esistenza in modo significativo e a portare alla luce la perla che si cela dentro di voi.

LA REDAZIONE
della casa editrice Hierophant Publishing



L'azione ispirata si traduce in realtà

di Jack Canfield

NELLA MIA VITA HO AVUTO un successo enorme e lo devo a due cose. In primo luogo, ho imparato ad accedere al mio intuito e a sintonizzarmi con la mia guida interiore (che proviene sia dal mio subconscio sia da Dio); ho imparato a meditare, a usare la visualizzazione guidata e a leggere i segnali cinestesici del mio corpo (cioè, come dicono alcuni a «fidarmi delle sensazioni viscerali»). In secondo luogo, ho imparato ad agire velocemente su suggerimento della mia guida interiore: prima si fanno le cose e meglio è!

Il potere di chiedere aiuto alla guida interiore

Chiedere aiuto alla guida interiore attraverso la meditazione mi ha fornito alcune idee molto forti grazie alle quali il mio successo personale e professionale è lievitato. Quando avevamo bisogno di un titolo per il libro di racconti ispiratori e motivazionali che Mark Victor Hansen ed

io avevamo curato, accettai di meditare per un'ora al giorno per cercare il titolo perfetto. Chiedevo semplicemente a Dio di darmi un titolo, poi restavo seduto immobile, in attesa. Nei primi due giorni non emerse nulla, ma il terzo giorno, all'improvviso, vidi una grande lavagna verde, di quelle che si usavano nelle scuole. Poi apparve una mano che scrisse sulla lavagna: «Brodo di pollo». Fissai per alcuni secondi la scritta, poi chiesi a quella che presumibilmente era la mano di Dio: «Che cosa c'entra il brodo di pollo con il nostro libro?».

«Tua nonna ti dava sempre il brodo di pollo quando da bambino ti ammalavi», fu la risposta.

«Ma questo libro non riguarda le persone malate», ribattei.

«Lo spirito degli uomini è malato», rispose la voce.

Eravamo nel 1992, durante la recessione che seguì alla Prima Guerra del Golfo, e molte persone erano spaventate, rassegnate, disperate.

Mi trastullai con il titolo «Brodo di pollo per lo spirito», ma non mi convinceva, poi lo trasformai in «Brodo caldo per l'anima»... e immediatamente mi venne la pelle d'oca, o «pelle di Dio» come a Mark piace definire questa sensazione che sembra sempre accompagnare un'idea che è profondamente allineata con ciò che è positivo per me.

Interruppi subito la meditazione e lo dissi a mia moglie, alla quale venne la pelle d'oca. Poi telefonai a Mark, che ebbe la medesima sensazione, e al nostro agente... stessa reazione. Alla fine della giornata avevamo il titolo definitivo del nostro libro: *Brodo caldo per l'anima. Storie che scaldano il cuore e confortano lo spirito.*

L'ispirazione deve essere seguita dall'azione

A volte le ispirazioni giungono senza che ci sia neanche bisogno di chiederle. Altre volte, invece, è necessario fare una richiesta specifica, e poi creare uno spazio tranquillo dentro di noi per riceverle. Possono giungere mentre siamo sdraiati a letto in uno stato onirico di semicoscienza, mentre facciamo la doccia, passeggiamo sulla spiaggia o in un bosco. Ma indipendentemente da come e da quando arrivano, le ispirazioni devono essere seguite il più presto possibile dall'azione. Sono giunto alla conclusione che l'ispirazione arriva in un preciso arco temporale idealmente favorevole alla sua attuazione.

Di conseguenza, Mark, il nostro agente ed io partimmo alla volta di New York City per vendere il nostro libro. Purtroppo, nei tre giorni che trascorremmo in città, a nessuno degli editori delle quindici case editrici che visitammo venne la pelle d'oca. Tutti ci dissero che ai lettori non interessavano le raccolte di racconti brevi e che il nostro titolo era stupido. Il nostro agente si scoraggiò a tal punto che ci restituì il libro, dicendoci che non poteva venderlo.

L'azione deve essere coerente e costante

Quello fu il momento in cui ci ritrovammo a fare una scelta: credere nel nostro sogno e fidarci della nostra guida interiore, oppure credere nel rifiuto dell'industria editoriale e fidarci del loro giudizio. Be', tra i vari segreti del successo ho imparato che non si deve rinunciare ai sogni che

provengono dal cuore. E in effetti, a quel punto, il nostro sogno si era trasformato in un'ossessione divina. Non potevamo arrenderci. Così aumentammo il numero di azioni. Nei successivi cinque mesi, ci vedemmo rifiutare il libro da 144 editori. Alla fine, ci recammo all'American Booksellers Association Convention, un'importante fiera del libro dove per tre giorni rivolgemmo la stessa domanda a centinaia di editori: «È disposto a pubblicare il nostro libro?». Fu solo alla fine del terzo giorno che la Health Communications Inc., una piccola casa editrice di Beerfield Beach, in Florida, decise di esaminare seriamente il nostro libro. Un mese dopo decisero di pubblicarlo.

La regola del cinque

Quando il libro fu finalmente pubblicato nel luglio 1993, non riscosse un successo immediato. Fu solo un anno dopo che raggiunse le prime posizioni tra i libri più venduti. E fu durante quell'anno che Mark ed io inventammo quella che si sarebbe chiamata la «regola del cinque». Decidemmo di intraprendere cinque azioni ogni giorno, ad eccezione dei giorni di festa e delle vacanze, per promuovere e vendere il nostro libro. Un giorno, contattavamo cinque stazioni radiofoniche chiedendo di farci un'intervista sul libro. Un altro, spedivamo cinque copie gratuite ai critici e a persone influenti. Una di queste era la produttrice del famoso show televisivo *Touched by an Angel*. Fu così colpita dal libro da chiedere a tutti i suoi autori, direttori, cameraman e altri membri dello staff di

leggerlo. Disse che le sensazioni generate ed evocate dai nostri racconti erano le stesse che voleva ricreare nelle puntate del suo programma alla tv. Questa dichiarazione finì su *Variety* e in seguito sull'Associated Press, traducendosi in migliaia di copie vendute. Acquistammo anche il libro di John Kremer, *1001 modi per vendere i tuoi libri*, e ricopiammo ogni modo su dei Post-it che attaccammo su una lunga parete nel nostro studio. Ogni giorno mettevamo in pratica cinque di quei suggerimenti. Alla fine, *Brodo caldo per l'anima* raggiunse il primo posto nella lista dei bestseller del *New York Times* e ci rimase per quasi tre anni, vendendo dieci milioni di copie.

Fermatevi un attimo e chiedetevi: «Quali sono le cinque azioni che dovrei intraprendere ogni giorno per realizzare il mio obiettivo principale?». Se il vostro obiettivo è quello di perdere 20 chili, le azioni potrebbero essere: 1) praticare qualche esercizio di aerobica per quarantacinque minuti; 2) bere dieci bicchieri d'acqua al giorno; 3) sollevare pesi per quindici minuti; 4) meditare per quindici minuti; e 5) leggere qualcosa o ascoltare un CD sulla motivazione o sulla perdita di peso per quindici minuti. Tra le altre opzioni: non mangiare dolci, zucchero, eliminare tutti i carboidrati, fare una passeggiata dopo cena, e dormire otto ore. In questo caso, dovrete fare le stesse cinque cose o una combinazione da un elenco di dieci cose, ogni santo giorno.

La regola del cinque può essere applicata anche agli obiettivi professionali. Un esempio è la formula 5-10-15-5 adottata dalla Keller-Williams Realty. Loro giurano che chiunque usi questa formula avrà successo nella vendita di immobili. Fissate cinque appuntamenti con cinque poten-

ziali acquirenti. Fate dieci telefonate. Spedite quindici biglietti di ringraziamento alle persone che avete incontrato. Dopodiché andate a vedere cinque proprietà in vendita per familiarizzarvi con le offerte del mercato. Tutti quelli che conosco nel settore immobiliare che seguono questa formula hanno avuto davvero un grande successo.

Non tutte le azioni danno risultati immediati o perfetti

Non tutti i tentativi andranno a buon fine. Ricordate la Legge delle probabilità, la quale stabilisce che più cose si cercano di fare, e più probabilità vi sono che una di esse funzioni; più libri si leggono, e più probabilità vi sono che uno di loro vi cambi la vita; più persone si incontrano, e più probabilità vi sono che una di loro abbia la risposta o l'aggancio che state cercando.

Sollecitare e rispondere al feedback

Nel perseguire i vostri sogni e obiettivi prestate attenzione al feedback che ricevete e adeguatevi di conseguenza. Un feedback positivo consiste nell'aver buona salute, molti amici sinceri, vendere molto, avere tanto denaro, divertimento, gioia e felicità. Un feedback negativo, invece, è caratterizzato da malattia, dolore fisico, pochi amici, vendite scarse, nessun lavoro, debiti, rabbia costante e depressione. Tutti questi elementi negativi vi dicono che non state elaborando i pensieri giusti, visualizzando le immagini giuste,

o agendo nel modo corretto. Fate attenzione. Non cercate di negare l'evidenza. Affrontate ciò che non va.

Il modo più veloce per accelerare il successo consiste nel chiedere un feedback al maggior numero di persone, ringraziandole per questo, e agire di conseguenza nel limite della sensatezza. Ecco una domanda molto efficace per sollecitare un feedback utile che ho appreso da Dan Sullivan, esperto di coaching strategico:

Su una scala da 1 a 10, come valuteresti la qualità del mio (prodotto, servizio, installazione, operato come genitore, come coniuge, come impiegato ecc.) in quest'ultima/o settimana/mese?

Qualsiasi valore inferiore a 10 porta alla seguente domanda di follow-up: Che cosa dovrei fare per arrivare a 10?

È nella risposta a quest'ultima domanda che si trovano tutte le informazioni importanti. Abbiate il coraggio di porre questa domanda a tutti coloro con i quali interagite su base regolare. A prescindere da quanto possa essere dolorosa o fastidiosa la loro risposta, ringraziateli per essersi presi la briga di condividerla con voi. Non litigate con loro. Accettate semplicemente il feedback, valutate se ha senso, e infine cercate di apportare qualche cambiamento.

Perseveranza

E per finire: non datevi mai per vinti. Apportate delle modifiche in base al feedback in modo da migliorare co-

stantemente, ma non rinunciate. Se noi avessimo smesso di proporre il nostro libro dopo cento rifiuti, oggi non sarei seduto alla scrivania a scrivere questa testimonianza. Se avessimo smesso di promuovere, commercializzare e vendere il libro dopo sei mesi di scarsi risultati, io non sarei il plurimilionario che si è recato in oltre quaranta paesi per parlare e istruire le persone sui principi contenuti in quel libro e in molti altri che ho scritto.

Ci sono voluti più di quindici anni per costruire un marchio che ha generato più di un miliardo di dollari in vendite al dettaglio e ha creato oltre venti prodotti su licenza, compresa una linea di prodotti per cani e gatti. Quindi, siate anche pazienti.

Se seguite il vostro cuore, credete nei vostri sogni, vi fidate della vostra guida interiore, agite, sollecitate e rispondete ai feedback, e perseverate qualunque cosa accada, alla fine vi ritroverete a vivere una vita di gran lunga migliore di quella che avreste mai immaginato.

* * *

Jack Canfield è co-creatore e co-autore della serie di libri *Chicken Soup for the Soul* (pubblicati in Italia con il titolo *Brodo caldo per l'anima*); la serie, tradotta in 47 lingue, è stata un long seller, rimanendo a lungo nelle prime posizioni della lista dei bestseller del *New York Times* con oltre 500 milioni di copie vendute in tutto il mondo. Canfield è autore, tra gli altri, de *I principi del successo*. Noto anche per alcuni film, tra cui *The Secret*, *The Truth*, *Tapping the Source*, e *Discover the Gift*, Canfield è CEO del Canfield Training Group di Santa Barbara, California, ed è un'autorità indiscussa nel campo delle tecniche di sviluppo personale.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito web:
www.jackcanfield.com

Indice

<i>Nota dell'editore</i>	pag.	7
L'azione ispirata si traduce in realtà di Jack Canfield.....	»	9
Il segreto di una vita appassionante di Janet Bray Attwood e Chris Attwood.....	»	19
Come attivare l'amore di sé nella vostra vita di Marci Shimoff.....	»	25
Cambiate la vostra storia, cambiate la vostra vita di Barnet Bain	»	33
Una tazza di tranquillità al giorno di Kelle Sutliff	»	39
Creatività: la ricetta per il risveglio di Renee Baribeau	»	43

Scusami: alla scoperta del perdono autentico di Chantal Herman	»	49
Fidatevi dell'intuito del vostro corpo di Asia Voight.....	»	55
Il segreto per rilassarsi in cinque secondi di Wendy Beyer.....	»	63
Siate voi stessi: il segreto della beatitudine interiore di Siobhan Coulter.....	»	69
Doni terribili: benedizioni mascherate di Sheila Pearl, MSW	»	73
Voi valete di Susan Barker	»	81
Il potere della scelta consapevole di Glenyce Hughes	»	87
L'abitudine all'attrazione Robert Evans.....	»	91
Visualizzazione: vedere per essere Glenn Groves	»	97
Intento rilassato: una via verso la pace di Leslie Gunterson	»	101

Frattali: vedere gli schemi nella nostra esistenza di Kimberly Burnham, PhD.....	»	107
Stare seduti: una routine pre-meditazione Liz Byrne.....	»	113
Chiamate i vostri angeli di Tami Gulland.....	»	119
Siate felici e il successo vi arriderà di Susan McMillin.....	»	125
Avete sempre una scelta, non dimenticatelo di Debra L. Hanes.....	»	131
Le case sono come noi... reagiscono bene all'amore di Stephanie Bennett Vogt, MA.....	»	137
Prendetevi un anno sabbatico con la famiglia di Lisa Merrai Labon.....	»	143
Ridefinire il grande rituale americano di Patricia Cohen.....	»	151
Trasformare il carbone in diamanti di Craig Meriwether.....	»	157
Stop, riavvolgi il nastro e festeggia! di Marcelle Charrois.....	»	163
		201

Purificazione quantica dell'anima: tre passi per trasformare la vostra vita di Michelle Manning-Kogler	»	169
La Regola d'Oro: un assioma universale della Reverenda Stacy Goforth.....	»	175
Gratitudine: la via che conduce al risveglio di Jacob Nordby	»	181
Trovare la propria strada: la ricerca ultima di Tim Anstett.....	»	187
Aiutare gli altri, aiuta voi di Randy Davila	»	191
Note.....	»	197