**INDICE**

Pag. 2 Il tempo di stare bene

Pag. 3 La teoria delle 3 sfere

Pag. 6 Il focus

Pag. 8 La zona di Comfort

Pag. 11 PARTE PRATICA: cominciamo subito

Pag. 13 SUPER BONUS: comincia il viaggio

Pag. 14 COMINCIA IL VIAGGIO



**IL TEMPO DI STARE BENE**

Ciao e grazie per aver acquistato questo prodotto.

Nei prossimi minuti potrai veramente prendere in mano la tua vita e indirizzarla dove desideri! Sarà il primo passo verso la realizzazione dei tuoi sogni e il tuo completo benessere psico-fisico.



Grazie al regalo che hai ricevuto fornendo la tua mail, hai compreso **COSA** fare per migliorare la tua situazione lavorativa, con indicazioni che potranno veramente aiutarti a fare la differenza, diminuendo il senso di stress e favorendo una migliore presa a carico nella gestione delle risorse umane.

Adesso potrai sapere **COME** mettere in atto queste informazioni.

Tra poco conoscerai cosa fanno le persone di successo per lavorare meglio con gli altri, ma soprattutto comprenderai cosa fanno per se stessi, per mettersi in condizione di svolgere il proprio lavoro o la propria misssione nel migliore dei modi.

### Ricorda che solitamente servono 25/30 giorni per creare una nuova abitudine, quindi tra circa un mese, se metterai in pratica queste informazioni acquisirai benefici duraturi e costanti nel tempo, che saranno tuoi per sempre.

### SOLO SE STAI BENE CON TE STESSO/A

### PUOI FAR STAR BENE E GESTIRE GLI ALTRI

**Sono tre i concetti principali di questo documento, tre argomenti che se padroneggiati possono cambiare in meglio la vita delle persone. E soprattutto LA TUA!**

**Sei pronto????**

**ALLORA COMINCIAMO!!!**

**Il primo concetto di cui ti voglio parlare si chiama teoria delle tre sfere e** deriva da uno dei più influenti autori a livello internazionale sulle tematiche manageriali e di crescita personale: Stephen R. Covey.[[1]](#footnote-1)

### La teoria delle tre sfere

*Concedimi la serenità di accettare le cose che non posso cambiare, il coraggio per cambiare quelle che posso e la saggezza per riconoscerne la differenza.”*

R.Niebuhr.

La teoria delle tre sfere è un utile esercizio di consapevolezza per agire sul proprio grado di proattività, e comprendere in modo immediato come si impiegano le proprie energie e il tempo.

Ti spiegherò ora in dettaglio di cosa tratta questo modello e come poterlo applicare all’interno di un gruppo, per raggiungere gli obiettivi pianificati.

Si può spiegare questa teoria utilizzando il disegno qui sotto.

Ipotizziamo che esistano 3 aree o sfere, dal nome: coinvolgimento, influenza e controllo.

Al loro interno rientrano delle situazioni e/o comportamenti che hanno un diverso impatto sulla vita di ognuno.

Per farti capire meglio ho inserito degli esempi pratici per condividere con te, qual è l’atteggiamento più utile da avere per ottimizzare il proprio tempo e le proprie energie.



**SFERA DEL COINVOLGIMENTO**

All’interno della sfera del coinvolgimento rientrano tutte quelle situazioni e/o avvenimenti che hanno un impatto sulla nostra vita ma verso i quali non si ha alcun controllo o potere di modificarli.

Ecco qualche esempio: il tempo atmosferico, (non si può decidere se piove o c’è il sole), il prezzo della benzina, le decisioni politiche, il passato, ecc.

Su questi avvenimenti non si ha alcun potere di cambiamento (a meno che non siamo, il presidente degli Stati Uniti e possiamo influenzare le decisioni politiche ☺), quindi nel momento in cui ci si trova ad affrontare alcune di queste situazioni, l’atteggiamento utile da adottare **è di accettare ciò che è accaduto e recepire un eventuale insegnamento.**

Mi spiego meglio, se si parcheggia la macchina in sosta vietata e si prende una multa salata, in seguito si può decidere se arrabbiarsi per giorni interi, oppure comprendere che la prossima volta sarebbe meglio parcheggiare da un’altra parte. Se si è avuta un’esperienza negativa con un’altra persona si puo’ continuare a pensare a quello che è accaduto stando male, oppure capire cosa fare di diverso la prossima volta, che ci si trova davanti a una situazione simile.

Nell’ambito lavorativo in cui operiamo alcuni eventi che rientrano in questa sfera, possono essere: decisioni politico/gestionali, modo di fatturazione delle prestazioni fornite, malattie improvvise del personale, ecc.

**SFERA DELL’INFLUENZA**

All’interno della sfera dell’influenza, rientrano invece tutte quelle situazioni o avvenimenti che hanno un impatto diretto sulla propria vita ma che dipendono anche da una seconda parte. Di solito rientrano le situazioni in cui si ha che fare, con altre persone.

In questi casi una parte può anche impegnarsi per raggiungere un obiettivo, ma se questo dipende anche da qualcun altro, non è detto che il risultato finale sia quello sperato. **In queste situazioni il comportamento utile da adottare è impegnarsi al 200%;** cioè fare in modo di andare oltre i propri limiti pur sapendo, che l’altra parte ha comunque un’influenza importante nel far raggiungere o meno l’obiettivo desiderato.

All’interno di essa rientrano molte situazioni tipiche dei team lavorativi o sportivi, poiché ogni singolo giorno il modo di lavorare dei vari componenti, si ripercuote necessariamente sugli altri, con effetti positivi o negativi a dipendenza dei rapporti che si creano tra le varie persone.

**SFERA DEL CONTROLLO**

All’interno di questa sfera rientrano tutte le azioni che dipendono totalmente da noi stessi. Come per esempio, ciò che si mangia, ciò che s’indossa, quanto tempo dedicare allo studio di un argomento, che atteggiamento avere nei confronti di una certa situazione, ecc.

Come nelle altre due sfere, è bene sapere quale sia la cosa utile da fare, l’atteggiamento da adottare; in questo caso **è crearsi abitudini che possano essere utili alla persona.**Per esempio, in ambito sanitario, decidere di mettere sempre nello stesso posto il piano di lavoro giornaliero del reparto in cui lavori è un’abitudine che può far guadagnare tempo nel momento in cui bisogna consultarlo; iniziare la consegna trattando alcuni concetti piuttosto che altri può essere un modo per ottimizzare i tempi e la condivisione delle informazioni.

Seguire una certa procedura durante una visita medica può migliorare la presa a carico dei pazienti, ridurre il numero degli errori e migliorare l’auto stima dei collaboratori e l’ambiente.

Riepilogando, determinare e comprendere in quali di queste tre sfere impieghiamo il nostro tempo e le nostre energie, può far capire molto sul proprio grado di proattività.

Infatti, le persone pro attive si focalizzano soprattutto su comportamenti che rientrano nella sfera del controllo, cioè su quei fattori che dipendono esclusivamente dalle loro azioni. Le persone reattive, invece, sprecano continuamente tempo ed energie su problemi o situazioni che non dipendono da loro e su cui non poter far nulla per cambiarle. **In questo modo delegano ad altri la responsabilità di decidere.**

La cosa più interessante di queste tre sfere è che non sono statiche, infatti, grazie ai propri comportamenti o abitudini performanti molte volte è possibile “allargare” la propria sfera di influenza, togliendo per esempio spazio, alla sfera del coinvolgimento.

Ecco un esempio:

Immagina un settore commerciale di un’azienda che sta attraversando un periodo non buono, in cui i rapporti tra le persone non sono ottimali, i tempi di consegna dei formulari non rispettati, non si conoscono procedure che potrebbero facilitare il lavoro quotidiano ecc.

I membri possono decidere di continuare a lamentarsi con la Direzione o i superiori per ciò che sta accadendo, oppure rimboccarsi le maniche, prendere in mano la situazione e cominciare a cambiare le proprie abitudini: formarsi e acquisire nuove competenze, modificare il modo di comunicare, cambiare gli strumenti a disposizione, ecc.

Facendo ciò può accadere che le cose migliorino e si modifichi la percezione dei terzi e della Direzione nei loro confronti. Magari in futuro, progetti che erano affidati ad altri reparti o altre persone potrebbero essere delegati a loro con un conseguente aumento del loro grado d’influenza.

Pensa alla tua attuale situazione lavorativa, e al contesto in cui operi in questo periodo.

Che tipo di atteggiamento adottate nei momenti difficili? Sprecate energie e tempo per lamentarvi per cose che non potete cambiare o vi impegnate a migliorare le vostre risorse?

Il tipo di scelta intrapresa in casi come questi può davvero fare la differenza per il raggiungimento dei vostri obiettivi.

### 

### Il Focus



Il nostro cervello possiede una funzione meravigliosa il cui nome è SAR, Sistema di Attivazione Reticolare.

Ecco come lo definisce Wikipedia: “ll **sistema reticolare attivatore ascendente**, noto anche con gli acronimi **ARAS** in lingua inglese (*ascending reticular activating system*) e **RAS** (in inglese *reticular activating system*), è un complesso di neuroni del sistema nervoso centrale specializzati nel controllo dello stato di veglia e del ritmo circadiano mediante eccitazione della corteccia cerebrale dove vengono elaborati gli stimoli sensoriali.”[[2]](#footnote-2)

Esso è semplicemente una funzione del cervello che permette a ogni individuo di visualizzare e riconoscere più facilmente le cose o le situazioni a cui si pensa in modo continuativo.

Ci troviamo in un momento storico in cui si è continuamente sottoposti a moltissimi stimoli e informazioni: per preservare la propria integrità mentale il cervello fortunatamente cancella alcuni stimoli e ne conserva altri. **In genere, proprio quei concetti a cui noi per un motivo specifico siamo interessati.**

Pensate a quando ci si reca da un rivenditore per cambiare la macchina.

Di solito i tempi di consegna si aggirano sui due mesi. Appena uscito dalla concessionaria e nei giorni e settimane successive sarà molto probabile che lo stesso modello scelto si veda in giro dappertutto, sui giornali sarai catturato dalle pubblicità concernenti le macchine, in un discorso tra altre persone sarai colpito da una frase riferita a quest’argomento, ecc.

Cos’è successo nella nostra testa? La volontà di comprare un’auto di un certo tipo ha attivato questa meravigliosa funzione: il SAR. E da quel momento in poi la mente per aiutarci ad adottare le opportune scelte, ha fatto in modo che ciò che riguardava l’argomento "automobile", fosse da preferire rispetto alle altre informazioni che riguardavano altri concetti.

Molto probabilmente dopo qualche tempo che si sarà ricevuto l’auto, il focus verso l’argomento lentamente diminuirà e si ritornerà ad avere un livello di attenzione non così specifico.

Per attivare il SAR a nostro favore, oltre che definire in modo molto dettagliato l’obiettivo da raggiungere sono molto importanti le domande che ci si pone. Proprio su questo in particolare dovresti lavorare insieme ai tuoi colleghi ed è un processo che ti coinvolgerà per molto tempo.

Infatti, se davanti a una situazione magari non piacevole continuiamo a domandarci: “Perché è successo? Perché proprio a me? Ecc. Queste domande ci faranno focalizzare sul problema e ciò difficilmente potrà aiutarci a uscire da quella situazione.

Sarebbe molto più utile spostare il nostro focus ponendoci domande che ci portano verso la soluzione: “Cosa posso fare per risolvere questa situazione? “Dove posso reperire le informazioni necessarie per conoscere questa procedura? “Chi posso contattare per capire meglio questo documento? “Cosa posso fare di diverso la prossima volta per evitare di ripetere l’errore che ho compiuto?” Ecc.

Quindi, visto che ci poniamo domande in ogni istante della nostra vita è bene utilizzare quelle che ci aiuteranno ad avere risposte di qualità e di conseguenza una vita di qualità.

E’ utile quindi, concordare in equipe un tacito accordo: è vietato nel momento in cui ci si confronta portare solo dei problemi! Se c’è un problema allora ci può essere anche una soluzione e molto probabilmente un’opportunità; quindi ognuno è invitato a far seguire al problema, anche una possibile soluzione o proposta.

Ciò non è facile da diffondere, visto che di solito le persone sono molto brave a “delegare” i vari compiti e solo pochi hanno la forza e la volontà di prendersi carico di eventuali decisioni o suggerimenti. Ma chi conduce un team deve avere come obiettivo principale il miglioramento delle qualità dei propri collaboratori.

Bisogna conoscere bene le persone con cui si vive quotidianamente nel contesto lavorativo, capire cosa può dare ognuno in base alle proprie caratteristiche e spingerle oltre a quelli che credono siano i loro limiti, logicamente tutelandoli.

Vedere che un collaboratore nel giro di 6 mesi/1 anno riesce a modificare abitudini e/o comportamenti che gli permettono (e permettono alla struttura) di raggiungere determinati obiettivi pianificati insieme, per me è fonte di grande soddisfazione. Poiché come amo ripetere spesso al mio team che tra 10 anni non tutti probabilmente lavoreremo ancora insieme, quindi sarebbe bello ricordare questi giorni con piacere e magari un pizzico di malinconia. Questo sarà possibile solo se, nel presente si adotteranno abitudini e comportamenti etici.

### \\APPL-01\RedirectedFolders\davide.uzzo\Desktop\240_F_66780827_csh9CW8juJhzuhGBfQT4wfdIvWOPkp0C.jpg

### La zona di comfort



Questo è un concetto molto importante da analizzare nel momento in cui si desidera affrontare un cambiamento. Per zona di comfort si intende quella zona o area in cui sono inclusi comportamenti e abitudini a noi familiari e che si eseguono a volte inconsciamente. Gli individui si è soliti affermare siano “animali abitudinari”, infatti, nel momento in cui si deve affrontare una situazione nuova o non conosciuta, solitamente si tende a evitare questa nuova esperienza rimanendo nel contesto a noi familiare, seppure a volte non sia funzionale.

Ma perché ciò accade?

Ha spiegato molto bene questo fenomeno negli anni ’50 il chirurgo plastico Maxwell Maltz, (n.d), il quale paragonò l’atteggiamento verso il cambiamento delle persone al funzionamento di un termostato. Quando si programma un termostato in casa, esso controlla l’impianto della caldaia in maniera tale da mantenere la temperatura desiderata qualunque sia la situazione del tempo esterno. Se in un ambiente entra dell’aria fredda che fa abbassare la temperatura, il termostato attiverà l’impianto di riscaldamento per ripristinare la temperatura desiderata. Viceversa, se fa troppo caldo attiverà l’aria condizionata per raggiungere sempre la temperatura decisa in precedenza.

Egli, durante la sua pratica medica si accorse che molti dei suoi pazienti dopo aver subito interventi facciali di ricostruzione anche molto invasivi, guardandosi allo specchio si vedevano come prima dell’intervento. Si chiese come poteva essere giustificato questo comportamento e studiando le dinamiche della coscienza di sé, scoprì un processo di auto correzione interna che chiamò **psicocibernetico.**

Il termine cibernetico indica un meccanismo di stimolo-risposta presente negli organismi ed in certe macchine, come per esempio, il termostato.

Secondo Maltz, qualunque cambiamento che apportiamo nella nostra vita, porta fuori l’individuo da una zona di tranquillità inviando un segnale chimico di paura, ansia o disagio al nostro sistema nervoso.

La mente coglie questo messaggio, lo codifica come un segnale di pericolo e mette in atto le azioni necessarie per tornare allo stato precedente, proprio come un termostato!

Questo meccanismo non sempre è sbagliato, anzi in certe situazioni può salvare la vita degli esseri umani. Pensate a quando qualcuno sta per essere investito da una macchina: una scossa di adrenalina trasmessa da un segnale del cervello può permettere alla persona di saltare e salvarsi.

Tuttavia, **in un contesto sociale in cui raramente la nostra sopravvivenza giornaliera è in pericolo, lo stesso meccanismo che può fungere da salvavita, può invece contrastare gli sforzi di crescita o cambiamento nella vita e nel lavoro.**

Quindi il problema non è nel sistema in sé, ma dipende da come noi interpretiamo il segnale chimico di paura, poiché esso non sempre identifica un reale pericolo, ma è più che altro una serie di domande, per esempio: “Sei sicuro di volerlo fare?; Stai affrontando una situazione nuova, ne sei consapevole?”

Esso si comporta sempre come un pilota automatico, che interverrà per riportarci sulla rotta stabilita a livello dei circuiti dei neuroni cerebrali.

Per creare nuove relazioni tra i neuroni serve ripetere un atto quotidianamente per diverso tempo, solo così si potranno creare a livello cerebrale nuove e più forti connessioni all’interno della mente inconscia, che si chiameranno nuove abitudini.[[3]](#footnote-3)

Per spiegare come è possibile attuare un processo di ricondizionamento neuronale e quindi nuove abitudini, servono in genere 28 giorni; ma perché proprio questo lasso di tempo?

Di seguito ho inserito una citazione testuale tratta dal libro “La risposta” scritto da Assaraf J., Smith M., e che mi è stato molto utile per diventare consapevole delle enormi potenzialità che possediamo e di come poterle utilizzare al meglio.

“Alcuni anni fa la NASA progettò un affascinante esperimento per studiare l’impatto fisiologico e psicologico del disorientamento spaziale, un fenomeno che si verifica negli astronauti dopo un prolungato periodo in un ambiente in assenza di gravità. La NASA equipaggiò un gruppo di astronauti volontari di lenti convesse che ruotavano la realtà nel campo visivo di 180°, in questo modo il mondo dal loro punto di vista era a testa in giù. Gli scienziati studiarono i soggetti per scoprire quali fossero gli effetti degli occhiali se indossati per 24 ore al giorno,

Anche durante il sonno. All’inizio, i soggetti manifestarono tensione e ansia estreme con ripercussioni sulla pressione del sangue e altre funzioni vitali. Con il passare del tempo, i volontari si adattarono al nuovo livello di stress, ma non del tutto: in fondo, vedevano tutto al contrario!

Dopo 26 giorni dall’inizio dell’esperimento, in uno dei volontari si verificò un fenomeno sbalorditivo: il suo mondo torno a essere “dritto”. Le lenti erano le stesse e il soggetto continuava a indossarle, ma ora vedeva tutto ciò che lo circondava in modo normale. Nei giorni seguenti, in tutti gli altri astronauti si verificò lo stesso fenomeno.

Cos’era successo? Dopo 26 - 30 giorni di continua comunicazione di messaggi bizzarri, la mente dei soggetti creò un numero di nuove connessioni neuronali sufficiente a rimappare completamente il cervello in modo da consentire loro una percezione visiva e spaziale funzionante sebbene con una differenza di 180°.

Con esperimenti successivi, i ricercatori scoprirono che rimuovendo le lenti, anche per brevi periodi, durante le tre o quattro settimane di prova, **l’adattamento neuronale non si verificava.** In altre parole, erano necessari dai 26 ai 30 giorni di comunicazione ininterrotta e costante di una nuova informazione percettiva (conscia) perché la mente inconscia accettasse di adattarsi alla nuova informazione e la considerasse normale.

Questo significa che è necessario utilizzare tecniche di ricondizionamento neuronale per approssimativamente 30 giorni affinché la mente inconscia assorba un nuovo orientamento.”[[4]](#footnote-4)

Per la mia realtà il primo step necessario per promuovere il cambiamento, è stato condividere queste informazioni con i miei colleghi, per renderli consapevoli di ciò che avviene all’interno di noi quando ci si pone di fronte a qualcosa di nuovo o sconosciuto. E soprattutto chiedere e ottenere il permesso di aiutarli soprattutto all’inizio a rimanere fuori dalla loro zona di comfort quando la voglia di entrarci sarebbe stata elevata.

Inizialmente i cambiamenti di solito incutono un po’ di timore; un modo per affrontarli al meglio è quello di sapere dove siamo, per essere consapevoli dei nostri punti deboli e dei nostri punti di forza.

La possibilità di apprendere nuovi concetti e/o abitudini è un dono che ognuno di noi dovrebbe farsi per avere in cambio più risorse e più libertà.

BENE, ora stop alla teoria!

Siamo giunti al momento di mettere in pratica ciò che ho condiviso con te.

Infatti, tutte le più belle e utili teorie o i migliori corsi del mondo, non serviranno a nulla se non sono seguiti IMMEDIATAMENTE da azioni concrete e reali che determineranno i cambiamenti auspicati.



**COMINCIAMO SUBITO!**

Pensa a questi ultimi giorni

Quali e quante attività hai eseguito?

Dove hai impiegato principalmente le tue energie?

Che risultati hai ottenuto?

Inserisci nelle 3 sfere le tue azioni e/o pensieri

DOPO AVER INSERITO LE VARIE ATTIVITA’ E ABITUDINI NELLE 3 SFERE, pensa ora a come potresti ottimizzare il tuo tempo e le tue energie, dedicando più spazio ad alcuni aspetti e togliendolo ad altri.

CONTROLLO

INFLUENZA

COINVOLGIMENTO

Sii sincero/a con te stesso/a questa è una grande opportunità per cominciare a migliorare vari aspetti della tua vita.

Scrivi di seguito cosa intendi fare da subito per migliorare la tua situazione attuale.

|  |
| --- |
|  |

**PRATICA, PRATICA, PRATICA!!!**

****

Questo e-book non finisce qui, poiché ho deciso di fornirti un’altra grande opportunità.

La possibilità di cominciare un entusiasmante cammino che ti porterà a diventare ancora più consapevole del tuo stato attuale di partenza e su cosa focalizzarti per guadagnare tempo nel raggiungere i tuoi obiettivi.

**Ecco di seguito un “VIAGGIO” che ti consiglio di intraprendere non solo ora, ma in ogni momento in cui ti troverai ad affrontare dei cambiamenti.**

Prenditi del tempo per te stesso, fai in modo che per circa 30 minuti/ 1 ora nessuno possa disturbarti, e rispondi sinceramente alle seguenti domande.

Sarà un nuovo inizio.

**Fatti questo regalo. Te lo meriti proprio!!!**

BUON VIAGGIO!!!!

**1 COMINCIA IL VIAGGIO…**

****

• **Impara a cercare il silenzio:** il silenzio è la palestra della mente. Nel silenzio riusciranno a emergere i tuoi veri desideri.

• **Impara a farti le domande giuste:** le domande che ti fai, guidano i tuoi comportamenti.

Prima di iniziare, fai chiarezza dentro te stesso, su dove sei davvero oggi…

**1. Che cosa hai amato degli ultimi 12 mesi?**

**Quali sono stati i tuoi momenti magici?  Che cosa è stato davvero speciale e straordinario?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Che cosa hai raggiunto? Quali sono stati i tuoi punti di arrivo?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Quali sono le cose che vorresti ripetere anche nei prossimi mesi?** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2. Cosa non ti è piaciuto? Quali cose hanno rappresentato per te degli ostacoli e delle sfide?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Che cosa vorresti non si ripetesse più?** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Quali segni ti hanno lasciato queste esperienze?  Cosa hai imparato da esse?**

**Perché sono state importanti e utili per te?** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. Quali decisioni prese si sono dimostrate davvero potenzianti? Quali sono state le tue decisioni più importanti?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Quali passi conti di fare nei prossimi 12 mesi, in virtù di queste decisioni?** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2 ESSERE CONSAPEVOLE**

****

Ora che hai fatto il punto della situazione, è indispensabile acquisire consapevolezza e certezza sulla tua capacità di prendere tra le tue mani qualsiasi sogno e poterlo realizzare. Fai un elenco di quelli che in passato sono stati per te solo sogni ed ambizioni, prima di essere riuscito a realizzarli.

**1 Quali sono state le cose, piccole o grandi, che ti sembravano molto difficili o impossibili da realizzare e/o da ottenere?** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Evidenzia con un segno 2/3 situazioni** che ritieni siano state le più difficili in assoluto o le meno probabili da raggiungere.

Per le voci che hai evidenziato, **scrivi ora quali sono stati i passi che hai compiuto** per portare a termine la loro realizzazione. Forse non hai seguito un percorso pienamente cosciente, forse è stata una spinta irrazionale, un desiderio a spingerti all’azione. Qualcosa di forte che si è trasformata in te in una sorta di straordinaria, benefica “ossessione”.

**2. In questo caso ti sei focalizzato su di essa continuamente?**

|  |
| --- |
|  |

**3. Hai investito molte energie mentali ed emotive?**

|  |
| --- |
|  |

**4. Hai creato un vero e proprio piano di azione? Quali sono stati i passi che hai compiuto per raggiungere la meta?**

|  |
| --- |
|  |

**3 AUMENTA L’ENTUSIASMO**

****

Ora che hai acquisito consapevolezza su cio’ che è avvenuto e sulla tua capacità di raggiungere gli obiettivi e realizzare i tuoi sogni, **è tempo di decidere dove vuoi andare.**

**Scrivi TUTTI gli obiettivi che vuoi raggiungere da qui a 20 anni.** Si, hai letto bene, da qui ai prossimi 20 anni!

Prenditi tutto il tempo e sii certo/a di includere **QUALSIASI cosa tu voglia fare, essere, condividere, creare, avere, dare.** Includi anche i tuoi obiettivi finanziari, fisici, di relazione, di contributo sociale. Qualsiasi cosa tu voglia imparare, godere, vivere. Non importa quanto possa sembrarti esagerata o futile, questa è la tua occasione per sognare senza limiti.

**Pronto/a? Via! Lascia scorrere la penna sulla pagina senza freni !!!**

|  |  |
| --- | --- |
| OBIETTIVO | ANNI |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Una volta terminato, **rileggi la tua lista e per ciascun obiettivo, scrivi il numero di anni di cui pensi di aver bisogno per raggiungerlo** (per es. 1 anno, 2-3 anni, 5 anni, 10 o 20 anni ecc...)

**4 IL FOCUS**

****

Leggi nuovamente l’intera lista.

Di tutti gli obiettivi che hai scritto, Quali sono i primi 5 per i quali sei disposto/a ad impegnarti Con tutta te stesso/a ? Quelli che trovi più stimolanti? Quelli che desideri di piu’?

|  |
| --- |
| 1 |
| 2 |
| 3 |
| 4 |
| 5 |

**5 IMPEGNATI**

****

Che cosa faresti nella vita se avessi la certezza di riuscire? Se fossi sicuro/a di non fallire, in cosa ti impegneresti più che mai? Rispondi a queste domande, ti aiuteranno a fare chiarezza sulle tue vere passioni. Sulle cose che più di altre ti entusiasmano. Sui tuoi veri desideri.

Inizia a pensare a ciò che non vuoi più tollerare. A ciò che vuoi cambiare o migliorare nella tua vita. Pensa a ciò di cui non sei soddisfatto/a e di cui non vuoi più accontentarti. Che cosa ti sta dando più fastidio nella tua vita e della tua persona?

Per ciascuno dei 5 obiettivi scrivi una breve riflessione spiegando perché sia un “must” per te raggiungerli.

**1. Quali sono i motivi per cui raggiungerai ad ogni costo questi obiettivi?  Ricorda, scrivi prima i motivi, poi procedi con la prossima domanda !**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. Chi ne potrebbe beneficiare oltre a te? E quali benefici, specificamente, ne potrebbero avere?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**4. Che cosa ti serve per raggiungere ciò che hai definito? Che cosa devi imparare, migliorare o cambiare per diventare la persona capace di produrre questo risultato?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**5. Quando avrai raggiunto ciò che desideri, che cosa ci sarà di diverso nella tua vita rispetto a oggi?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6. Nello specifico, come sarà migliorata la tua vita?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Probabilmente, al fine di raggiungere i tuoi obiettivi, ci sono alcune cose che dovrai fare, pur non avendone molta voglia. Ricorda che se mantieni alto il livello del tuo entusiasmo e della tua passione sarai in grado di raggiungere qualsiasi meta. Prima, però, devi acquisire coscienza degli **sforzi** e **dell’impegno** necessari. **Quali sono esattamente?**

Non lasciare mai incompiuta la focalizzazione di un obiettivo! Quando si fissa una meta, bisogna sempre far seguire l’azione. **Devi agire immediatamente**.

**1. Decidi adesso: qual è la cosa più piccola che puoi fare immediatamente, per portarti  in direzione dei tuoi principali obiettivi? (per esempio: fare una telefonata, organizzare un incontro, acquisire informazioni in internet, iscriverti a un corso, parlare con qualcuno ecc..)** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2. E ora: Qual è la cosa “grande” che decidi  di fare immediatamente per raggiungere il tuo  obiettivo?  ( per esempio: prendere una decisione importante, gettare via in questo istante il cibo che hai in casa e che è dannoso alla tua salute, regalare alcune cose di cui non hai più bisogno ecc...)** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**BUON VIAGGIO E BUON DIVERTIMENTO**

Continua a seguirmi su:

[www.illavorochefabene.com](http://www.illavorochefabene.com)

A presto

Davide



1. Stephen Covey (n.d). In Wikipedia. Disponibile da <https://it.wikipedia.org/wiki/Stephen_Covey> [03.novembre 2016] [↑](#footnote-ref-1)
2. Sistema reticolare attivatore ascendente. (n.d). In Wikipedia. Disponibile da

   <https://it.wikipedia.org/wiki/Sistema_reticolare_attivatore_ascendente> [30 ottobre 2016] [↑](#footnote-ref-2)
3. Rielaborazione di concetti, tratti da Assaraf J., Smith M. (2009). La risposta. p.92,93. [↑](#footnote-ref-3)
4. Assaraf J., Smith M. (2009) p.137,138 [↑](#footnote-ref-4)