

The book cover features a light green background with several stylized leaves in various shades of green, teal, and pink. The leaves are scattered across the cover, with some overlapping. The text is centered and arranged in a vertical hierarchy.

LUCIA GIOVANNINI

Il
POTERE
delle
DOMANDE

*Come fare
le scelte giuste
per cambiare
la tua vita e
riempirla d'amore*

Sperling & Kupfer

LUCIA GIOVANNINI

IL POTERE
DELLE DOMANDE

Sperling & Kupfer

IL POTERE DELLE DOMANDE

Proprietà Letteraria Riservata
© 2014 Sperling & Kupfer Editori S.p.A.

ISBN 978-88-200-5687-2
15-I-14

Realizzazione editoriale a cura di Oldoni Grafica Editoriale.

Illustrazioni di Shutterstock.

Per ulteriori informazioni consultate i siti www.luciagiovannini.com e www.blessyou.me

Le informazioni contenute in questo libro non intendono sostituirsi al parere professionale del vostro medico curante o psicologo. L'utilizzo di qualsiasi informazione qui riportata è a discrezione del lettore. L'editore si sottrae a qualsiasi responsabilità diretta o indiretta derivante dall'uso o dall'applicazione di qualsivoglia indicazione riportata in queste pagine. Per ogni problema specifico si raccomanda di consultare uno specialista.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633. Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail autorizzazioni@clearedi.org e sito web www.clearedi.org

*Quando pensi di avere tutte le risposte,
la vita ti cambia tutte le domande.*

ANONIMO, citato da CHARLIE BROWN

*Dedicato a mia mamma Rosanna e a mio papà Renato,
che mi hanno insegnato a non fare domande.*

*A mio marito Nicola,
che è cintura nera nell'arte di fare domande.*

E a tutti voi, miei cari lettori.

*Considerate questo libro come una mano
che vi sostiene mentre scalate le montagne della vostra vita.*

*Vi basta prendere pochi minuti di pausa dalle vostre attività quotidiane
per trovare quella mano al vostro fianco.*

Perché un libro di domande?

Il potere delle domande è la base per tutto il progresso umano.

INDIRA GANDHI

Fin dai primi anni di vita gli esseri umani raccolgono informazioni e scoprono il mondo facendo domande. Come osserva Warren Berger nel suo libro *A More Beautiful Question*,¹ un bambino prende in mano un kiwi e, anche solo attraverso un gesto o uno sguardo, indica a un adulto il desiderio di saperne di più, mentre le domande che per esempio pongono con gesti e sguardi gli scimpanzé si possono considerare semplici richieste di cibo: quella del piccolo umano invece è una richiesta di conoscenza.

Con questo non voglio certo dire che noi esseri umani siamo superiori agli scimpanzé (anzi, penso che abbiamo tanto da imparare dagli animali!), ma una cosa è chiara: fare domande per conoscere e acquisire consapevolezza è uno degli istinti che ci caratterizzano.

Se osserviamo i più grandi leader, innovatori e creativi, persone che in qualche modo hanno cambiato la storia, possiamo notare che, al di là delle differenze caratteriali, sociali e culturali, possiedono un tratto in comune: la capacità eccezionale di porre domande. I cambiamenti nella società e le innovazioni tecnologiche che questi uomini e donne hanno prodotto sono stati generati dalle loro domande. Le invenzioni più importanti, e persino le grandi industrie, sono

¹ W. Berger, *A More Beautiful Question: The Power of Inquiry to Spark Breakthrough Ideas*, Bloomsbury, New York 2014.

nate da una o più domande (Google stessa si autodefinisce un'azienda gestita dalle domande).

E, vista la crescente complessità del mondo in cui viviamo e la velocità del cambiamento, se questo è vero per il presente, lo sarà sempre di più per il futuro.

Il tempo è maturo perché ognuno di noi inizi a fare e a farsi domande.

Tuttavia la maggior parte delle scuole non insegna l'arte di porre domande, così come anche nel campo lavorativo difficilmente il fare domande viene premiato.

La conseguenza è che la nostra naturale capacità di fare domande (una recente ricerca inglese ha dimostrato che una bimba di 4 anni pone in media 390 domande al giorno!) viene inibita.

Di conseguenza, tutto ciò che è abituale, le nostre relazioni interpersonali e il nostro vissuto raramente diventano oggetto di domande. Questo ci porta spesso a dare tutto per scontato, come se non avessimo bisogno di focalizzare la nostra attenzione su aspetti della vita che invece avrebbero bisogno di una buona e costante manutenzione.

Se non ci prendiamo qualche istante per farci domande, come possiamo trovare nuovi modi per vivere meglio, per migliorare la nostra vita e le nostre relazioni?

Spesso siamo così impegnati a fare qualcosa che non ci chiediamo perché lo stiamo facendo, e come potremmo farlo meglio; come potremmo essere più felici o quali sono le implicazioni per il nostro benessere, per la nostra vita, per gli altri, per il pianeta. È esattamente ciò che è successo a me.

Smetti di fare domande, è maleducato!

Si dice che ognuno insegni ciò che ha bisogno di imparare. In questo caso niente può essere più vero per me. Da piccola tempestavo tutti di domande. Normale per una bambina, dirai.

Non tanto. Le mie domande non avevano a che fare con la classica fase dei «perché» che tutti i cuccioli di umano attraversano. Perché le orecchie hanno il buco? Perché la nonna ha il naso storto? E via di seguito. Ma le mie domande andavano oltre.

Perché veniamo al mondo? Che cosa ci rende davvero felici? Che cosa succede dopo la morte? Qual è il senso di una vita ben vissuta? Come facciamo a scoprire i nostri talenti?

Questo era il genere di quesiti con cui affliggevo i malcapitati che si avvicinavano con un semplice «che bella bimba, come ti chiami?»

Puoi immaginare l'imbarazzo dei miei genitori. Dopo aver farfugliato qualche scusa (e avere messo in dubbio la mia «normalità») mi hanno intimato: «Smetti di fare domande, è maleducato!» Ed è stato un insegnamento che ho seguito rigorosamente. Per anni non ho fatto domande agli altri e ho cercato di limitare anche quelle che facevo a me stessa. Ero così impegnata a vivere che dedicavo ben poco tempo alla riflessione.

Come se il fare fosse più importante dell'essere e del riflettere.

Fino a quando mi sono ritrovata non ancora trentenne completamente estranea a me stessa.

In apparenza avevo tutto: un buon lavoro come modella e anche come imprenditrice, poiché avevo fondato due società nel settore, un matrimonio con un collega, un buon conto in banca e tanti amici sparsi per il mondo. Eppure non ero felice.

Anzi, ero frustrata, tesa, stressata, insoddisfatta.

È stato in quel periodo che ho iniziato a guardarmi dentro, e ho scoperto il potere delle domande.

Ma come fa una domanda a cambiare la vita?

La frase precedente termina con una domanda (te ne sei accorto?). Hai notato anche cosa è successo nella tua mente? Non eri forse curioso di avere una risposta alla domanda? Il cervello

umano funziona proprio così: ogni domanda chiama una risposta. Quando ci facciamo una domanda, infatti, la nostra mente attiva una ricerca inconscia.

E tutto ciò non ha niente a che fare con la nostra volontà o capacità di trovare la risposta. Avviene in automatico. Cercare risposte è una delle funzioni fondamentali della mente umana.

Artisti come Picasso hanno più volte elogiato il potere creativo delle domande.

Einstein era solito dire che, se avesse avuto a disposizione un'ora per risolvere un problema di vita o di morte, avrebbe usato 55 minuti per cercare la domanda giusta e solo 5 minuti per la risposta.

Quando formuliamo le domande corrette è l'inconscio a lavorare per noi.

PS: Durante i corsi che tengo nelle aziende mi è capitato spesso di sentire pronunciare dai leader bellissimi discorsi motivazionali ma tutti declinati al maschile (tipo «sono orgoglioso degli uomini di questa azienda» ecc.).

E io che ero lì sul palco attendendo il mio turno per parlare mi sono chiesta cosa stessero provando le donne tra il pubblico.

Per questo nella prima stesura del libro ho elaborato tutte le domande in doppia modalità, sia al maschile che al femminile.

Ma a un attento controllo il risultato diventava pesante e di faticosa lettura.

Quindi, anche se la domanda è formulata al maschile per facilità, vuole parlare a tutti, uomini e donne, e rispettare ogni differenza.

Le tue domande sono potenzianti o depotenzianti?

*Un buon insegnamento è più un dare
giuste domande,
che dare giuste risposte.*

JOSEF ALBERS

La questione riguarda il tipo di domande che ci poniamo. Di fronte a un problema, una persona (o un'azienda) può chiedersi: «Oddio, cosa faccio?»

Ma qualcun altro, di fronte alla stessa situazione, direbbe: Come posso trasformare ciò che sta accadendo in un'opportunità? Come sarebbe se questo cambiamento in realtà fosse una benedizione?

Il clima all'interno di ogni famiglia, di ogni comunità (e di ogni azienda!) è determinato dal tipo di domande che vengono poste.

Per farti qualche esempio, la domanda: «Perché rimaniamo sempre indietro rispetto agli altri?» alimenterà necessariamente una cultura della competizione. Oppure, una coppia, un'impresa o una famiglia in cui vige l'abitudine di chiedere «Di chi è la colpa?» creerà un ambiente dove le persone sentiranno il bisogno di giustificarsi, di nascondersi e di scaricare a loro volta la responsabilità su altri.

Ecco perché si può dire che viviamo tutti nel mondo che creiamo attraverso le nostre domande.

Quando ci incamminiamo verso percorsi di crescita personale, in genere passiamo molto tempo a cercare risposte. Ma sono chiare le domande che ci poniamo?

Perché sono sempre sola? Perché non ho ancora trovato l'uomo giusto? Perché nessuno mi vuole? Perché succedono tutte a me? Questo era il genere di domande che Angela, arrivata al corso *Tutta un'altra vita*[®] grazie al consiglio di un'amica, faceva a se stessa e alle persone che incontrava durante gli esercizi.

Nelle pause sedeva in disparte. La sala era piena di uomini, molti dei quali single e in qualche modo aperti all'idea di una nuova relazione, ma Angela non se ne accorgeva. Il tipo di domande che si faceva la portava in uno stato di depressione costante, di mancanza di autostima e sfiducia in sé e nella vita. «Vorrei sapere, dove si nascondono gli uomini?» Proprio davanti ai tuoi occhi, avrei voluto risponderle. Ma Angela non riusciva a vederli. «Che cosa ho fatto di male? Per quanto tempo sarò ancora sola?» si chiedeva in una sorta di profezia autoavverante.

Quando ha finalmente iniziato a cambiare il tipo di domande, l'attenzione della sua mente si è focalizzata su un altro obiettivo. Perché la mia vita è bella? Perché sono una donna degna di essere amata? Perché un uomo potrebbe innamorarsi di me? Quali sono i doni della mia vita?

Queste domande l'hanno portata a creare nuovi schemi di pensiero e di comportamento. Ha iniziato a vedere la realtà in maniera diversa, a fare nuove cose, ad aprirsi di più verso gli altri (e alla fine ha anche trovato un compagno!).

Quante domande depotenzianti ci facciamo costantemente?

Perché non ne faccio una giusta?

Perché sono sempre al verde?

Perché tutti ce l'hanno con me?

Perché sono così brutta/grassa?

Perché non me ne va bene una?

Perché gli altri sono più fortunati di me?

Quale direzione prende la mente quando cerca le risposte a queste domande?

In che stato d'animo ci conduce?

Come possiamo trovare soluzioni utili per la nostra vita quando siamo in uno stato d'animo depotenziante?

Viceversa le domande potenzianti ci aiutano a focalizzarci su ciò che funziona e favoriscono nuove consapevolezze.

Il nostro cervello è un meccanismo perfetto e creato per risolvere problemi: se gli poni le domande corrette arrivano le risposte corrette, ma se le domande sono poco produttive arrivano risposte poco produttive.

Come cambiano le cose se ci chiediamo: Perché sono una persona meritevole di amore? Per cosa sono grato? Cosa posso fare per essere ancora più sano e vitale?

Una cosa che insegniamo a L'UCE (la nostra scuola di PNL, Neurosemantica e Coaching) ai futuri coach di **BlessYou!** e ai nostri corsi in generale è la potenza delle domande. Continuiamo a vederlo nei corsi e nelle sessioni singole: una domanda o una serie di domande ben poste, al momento giusto, sono in grado di stimolare nelle persone profonde intuizioni e una motivazione inarrestabile al cambiamento evolutivo (o migliorativo).

Ecco quindi perché le domande hanno il potere di cambiare la vita.

- Sono uno strumento basilare perché ci portano a essere coscienti delle nostre dinamiche psicologiche che altrimenti resterebbero inconse.
- Attraverso le domande piantiamo dei semi nel nostro inconscio e, anche se al momento non abbiamo una risposta, col tempo la nostra psiche sarà stimolata a fare emergere delle nuove soluzioni.
- Ci permettono di attingere alla nostra saggezza e mobilitare le nostre risorse interiori.

- Ci portano all'indipendenza emotiva. Con molti altri metodi c'è il rischio di aver sempre bisogno di ricorrere a qualche figura esterna per comprendere i meccanismi che ci bloccano e realizzare i cambiamenti che desideriamo. Attraverso le domande invece possiamo diventare i coach di noi stessi.
- Le 108 domande di questo libro non solo permetteranno di imparare cose nuove, ma guideranno anche a ricordare ciò che si è sempre saputo e che è così facile scordare nella nostra corsa quotidiana.
- Una domanda potente è in grado di attivare la nostra parte riflessiva e facilitarci nel trovare risposte e soluzioni in maniera molto più efficace di qualsiasi «predica» o «adesso ti dico io come si fa».
- Le domande di questo libro sono apparentemente semplici... ma sono in grado di smuovere montagne.
- E, ricorda, non c'è una risposta giusta o una sbagliata, c'è solo una domanda giusta.

Perché 108?

Questa è una domanda che sorge spontanea.

Dopo *Mi merito il meglio* (con 40 lezioni per essere felici) e *Libera la tua vita. Come evitare le 15 trappole sulla strada della felicità*, potrai pensare che ho un'ossessione per i numeri. Non è così. Sono i numeri ad avere un'ossessione per me. Sono i numeri che mi cercano.

Come il numero 40 mi ha trovata persino nelle pratiche di un'antica arte sciamanica nella foresta malese, così è successo per il numero 108. Ho scritto questo libro principalmente in Asia, dove il 108 mi ha seguito per parecchio tempo.

È un numero sacro in molte religioni come l'Induismo, il Buddhismo, il Sikhismo o il Giainismo. È il numero delle stelle considerate sacre nell'astrologia cinese.

In Giappone, alla fine dell'anno, una campana viene suonata 108 volte per salutare quello nuovo. Ciascun rintocco rappresenta una delle 108 tentazioni materiali a cui una persona deve resistere per raggiungere il Nirvana.

Persino il parlamento nepalese ha 108 seggi.

108 è il numero di grani della *mālā*, il rosario indiano, e dell'*akṣamālā*, il rosario buddhista.

Le divinità induiste hanno 108 nomi. Recitare questi nomi, contando i 108 grani della *mālā*, è considerato sacro ed è spesso ripetuto durante le cerimonie religiose.

Non ho certezze che farci 108 domande ci conduca al Nirvana, ma mi è sembrato un bel simbolismo da utilizzare. E, considerate tutte queste premesse, la domanda che mi sono fatta è: «Perché no?»

Per chi? Istruzioni per l'uso

Le domande sono il motore dell'intelletto.

DAVID HACKETT FISCHER

Ovviamente questo libro è per tutti. Siccome ognuno di noi ricopre più ruoli nella sua vita personale e professionale, ecco qualche idea su come puoi usare le domande che troverai in queste pagine.

1. *Per te*: tieni il libro sul comodino o sulla scrivania, aprilo a caso e rifletti su quella domanda. Oppure puoi decidere di leggere le domande in ordine, una al giorno, dalla prima all'ultima pagina e lasciare che quella domanda sia il tema della tua giornata. E, come vedrai meglio più avanti, non importa se non hai subito le risposte. È la qualità stessa delle domande che ci poniamo a fare la differenza nella nostra vita.
2. *Per mamme e papà*: usate le domande con i vostri figli per allenarli alla creatività e all'autoscoperta.
3. *Per le coppie*: usate queste domande insieme, vi aiuterà a comprendervi meglio e a creare una maggiore intimità.
4. *Per il tuo team di lavoro*: pescare una domanda e condividere le risposte vi aiuterà a conoscervi di più e ad aumentare la collaborazione. Passiamo la maggior parte del nostro tempo al lavoro ed è basilare fare tutto il possibile per vivere al meglio anche lì. Potete iniziare le vostre riunioni in questo modo. I nostri clienti che l'hanno fatto non solo hanno notato un netto miglioramento del clima aziendale (più comunicazione e cooperazione al posto della competizione) ma anche un miglioramento dell'andamento della riunione!

5. *Per coach/counselor*: siccome le domande sono studiate per allenare la consapevolezza e l'intuizione, puoi usare questo libro con i tuoi clienti. Fallo aprire a caso e lascia che la persona faccia emergere le sue risposte. Ti darà nuove intuizioni e un ottimo punto di partenza per la sessione.
6. *Per gli insegnanti*: potete usare queste domande per stimolare i vostri studenti all'uso dell'interrogare, all'introspezione e al pensiero critico.
7. *Ancora per te*: puoi usare queste domande anche come spunti per le tue conversazioni. Troppo spesso sprechiamo la possibilità di un vero scambio con gli altri ingaggiando conversazioni superficiali e futili. Prova queste domande con amici e sconosciuti e osserva cosa succede. Potresti essere piacevolmente sorpreso. Forse ci sarà un po' di imbarazzo iniziale, ma è un ottimo modo per approfondire le tue relazioni e trasformare dei semplici conoscenti in nuovi amici. Ti posso assicurare che le tue conversazioni e le tue serate diventeranno molto più originali!

Quando rispondi, sii coraggioso e spingiti al di là delle prime due o tre parole. Lascia libero flusso ai pensieri riguardo a quel tema o a quell'area della tua vita. Se si aprono prospettive interessanti, seguile.

Se lo farai, le domande ti ricompenseranno e ti porteranno verso nuove intuizioni, comprensioni e trasformazioni. E ricorda che queste domande sono un punto di partenza, non la meta. E in generale fa' attenzione a quelle verso cui sei più attratto o dalle quali tendi a fuggire. Di solito reagiamo alle domande che riguardano questioni ancora irrisolte o aree dove i nostri nervi sono scoperti, quindi se c'è una domanda che ti infastidisce o che tendi a evitare, potrebbe essere proprio una di quelle su cui vale la pena focalizzarti maggiormente. In questo caso potresti chiederti: Perché cerco di evitare di farmi questa domanda?

Le domande del come e le domande del perché

*Tutta la nostra conoscenza deriva dalle domande,
che è un altro modo per dire che il fare domande
è il nostro strumento intellettuale più importante.*

NEIL POSTMAN

Lo scopo delle domande di questo libro è di ispirarti a scoprire nuovi modi di percepire la tua vita, vedere nuove possibilità e fare nuove azioni.

E a questo proposito troverai due tipi di domande, entrambe generatrici del cambiamento: domande del come e domande del perché.

Il perché (usato in maniera potenziante) è il nostro motivo per fare qualcosa.

Il come è il nostro metodo, il modo di farlo.

Le domande del come (e del quale/quanto/che cosa)

Questo genere di domande ci aiuta a trasformare le nostre migliori idee in azioni; spesso infatti abbiamo un'idea ma non ci prendiamo abbastanza tempo per riflettere su come fare a concretizzarla.

O a volte l'obiettivo ci sembra troppo difficile e rinunciamo prima di aver raggiunto un risultato.

Queste domande invece ci aiutano a scoprire i piccoli passi, a mettere in atto i microcambiamenti che aprono la via alla trasformazione.

E a mano a mano che scopriamo come fare qualcosa e lo facciamo, la nostra stessa identità si modifica: non siamo più quelli che «tanto non ci riesco», ma iniziamo a collezionare piccoli successi. È come riempire di benzina il nostro serbatoio.

Le domande del perché

Hai mai notato che, a volte, nonostante sappiamo come fare qualcosa, non lo facciamo?

Ti è mai successo di sapere quali passi occorrerebbero per creare quel cambiamento desiderato, eppure di non metterli in atto?

Le domande del perché hanno due aspetti fondamentali.

Il primo e più evidente è che attivano la nostra motivazione intrinseca, ovvero ci ricordano il motivo per passare all'azione. Sembra banale, ma non lo è affatto. Quante decisioni fondamentali stiamo mettendo in stallo? Quanti aspetti importanti vengono dimenticati nella nostra corsa quotidiana?

Il secondo aspetto è che le domande ci portano nello stato del «come se», ovvero ci inducono a visualizzare la soluzione anziché lasciarci bloccati nel problema. In questo stato siamo naturalmente portati ad ampliare il nostro punto di vista (per esempio: Perché tutti mi amano?).

A questo tipo di domande ti verrà la tentazione di rispondere: «Non lo so», o addirittura: «Non è vero niente, nessuno mi ama».

Resisti a questa tentazione e rimani con la domanda.

Il perché qui diventa un importante presupposto. Anche se non è ancora vero e reale, ci permette di accedere allo stato d'animo desiderato e ci porta a muoverci nella vita da quello stato. Da lì il passo è breve perché, generando un nuovo modo di pensare e agire, quello stato diventi la nostra nuova realtà.

Le 4 chiavi

Ecco le 4 chiavi per usare una domanda:

- leggila
- scrivila
- ripetila
- ascoltalà

Sono i quattro modi che usiamo per comunicare con noi stessi e con gli altri.

Leggila. Ovviamente questo è il primo passo.

Puoi aprire il libro a caso e leggere la domanda del giorno.

Leggila con attenzione, almeno un paio di volte.

Non cercare subito la risposta, ma lascia prima che la domanda metta radici nel tuo inconscio.

Scrivila. Se hai tempo puoi prendere un quaderno e scrivere la domanda al centro della pagina. La domanda sarà come un sole da cui si dipartono dei raggi.

Lascia i raggi vuoti come nel disegno, porta con te il quaderno durante la giornata e via via che ti vengono in mente delle risposte scriville interamente, o sintetizzale in una parola chiave, nei vari raggi.



Questo procedimento è lo stesso utilizzato per la Mappa della Visione nel metodo *Tutta un'altra vita*[®] ed è studiato appositamente per stimolare il cervello a cercare di completare i raggi. Inoltre rappresenta anche graficamente il funzionamento del cervello umano e la struttura dei neuroni (il cerchio centrale) con gli assoni (i raggi).

Ripetila. In alternativa un ottimo modo per lasciare che la domanda lavori nell'inconscio è ripeterla più volte. Magari nei tempi morti della giornata, mentre sei in metropolitana o in autobus o in fila alla cassa del supermercato. Finirai per farla diventare una lente attraverso cui filtrare la tua realtà. E questo darà vita a nuove esperienze.

(Molto spesso davanti a un problema ci ripetiamo in continuazione «Perché a me...» finendo inevitabilmente in una spirale negativa. Qui usiamo lo stesso meccanismo, la ripetizione, ma con un tipo di domande del tutto diverse che generano risultati positivi.)

Ascoltala. Quando puoi, ripetiti la domanda a voce alta (magari non se sei in fila al supermercato!). Il fatto di ascoltare le domande le rende ancora più potenti.

Un'altra possibilità è di scambiare le domande di questo libro con il tuo partner o con i colleghi. Non necessariamente devi poi rispondere al quesito. Basta che ve lo poniate a vicenda ad alta voce.

Sul sito www.luciagiovannini.com troverai un audio con una meditazione registrata appositamente, nella quale vengono ripetute alcune delle domande chiave di questo libro.

Quando usare il libro

Ovviamente puoi servirti di questo libro quando vuoi durante la tua giornata, nella vita personale e lavorativa.

Puoi usare le domande quando devi prendere una decisione e vuoi un'ispirazione o semplicemente quando hai voglia di uno spunto su cui riflettere.

Tradizionalmente ci sono (almeno!) due momenti della giornata in cui è bene dedicare qualche minuto all'introspezione.

La mattina appena sveglio: puoi usare la domanda come occhiali da indossare durante la tua giornata.

La sera prima di dormire: in questo caso puoi scegliere di addormentarti con la domanda e lasciare che l'inconscio la elabori durante il sonno.

In generale, apri il libro una o due volte al giorno e scopri il messaggio che ha in serbo per te. Se ricevi lo stesso messaggio per diversi giorni di seguito, probabilmente significa che quello è un tema importante nella tua vita!

Affermazioni positive o domande che trasformano?

*Le domande sono il vero motore dell'attività mentale:
un uomo che non si pone domande,
o che si contenta delle risposte, non va molto lontano.*

PIERO ANGELA

Oltre ad avere una scuola per coach e insegnare il metodo *Tutta un'altra vita*[®], da anni sono anche la formatrice degli insegnanti – per l'Italia e la Svizzera italiana – dei corsi di Louise Hay,¹ la madre del pensiero positivo, conosciuta in tutto il mondo per la tecnica delle affermazioni. Quindi, come puoi immaginare, mi sono spesso chiesta quale fosse la differenza tra utilizzare le affermazioni o le domande. E siccome non avevo una risposta, ho studiato a lungo il tema. Ecco cosa ho scoperto.

Ibrahim Şenay, professore alla Şehir University di Istanbul, Dolores Albarracín e Kenji Noguchi della University of Southern Mississippi hanno eseguito diverse ricerche sull'impatto delle cosiddette «affermazioni positive» (per esempio: «Io avrò successo»).

I ricercatori hanno paragonato questa pratica molto utilizzata nella crescita personale con le domande di introspezione che loro hanno chiamato «autodichiarazioni interrogative», per esempio: «Posso avere successo?»

In uno degli studi, l'équipe di psicologi ha dato degli anagrammi da risolvere ai partecipanti. Prima di iniziare, alla

¹ I corsi di Louise Hay si chiamano *Heal Your Life*[®], e sono gli unici approvati direttamente da Louise Hay e ufficialmente accreditati da Hay House.

metà dei essi è stato chiesto di usare un minuto di tempo per domandarsi: «Completerò in tempo questa serie di anagrammi?» mentre all'altra metà dei partecipanti è stato chiesto di usare quel minuto per fare affermazioni come: «Termino in tempo il compito assegnato».

Con grande sorpresa dei sostenitori delle affermazioni positive, il gruppo che si è posto le domande ha avuto maggiore successo! Queste persone infatti hanno risolto una quantità maggiore di anagrammi rispetto al gruppo che ha fatto solo le affermazioni.

A quel punto gli psicologi hanno ampliato le loro ricerche chiedendo a un gruppo di volontari di scrivere per 20 volte l'affermazione in forma interrogativa, prima di accingersi a risolvere gli anagrammi: «Sarò in grado di...?»

Un secondo gruppo doveva scrivere, sempre per 20 volte: «Io sono in grado di...» e un terzo gruppo doveva scrivere: «Voglio...» sempre per 20 volte.

Anche qui il gruppo che ha eseguito l'esercizio con la formula «Sarò in grado di...?» ha risolto il doppio degli anagrammi rispetto agli altri due gruppi.

Gli esperimenti sono continuati allargandosi anche a temi come il mettere in pratica i propri obiettivi, l'esercizio fisico, la dieta ecc.

In tutti i casi, il dialogo interiore attraverso le domande si è dimostrato molto più potente di quello attraverso le affermazioni. Spesso crediamo che la maniera migliore per automotivarci sia asserire le nostre intenzioni a voce alta e usare la forza di volontà per ottenere ciò che desideriamo. Se da una parte questo metodo è utile, dall'altra il rischio è di creare aspettative rigide che ci portano a sentirci in colpa se non raggiungiamo il risultato sperato. Spesso la forza di volontà funziona attraverso il senso di colpa. Ed è un modo molto faticoso di vivere.

L'autodialogo sotto forma di domande attiva invece la motivazione intrinseca e ci aiuta a smettere di usare la forza.

I ricercatori infatti sostengono che fare domande ci porta a definire se davvero vogliamo qualcosa, anche in presenza di ostacoli, quindi risulta un procedimento più efficace rispetto al semplice uso delle affermazioni perché suscita più intraprendenza, più motivazione intrinseca e un comportamento più orientato al risultato.

Min Basadur, professore emerito di Innovazione alla scuola di Business della McMaster University, suggerisce che domandare a se stessi e agli altri: «Come potremmo...» aiuta a rinviare il giudizio e creare più opzioni senza porsi coscientemente delle limitazioni che porterebbero a un blocco della creatività.

Tim Brown, CEO della IDEO, è favorevole ad accogliere l'incertezza insita in un «potremmo» perché permette alla nostra mente creativa di proporre più idee.

Infatti questo tipo di autointerrogazione viene spesso utilizzato nei gruppi di lavoro a Google Ventures, IDEO, Frog Design e altre organizzazioni leader nel settore dell'innovazione.

Le affermazioni allora non servono più?

Absolutamente no. Io stessa insegno che avere un dialogo positivo con se stessi è basilare. Le affermazioni sono molto utili per indurci in uno stato d'animo positivo e di conseguenza sono un enorme aiuto per affrontare le sfide della vita, ci aiutano a entrare in uno spazio di positività, di energia, di fiducia, di apertura.

Ma a volte le affermazioni da sole non bastano. E la nuova e rivoluzionaria scoperta è abbinarle all'uso delle domande positive. Questo ci porterà a risultati ancora più potenti e duraturi.

In quali situazioni hai scoperto che l'autodialogo sotto forma di domande ha aumentato la tua performance?

Riparare il mondo

«Riparare il mondo» è il significato di una frase ebraica che amo molto e che suona così: *Tikkun olam*.

Ha a che fare con una sorta di responsabilità sociale, con l'impegnarsi per riportare equilibrio nelle nostre comunità, con l'usare i propri talenti e metterli al servizio del mondo. Molto del mio lavoro, dei miei libri e dei miei corsi vuole essere un aiuto, un'ispirazione per «riparare il mondo».

In generale credo che ognuno di noi possa fare la differenza attraverso un nuovo tipo di dialogo, fatto di affermazioni ma anche e soprattutto di domande mai formulate.

Come fa una domanda a diventare uno strumento di ispirazione? Ci aiuta a focalizzarci sul positivo, su nuove azioni e soluzioni creative, sulla nostra abilità di creare il cambiamento che desideriamo.

La qualità della nostra vita dipende essenzialmente da due fattori: la qualità della comunicazione con il nostro mondo interiore e la qualità della comunicazione col mondo esterno. Le domande sono fondamentali in entrambi i casi perché sono la base per una buona conversazione.

E le conversazioni hanno il potere di trasformare le menti, che a loro volta trasformano i comportamenti, che possono trasformare le istituzioni, che possono trasformare il mondo.

Infatti la soluzione alla maggior parte dei problemi del mondo passa attraverso delle domande.

Non ci credi?

Queste sono alcune delle domande suggerite dallo scrittore Noah St. John nel suo *The Book of Affirmations*[®].²

² N. St. John, *The Book of Affirmations*[®], Hay House, Carlsbad, California 2013.

Disoccupazione

Una domanda potrebbe essere: «Perché c'è tanta disoccupazione?» E probabilmente ci porterebbe a elencare tutti i problemi economici e politici, ma in che modo ci aiuterebbe a trovare una soluzione?

Come cambiano le cose quando ci chiediamo come possiamo agire affinché le persone facciano un lavoro che amano e che produce prosperità per sé e per gli altri?

Povertà

Una domanda classica potrebbe essere: «Perché c'è così tanta povertà nel mondo?» Dove finiremo? Come faremo? Ma di nuovo, dove ci porta questa domanda? In che direzione spinge la nostra mente?

E se invece la trasformassimo in: «Come possiamo fare in modo che l'enorme ricchezza che c'è nel mondo sia distribuita in maniera che nessuno muoia di fame o non abbia abbastanza denaro per curarsi o per mandare a scuola i propri figli?»

Ecologia

Come possiamo fermare la distruzione del pianeta e allo stesso tempo continuare a vivere le nostre vite comode e prospere? E se passiamo a problemi più personali...

Soldi (sempre loro!)

Come cambierebbero le cose se anziché chiederci «Perché non riesco a guadagnare?» ci chiedessimo: «Come posso guadagnare più soldi senza sacrificare la mia famiglia, i miei valori o la mia libertà?»

Oppure come suggerisco nel mio ebook *Crea il lavoro che vuoi*: «Come posso guadagnare facendo ciò che amo fare?»

O ancora: «Come ciò che amo può aiutare le persone (i miei clienti, o la mia azienda) a risolvere i propri problemi?»

Peso (sì, ancora lui!)

Come posso perdere peso, essere sano e allo stesso tempo godere del cibo appetitoso?

E molte altre domande.

Quando cambiamo le domande che ci facciamo, il nostro intero mondo cambia.

*Una buona domanda non ha una risposta.
Non è un catenaccio da chiudere in un unico luogo
ma un seme da piantare in modo che possa produrre altri semi
verso la speranza di riempire di verde il panorama delle idee.*

JOHN ANTHONY CIARDI

Scopri i tuoi talenti

Hai doni e qualità che ti rendono unico e che ti permetterebbero di fare cose straordinarie? Quanto spesso ti lasci condizionare da credenze limitanti (non sono abbastanza bravo, non riuscirò a farlo, e se poi?...) che tu stesso o gli altri cercano di importi? Prendi coscienza di questo. Fai una lista di cinque risultati grandi o piccoli che hai raggiunto nella tua vita e che ti hanno procurato soddisfazione e chiediti: Come sono riuscito a farlo? Quali capacità ho usato?

Quelle capacità sono solo alcuni dei tuoi talenti!

Puoi anche domandare alle persone che ti conoscono bene di dare il loro *feedback*. Uno sguardo oggettivo può fornirti un nuovo punto di vista che nemmeno tu avevi preso in considerazione.





Che cosa ti riesce bene?

Quali sono i tuoi talenti?