

CAMBIA PARADIGMA
CAMBIA
LA TUA VITA



Aziona il successo ORA!

BOB PROCTOR

PREFAZIONE DI SANDRA GALLAGHER

TRADUZIONE DI ROSSELLA PRUNETI

RP PUBLISHING

Thinking Into Results

UN PROCESSO PER LA TRASFORMAZIONE PERSONALE O AZIENDALE RADICALE



IL PROGRAMMA IN 12 LEZIONI
DOTT. SSA ROSSELLA PRUNETI

WEB WWW.ROSSELLAPRUNETI.IT SOCIAL @ROSSELLAPRUNETI

PGI CERTIFIED
CONSULTANT
Turn Thinking Into Results



CAMBIA PARADIGMA
CAMBIA
LA TUA VITA

BOB PROCTOR

TRADUZIONE DI ROSSELLA PRUNETI

RP PUBLISHING

Titolo originale: *Change Your Paradigm. Change Your Life.* © 2021

**Original English–language edition published by G&D Media.
All rights reserved.**

**Copyright licensed by Waterside Productions, Inc.,
arranged with Vicki Satlow Literary Agency.**

Edizione italiana: *Cambia paradigma. Cambia la tua vita* © 2021
RP Publishing (15 settembre 2021)

Traduzione di Rossella Pruneti

ISBN 9788899174453 (Edizione brossura)

RP Publishing difende il diritto di copyright.
Il copyright alimenta la creatività, incoraggia la pluralità di opinione,
promuove la libera discussione e mantiene viva la cultura.
Grazie per avere acquistato una copia autorizzata di questo libro
e per rispettare la legislazione sul copyright.

Tutti i diritti riservati.

**Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta
in alcuna forma o con qualsiasi mezzo
(elettronico, meccanico, fotostatico, scanner o di altro genere)
senza il permesso scritto dell'editore,
fatta eccezione per eventuali brevi citazioni nelle recensioni.**

Per la distribuzione dell'edizione italiana, contattare:
RP Publishing - Fitness Media SRLU
www.fitnessmedia.it

Stampato da Press Up S. R. L. via Catone 6 00192 Roma (Italia)

INDICE

Prefazione.....	7
1. L'eccezionale potere di cambiare.....	11
Paradigmi e abitudini.....	13
Competenza inconscia.....	14
Acquisire consapevolezza.....	18
Energia e forma.....	21
Insoddisfazione creativa.....	23
Imprese e sistemi.....	24
Comprendere la tua programmazione.....	28
Atteggiamento: la parola magica.....	30
2. Vivi con il paradigma di un altro?.....	34
Crea il mondo che vuoi.....	35
Vuoi?.....	38
Immaginazione determinata.....	39
Obiettivi A, B e C.....	41
Attrai ciò che ti serve.....	45
Creare o disintegrare.....	48
Trova il tuo scopo.....	49
Desiderio: il segreto per essere bravi.....	52
Uscire dall'isolamento.....	54
Chi sa imparare, erediterà la Terra.....	56
3. Sviluppa sicurezza per cambiare paradigma.....	58
La sicurezza viene dalla conoscenza.....	59
La tirannia delle "altre persone".....	60
Denaro: un bene necessario.....	62
Il successo e l'ideale degno.....	66
4. Paradigmi e cibernetica.....	73
Un meccanismo psicologico.....	74
Comprendere i paradigmi.....	76
Polarità.....	77
Crescita e fastidio.....	79
Pensa a partire dallo stato desiderato.....	81
5. L'effetto delle credenze sul paradigma.....	85
Credenza e rivalutazione.....	86
Credenza conscia contro inconscia.....	89

Superare la distrazione.....	93
Come funziona la pubblicità.....	96
Rispondere invece che reagire.....	97
Risolvere i problemi con la scrittura.....	99
6. Il paradigma da performance.....	103
Decisione, visualizzazione, disciplina.....	105
Operare su frequenze.....	107
Sceneggiatura per una vita di successo.....	108
Il socio di responsabilità.....	111
Senti l'immagine.....	113
Stabilisci un nuovo standard.....	114
Tu e solo tu.....	116
Autodisciplina.....	117
Usa l'autosuggestione.....	118
Elimina la procrastinazione.....	119
8. Le lezioni della gratitudine in libertà.....	120
Un esercizio per iscritto.....	120
Posizionati su una frequenza d'amore.....	123
Vattene via.....	124
Libertà finanziaria.....	126
8. I vantaggi di cambiare paradigma.....	130
Cambiare percezione.....	130
Padroneggiare il tempo.....	131
Utilizza la creatività.....	134
Produttività ed efficacia.....	136
Logico rispetto a illogico.....	137
Cambia il paradigma del denaro.....	138
9. Il paradigma positivo come abitudine di vita.....	145
Ignoranza e conoscenza.....	145
Comprendere e studiare.....	147
L'abitudine della ripetizione.....	149
Cosa vuoi veramente?.....	150
Un Oscar, un Emmy e un Tony.....	151
Otto principi per la vita.....	155

PREFAZIONE

Ti sei mai chiesto perché spesso non basta lavorare tanto per avere i risultati sperati? Sei mai rimasto perplesso che, nonostante ti prefiggi degli obiettivi da tempo, continui a non raggiungerli, anno dopo anno? Quando accade qualcosa di stressante nella società o nella vita privata, non capisci perché ti rimane difficile controllare atteggiamento mentale ed emozioni mentre gli altri sembrano rimanere calmi, composti e fiduciosi? I soliti consigli dello sviluppo personale (come pensare positivo, visualizzare ciò che vuoi o ripetere le affermazioni) troppo spesso assomigliano alla fatica di spingere un macigno in salita invece del processo semplice, entusiasmante e veloce che ci aspettiamo. Queste domande frequenti sulla crescita personale trovano risposta in un fattore trattato da pochi coach, insegnanti o filosofi.

Nel lungo termine il fattore che controlla completamente il successo o il fallimento è il paradigma. In questo libro Bob Proctor, leggenda dell'oratoria motivazionale ed esperto di crescita personale, presenta un materiale incredibile che in passato era disponibile solamente a chi partecipa ai suoi esclusivi seminari dove si registra sempre il tutto esaurito. Qui troverai una formazione di massimo livello e imparerai come ottenere

PREFAZIONE

risultati in maniera sistematica, consistente e fattibile, bypassando gli effetti peggiori degli elementi che distruggono il successo quali paura di fallire, paura di avere successo, procrastinazione e più di tutti: l'autosabotaggio.

Bob ti mostrerà come gestirli dedicando tempo a lavorare sul tuo paradigma, l'unica cosa che la stragrande maggioranza delle persone trascura eppure è la più importante. Allora, cos'è un paradigma? Come spiega Bob, semplificando molto, un paradigma è un programma mentale situato nel subconscio che ha quasi esclusivo controllo di ogni comportamento abituale (e quasi ogni comportamento è abituale).

I paradigmi sono una molteplicità di abitudini trasmesse di generazione in generazione e si manifestano sotto molti aspetti. I paradigmi rappresentano il modo in cui vedi te stesso, il mondo e le opportunità; sono come ti poni di fronte al cambiamento e alle sfide. Appena ti rendi conto che tutto il comportamento è controllato dai paradigmi, cambia come guardi al mondo intero. Forse conosci qualcuno sempre arrabbiato, scontento se c'è un cambiamento nella vita e incapace di trovare qualcosa di positivo nei problemi. Magari conosci anche qualcuno che lotta contro l'aumento di peso corporeo da anni o decenni. Per un po' di tempo sembra procedere

PREFAZIONE

bene, in salute e perdendo peso, ma quasi sempre rimbalza alla situazione di partenza. Magari conosci anche qualcun altro che pare inchiodato su un certo stipendio da anni e non riesce a ottenere un aumento. Tutte queste cose sono controllate dai paradigmi. Proprio come i paradigmi possono essere prigionie che costruiamo da soli, possono essere cambiati per darti la libertà di diventare esattamente come desideri.

In questo libro Bob ti svelerà il segreto per liberarti dai paradigmi limitanti e cambiare il tuo attuale paradigma (quel programma mentale in azione di sottofondo) trasformando situazione finanziaria, salute, carriera, relazioni e la vita in generale.

Bob Proctor è l'insegnante perfetto per guidarti in questo viaggio. Bob ha studiato la mente e il potenziale umano con alcuni dei migliori cervelli al mondo. Nel 1961 iniziò a studiare l'immortale classico sul successo *Pensa e arricchisci te stesso* di Napoleon Hill e gli cambiò la vita. Bob ha ascoltato migliaia di volte le registrazioni della leggenda dello sviluppo personale Earl Nightingale. Bob ha perfino lavorato accanto a Earl Nightingale nell'azienda Nightingale-Conant Corporation, dal 1968 al 1973, prima di passare a fondare la propria, il Proctor Gallagher Institute, con la socia e co-fondatrice Sandy Gallagher.

Oggigiorno sono milioni le persone ispirate da lui attraverso il successo cinematografico *The Secret*, i libri tra i quali il *New York Times* best seller *Sei nato ricco*, i programmi di coaching e gli eventi dal vivo.

—SANDRA GALLAGHER

COPIA OMAGGIO NON CEDIBILE

L'eccezionale potere di cambiare

Questo sarà un libro incredibile per alcuni di voi. Perché non dico per tutti? Perché voglio sottolineare l'assoluta importanza di prendere la decisione di cambiare la tua vita. Decidi tu se lo sarà per te.

Cambiare paradigma richiede di impegnarsi nella decisione perché va in direzione opposta a quasi tutto ciò che ci è stato insegnato. Frequentiamo la scuola, prendiamo un libro, lo leggiamo, facciamo domande sull'argomento e poi passiamo a un altro libro. La verità è che probabilmente non possiamo comprenderne i contenuti in questo modo. Leggere qualcosa una volta sola e poi passare ad altro non permette di capire.

Il paradigma è stato costruito attraverso la ripetizione (costante e distanziata) e quello è anche il modo con cui lo cambierai. Eppure ciò non torna alla maggioranza delle persone: fanno riferimento a come sono e a come sono stati educati in passato, quando non erano affatto condotti verso una vera crescita personale ma stavano semplicemente raccogliendo informazioni.

Vedi persone con lauree molto importanti conseguite

presso università prestigiose che hanno difficoltà nella vita. Non possiedono sufficiente denaro e non occupano un buon posto di lavoro. Se gestiscono un'azienda, finiscono con un fallimento o la chiusura. Tu penserai: "Sono intelligentissimi, come mai accade tutto questo?". La verità è che non sono affatto intelligenti. Hanno accumulato molte informazioni ma non le usano. Il comportamento è controllato dai paradigmi, non dalle informazioni che possiedono. Non fanno ciò che sanno fare. Per qualche strano motivo, non lo scopriranno mai. Non si fermano mai ad analizzare il proprio comportamento in relazione a cosa fanno.

Negli anni ho notato che la maggioranza delle persone di grande successo possiede una competenza inconscia. Non sa spiegare perché ha successo. Magari sono multimilionari e hanno creato organizzazioni prestigiose ma non riescono a trasferire queste conoscenze ai figli perché non conoscono i motivi per i quali lo fanno. Dicono: "Boh, è così". Sono considerati molto intelligenti dagli altri, ma non c'entra l'intelligenza. Sono i paradigmi, perché questi ci controllano in misura enorme. Il successo in ogni impresa dipende al cento per cento su cosa avviene nella mente; non ha niente a che fare con cosa avviene all'esterno.

Alcuni se la cavavano estremamente bene a dispetto delle cattive condizioni economiche. Durante la Grande Depressione non tutti erano disoccupati e senza soldi. Qualcuno se la passava bene, guadagnando milioni di dollari. Perché se la passava bene? Cosa accadeva? Perché alcuni avevano successo? Deve venire da dentro a fuori, non da fuori a dentro. Siamo controllati dal nostro mondo esterno perché siamo stati addestrati in quel modo; siamo stati programmati a permettere che ci controlli il mondo esterno.

PARADIGMI E ABITUDINI

Come ho detto, non basta il pensiero positivo: è un'illusione. Occorre il cambio di paradigma e un paradigma è una moltitudine di idee impresse nella mente subconscia. Le idee impresse nel subconscio sono conosciute col termine di "abitudini". Un paradigma è una moltitudine di abitudini impresse nel subconscio. Un'abitudine è un'idea che si esprime senza pensiero conscio; ti muovi in automatico. Guidi l'auto soprattutto per abitudine. Non devi pensarci perché sei stato programmato.

Se osservi oggettivamente il tuo comportamento per due o tre ore da quando ti alzi al mattino, noterai che la maggioranza degli schemi comportamentali non ti porterà

al successo che desideri. Allora è necessario chiedersi: “Perché agisco in questo modo?”.

Ogni giorno fai le stesse cose perché sei programmato a farle. Siamo programmati a vivere come viviamo. Anzitutto siamo programmati geneticamente; ecco perché assomigliamo ai parenti, è una cosa contenuta nei geni e presente fin dalla nascita. Ciascuno di noi è la confluenza di un pool genetico che risale a molte generazioni indietro. Il paradigma ci controlla; presiede a tutto quello che facciamo. Il paradigma di una persona non ha niente a che fare con quello che ha imparato a scuola. Se il paradigma è vizioso, la persona non ha successo anche se possiede un ottimo livello di istruzione. Non servirà a niente.

Per prima cosa dobbiamo capire com'è formato il paradigma. Poi com'è cambiato, un passo che rimane oscuro alla maggioranza. Non si insegna a scuola. Esiste qualche seminario che lo spiega. Quando incappai nell'idea, rimasi sconcertato perché, pur lavorando nel settore della crescita personale, non avevo compreso perfettamente il principio.

COMPETENZA INCONSCIA

Nel 1961, guadagnavo 4.000 dollari l'anno e avevo debiti per 6.000. Non riuscivo a immaginare come uscirne.

Cinque anni dopo guadagnavo oltre un milione di dollari l'anno e avevo una azienda con succursali a Toronto, Montreal, Boston, Cleveland, Atlanta e Londra.

Mi comportavo in modo molto irresponsabile. Vivevo a Londra, dove avevo creato un'azienda dopo il trasferimento. Frequentavo il "Playboy Club" e giocavo alla roulette. Non mi importava di perdere soldi perché sapevo dove si trovavano e come averli.

Un bel giorno mi chiesi: "Com'è successo tutto questo? Perché la mia vita è cambiata tanto drammaticamente?". Non riuscivo a darmi una risposta. Non sapevo il motivo. Ero stato cresciuto credendo che se guadagni molti soldi, allora sei intelligentissimo. Sapevo di non essere molto intelligente, eppure guadagnavo molti soldi. Ero anche stato cresciuto credendo che se non studi, non trovi un buon lavoro. Io non avevo studiato: mi ero limitato a due mesi di superiori. Tuttavia non solo avevo un buon lavoro, ero addirittura il padrone dell'intera azienda.

Fu a quel punto che iniziai a verificare quasi tutto quello che ero stato portato a credere e scoprii che la maggioranza non era vero. Una persona può essere migliore di un'altra? No. Nessuno è migliore di un altro. I risultati magari sono un pochino meglio, può guadagnare di più, essere maggiormente produttiva, in grado di correre più

velocemente, in ogni caso siamo tutti precisamente uguali. Se fossimo bruciati, saremmo ridotti tutti allo stesso livello. Siamo massa, energia e vibrazione; il colore, le dimensioni e il genere sessuale non significano niente. Siamo tutti uguali. Dobbiamo renderci conto che siamo tutti soggetti a leggi esatte e immutabili. Queste leggi non sono state fatte dagli uomini e, pertanto, gli uomini non possono cambiarle. Il successo dipende dalla comprensione e capacità di armonizzare la nostra esistenza con queste leggi.

Un giorno feci un'esperienza particolare e tutto nella mia testa cominciò a mutare. Non sapevo perché mi comportassi in quel modo. Non sapevo perché stessi vincendo. Non possedevo alcuna istruzione scolastica, ero privo di esperienze lavorative. Pensai: "Ho intenzione di capirlo. Voglio scoprire come ho fatto ad avere successo".

Mi occorsero nove anni e mezzo di concentrazione conscia e deliberata per trovare la risposta. Quando la scoprii, non volli fare altro che lavorarci sopra. Il mio business consisteva nelle pulizie; avevo cominciato a pulire un ufficio per poi finire con il pulirne un mucchio in varie città. Lasciai l'attività e andai a lavorare presso la Nightingale-Conant Corporation. Scesi da guadagnare oltre un milione l'anno a 18.000 dollari l'anno. Cinque anni

dopo ne guadagnavo ancora solo 33.000. Ero perfino disposto a pagare io loro per farmi lavorare là in virtù del prezioso materiale che possedevano. Pensavo che Earl Nightingale e Lloyd Conant fossero geni assoluti; ciò che facevano mi lasciava sbalordito. Non conoscevo altri che lo facessero come loro. Io volevo imparare e difatti imparai. Li studiai come uno scienziato. Fu così che iniziai a connettere i puntini.

Ero nato durante la Grande Depressione e quando avevo appena sei anni scoppiò la guerra in tutto il mondo; ogni cosa venne razionata. Vissi in un periodo piuttosto particolare, durante il quale ricevevamo solo brutte notizie. Nessuno era interessato alla formazione mentale di un bambino. Mia madre ne doveva allevare tre e di conseguenza il problema principale era tirare avanti.

Nel 1961 cominciai ad ascoltare i dischi di Earl Nightingale con un registratore a batterie e non potei smettere più. Non avevo mai sentito qualcuno parlare come Earl Nightingale. Ho sempre pensato che se Dio ha una voce, è come la sua. Da allora sono rimasto affascinato da questo materiale e dal 1961 a oggi non ne ho mai interrotto lo studio.

ACQUISIRE CONSAPEVOLEZZA

Questo materiale dovrebbe essere insegnato a scuola e perfino prima di iniziarla. Puoi addirittura insegnarlo a un bimbo. Tutti siamo ossessionati dallo sviluppo dell'intelletto e ignoriamo quello della consapevolezza. Puoi possedere dottorati in due o tre materie ma essere ignaro di come guadagnare soldi, creare un'attività o sviluppare la tua personalità.

Il segreto sta nella consapevolezza. Vogliamo diventare consapevoli, credo, della nostra unione con Dio, con l'Intelligenza Infinita. Più diventiamo consapevoli, più si riflette nei risultati.

Una delle registrazioni famose di Earl era *Il segreto più strano*, dove affermava che diventiamo ciò che pensiamo. Più esami questa idea, più ti accorgi di quanto sia profonda. Io ho spinto l'interpretazione un poco oltre aggiungendo che limitiamo noi stessi in base a come scegliamo i nostri pensieri.

Abbiamo iniziato a comprendere che esiste una sola parte dell'universo che possiamo cambiare e quella parte siamo noi stessi. Non possiamo cambiare altro. Non possiamo cambiare le condizioni o le circostanze intorno a noi. Dobbiamo adattarci a ciò che accade e continua ad accadere, ma dobbiamo anche capire che siamo più forti

delle situazioni esterne che affrontiamo. Io non dedico poi molto tempo a quelle cose, perché passano e arriverà qualcos'altro. Se lo permettiamo, c'è sempre qualcosa al di fuori di noi che ci controllerà. Io non scelgo di permettere di essere controllato da qualcosa fuori. Io ho il controllo di me stesso.

In aggiunta, non è solo ciò che pensiamo: è quello che interiorizziamo, perché puoi pensare qualcosa senza interiorizzarla. Devi interiorizzare questi pensieri, devi caricarli di emozioni, altrimenti non ti serviranno a niente. Se li mantieni solo a livello conscio, puoi pensare alla ricchezza e vivere in povertà. Se non hai interiorizzato i pensieri sulla ricchezza, rimarrai in povertà.

Neville Goddard, autore e oratore motivazionale (di solito conosciuto semplicemente come "Neville") lo ha saputo esprimere bene: il futuro deve diventare il presente nell'immaginazione di colui che ha creato, con saggezza e consapevolezza, le circostanze. Possediamo facoltà mentali che non sono state concesse alle altre forme di vita; tutte le altre piccole creature del mondo sono completamente a proprio agio nel loro ambiente; si mimetizzano. Noi siamo del tutto disorientati perché ci sono state donate le facoltà mentali per creare il nostro ambiente; eppure, puoi frequentare tutti i livelli del nostro sistema

scolastico senza apprendere niente al riguardo.

Memoria, percezione, volontà, ragione, immaginazione, intuizione: sono poteri fenomenali, ma siamo sicuri di capire come funzionano? Come ha detto Wayne Dyer, autore di vari best-seller: “Quando cambi il modo in cui guardi le cose, le cose che guardi cambiano”. Se cambi percezione, cambi il tuo mondo. Possediamo una memoria perfetta; possediamo un’intuizione perfetta; tutte le nostre facoltà superiori sono perfette. Hanno bisogno di essere sviluppate, tuttavia non ci insegnano nemmeno che le possediamo, figuriamoci se ci insegnano a usarle. L’immaginazione non è solo per giocare. Tutto quello che vediamo nel mondo intorno a noi è stato prima creato nell’immaginazione e poi trasformato in risultati concreti. Il mondo opera secondo leggi.

L’ingegnere aerospaziale Wernher von Braun fu esemplare al riguardo. John Kennedy gli chiese: “Cosa occorrerebbe per costruire un razzo che porti una persona sulla Luna e poi la riconduca incolume sulla Terra?”. La risposta fu: “La volontà di farlo”.

La volontà è una delle nostre facoltà superiori. Ci permette di tenere un’idea sullo schermo della mente con esclusione di ogni altra distrazione. Quando ti concentri su una sola idea, quell’idea deve muoversi in una forma

reale. Come osservò Andrew Carnegie, ogni idea tenuta nella mente, enfatizzata, temuta o venerata, inizia subito a rivestirsi nella forma più pratica e appropriata. Una delle prime leggi dell'universo è la trasmutazione perpetua dell'energia: l'energia si muove sempre in una forma, passando da una forma all'altra.

ENERGIA E FORMA

In una giornata tersa, puoi alzare lo sguardo al cielo e vedere un po' di nuvole. È l'energia che si muove in una forma. Poi le nuvole diventano scure e pesanti... Boom! Scroscia la pioggia. Se tu rimanessi lì abbastanza a lungo, vedresti che la pioggia torna da dove è arrivata. L'energia torna alla sua origine: è vero per noi e per tutto ciò che usiamo.

Viviamo secondo le leggi. La maggioranza delle persone non comprende le leggi e di conseguenza non vive quasi mai in armonia. Comprendendo le leggi e armonizzando la nostra vita con esse, le cose cominciano ad andare per il verso giusto.

Ralph Waldo Emerson disse che la legge di causa ed effetto è la legge delle leggi: quello che facciamo torna indietro. Se fai tanto bene, riceverai tanto bene, perché ti stai mettendo in armonia con il bene stesso.

The Secret, quando uscì, fu molto utile ma confuse anche tante persone. Coloro che hanno creduto nella legge d'attrazione: se lo pensi, lo attrai. Tuttavia la maggioranza di coloro che parlano della legge d'attrazione non la comprende veramente. La legge d'attrazione è una legge secondaria. La legge primaria è la legge di vibrazione, che afferma che tutto è in movimento, niente è fermo. Viviamo in un oceano di emozioni e pensiamo stando su una determinata frequenza. Il pensiero è energia. La frequenza al cui livello sei con il tuo pensiero determina cosa attrai perché controlla la vibrazione che hai. Non puoi attrarre qualcosa con cui non sei in armonia. Se una persona è povera, non ha denaro, non ha mai avuto denaro e sta pensando di volersi arricchire, non farà altro che rimanere in povertà. È nella vibrazione della povertà. Appena lo capisce e cambia, si ritrova in un mondo diverso e gioca con altre regole.

Crediamo che studiare significhi ficcarsi in testa delle informazioni quando in realtà non è affatto così. Maria Montessori, la famosa pedagogista, disse: "Mandiamo i bambini a scuola e pensiamo che siano vasi da riempire; vogliamo che riempiano il vaso. La verità è che il vaso è già pieno". Tutte le conoscenze, ogni potere che ci sia mai stato o mai ci sarà, sono onnipresenti. Possiedi già

ogni conoscenza e potere che ti potranno servire. Non prendi energia, la rilasci e la rilasci in base al tuo desiderio. Quando hai un desiderio, hai l'energia per realizzarlo. Il nostro DNA spirituale è perfetto. C'è perfezione in ciascuno di noi e tale perfezione cerca di esprimersi dentro e attraverso di noi. Lo spirito vuole sempre espandersi, per esprimersi; mostra sempre l'essenza di chi siamo come spirito puro e autentico. Vuole sempre esprimersi in modo più ampio. Ecco perché desideriamo le cose. In pratica non le vogliamo per il puro possesso ma per crescere: "Voglio correre più veloce; voglio saltare più in alto". Lo spirito vuole esprimersi attraverso di noi. Siamo esseri spirituali. Sentirai molti dire che vivono un'esperienza spirituale. Non è proprio così: è il loro spirito che fa un'esperienza fisica.

La perfezione dentro di noi cerca sempre espressione. Ecco perché se corriamo, vogliamo correre più veloci. Se saltiamo, vogliamo saltare più in alto. Se vendiamo, vogliamo vendere di più. Non importa cosa facciamo, desideriamo fare di più. Dovremmo comprendere perché.

INSODDISFAZIONE CREATIVA

Me lo ripeteva sempre mia nonna quando ero un ragazzino: "Devi saperti accontentare". La nonna era un angelo

e non volevamo dire che sbagliava, perché come mai poteva sbagliare la nonna? Eppure sbagliava. Non dovremmo mai accontentarci di ciò che abbiamo.

L'insoddisfazione è uno stato creativo e, volendo di più, farai di più, non è questione di ottenerlo. Se pensi che possedere di più ti farà stare bene, ti prendi in giro da solo. Rimarrai profondamente deluso. Il segreto sta nel fare di più. Ti metterai maggiormente in gioco. È quello che faccio io ora: sto portando in superficie più di me stesso. Oggi voglio fare un lavoro migliore di ieri.

L'idea di andare in pensione sembra suggerire che lo scopo della vita è avere quel tanto per vivere in modo da non lavorare più. Eppure non siamo fatti per lavorare: il lavoro è fatto per noi. Ricaviamo soddisfazione dal nostro lavoro. Devi lavorare per soddisfazione. Guadagni denaro rendendo un servizio. Rendi un servizio per guadagnare denaro. Dobbiamo chiarire una parte di questo discorso. Lo abbiamo frainteso perché le persone che occupano posizioni potenti lo avevano frainteso e ci hanno insegnato in modo sbagliato, ma noi non abbiamo mai neanche sospettato che potessero sbagliare.

IMPRESE E SISTEMI

Finora ho parlato di individui, invece adesso applichiamo

questa idea a un ambito più ampio, per esempio un'impresa. Questi principi sono importantissimi anche se ritengo che non siano ben compresi da persone in posizioni importanti. Investiamo tanto denaro per i sistemi, gli edifici, gli oggetti e, al contrario, non investiamo altrettanto per le persone.

Prendiamo, per esempio, un hotel. Se togli il personale dall'hotel, non hai più un hotel e rimane soltanto un edificio pieno di cose. L'hotel è costituito dalle persone. Se vogliamo creare un'azienda, dobbiamo formare le persone.

Ognuno possiede potenziale. Dobbiamo imparare come svilupparlo. Se vuoi che qualcuno faccia un lavoro migliore, ti conviene scoprire cosa desidera, perché l'unica occasione in cui proverà a fare di meglio è impegnandosi per qualcosa che vuole veramente. Devi volere qualcosa per esprimerti di più.

Diciamo ai dipendenti: "Senti, hai sbagliato. Ti mostro come dovevi fare". Eppure tornano a fare come prima, perché sono programmati a fare in quel modo. È il paradigma che hanno e una spiegazione non lo cambia. Magari fanno diverso oggi o domani, ma poi... Boom! Tornano al paradigma.

Il paradigma è come un termostato: controlla la tempera-

tura della performance della persona. Se vuoi cambiarla, devi cambiare il paradigma. Devi cambiare il termostato e puoi farlo solo se sai come funziona. Devi iniziare a educare le persone affinché inizino a capire chi sono, cosa sono e cosa li motiva.

Ho insegnato questi principi all'interno delle aziende con risultati stratosferici. Negli anni settanta del secolo scorso sono stato presso due delle maggiori compagnie d'assicurazione: Prudential of America e Metropolitan. Abbiamo incrementato le vendite di centinaia di milioni di dollari insegnando ai dipendenti un paio di abitudini nuove. Li avevo fatti impegnare a presentarsi davanti a un potenziale cliente entro le 9 del mattino e chiedere la sottoscrizione di una polizza del valore di 100.000 dollari. Spiegai: "Non dovete neanche venderla, solo chiedere se l'acquistano. Le uniche due cose diverse sono presentarvi davanti a qualcuno prima delle 9 e chiedere di sottoscrivere una polizza da 100.000 dollari". Vendettero più polizze da 100.000 dollari in una settimana che in un anno intero.

Sono andato nelle prigioni e ho riscontrato la stessa cosa. Quando mostri a qualcuno perché ha i risultati che ha e cosa deve fare per cambiarli, è molto probabile che provi a cambiare davvero. Non lo farà se sei tu che cerchi

di cambiarlo. Le persone non resistono al cambiamento, piuttosto resistono all'essere cambiate. Cambi se sei tu che decidi di cambiare. Se io decido che devi cambiare ma tu non lo vuoi, ti opporrai ai miei sforzi. Dobbiamo far sì che alle persone piaccia migliorare, cambiare, essere più produttive. Per farlo, dobbiamo capire cosa desiderano. Dobbiamo comprendere come funziona la mente. Comprendere come funziona la mente non è compito riservato agli psicologi. Riguarda tutti, perché la mente è movimento. Il corpo è la manifestazione di quel movimento.

C'è una storia sul Mahatma Gandhi. Dalla folla avanzò una persona porgendogli un foglietto con scritto: "Potresti scrivere un messaggio profondo da portarmi a casa?". Gandhi scrisse: "Io sono il mio messaggio". Se sei il leader, devi operare al livello vibrazionale al quale spero le persone intorno a te operino. Devi vivere per gli obiettivi della tua azienda.

In maniera analoga, se vogliamo che i dipendenti capiscano sé stessi, dobbiamo capire noi stessi. Dobbiamo studiare insieme a loro.

Ciò che apprezzai di più lavorando con Earl Nightingale fu il fatto che studiava sempre. Studiava tutto il tempo, un po' come Gandhi che diceva "Io sono il messaggio".

Earl era il messaggio.

Osservavo quello che faceva e studiava. In un'occasione notai che aveva un leggio sulla scrivania con un libro di Thomas Troward, autore motivazionale dell'inizio del XX secolo. Il libro era aperto a una pagina precisa.

Chiesi: "Cosa c'è di significativo in quella pagina?"

"La studio da tre mesi".

"Sempre la stessa?"

"Sì. Appena l'avrò capita, passerò alla successiva".

Iniziai a farlo anche io: ho preso tutti i libri di Troward e li studio di continuo. Ho iniziato a fare come Earl. Lui era il messaggio per me. Penso che è quanto dobbiamo fare. Se vogliamo guidare le persone, dobbiamo fare quello che desideriamo facciano anche loro. È inutile dire agli altri di fare qualcosa se tu sei il primo a non avere intenzione di farla.

COMPRENDERE LA PROGRAMMAZIONE

Il paradigma è il concetto più importante che possiamo studiare. Controlla tutto nella nostra vita. Sebbene ritenga di possedere una comprensione piuttosto buona del concetto, ho bisogno di capirlo meglio, perciò continuo a studiarlo. Se vuoi cambiare qualcosa, devi usare la ripetizione. Se il tuo nome ti fosse stato detto una volta sola,

non lo avresti neanche ricordato. Dovettero chiamarti per nome più volte finché iniziasti a rispondere sentendolo.

Molte idee che controllano le persone adesso sono assurde e create da qualcuno che magari è vissuto trecento o quattrocento anni fa, ma sono state trasmesse da allora a oggi attraverso il DNA e ne sono diventate parte. Questo ha continuato a espandersi per circa 280 giorni dopo il concepimento fino al momento in cui abbiamo fatto il nostro debutto sul pianeta. La tua mente era apertissima, tutto quello che avveniva intorno a te entrava direttamente nel subconscio.

La maggioranza delle persone arriva da situazioni pesime. Non c'è problema, perché possiamo cambiarle. Io avevo 26 anni quando iniziai a cambiare; ho avuto un discreto successo, ho aiutato milioni di persone a crescere, eppure io stesso ho ancora molto da imparare.

Mi ci dedico da molto tempo. Sono stato nelle prigioni, nelle scuole, nelle aziende. L'essere umano è un'affascinante espressione di vita. Abbiamo poteri incredibili racchiusi dentro di noi. Se abbiamo intenzione di cambiare, dobbiamo capire in cosa consiste la crescita. Se vuoi guidare l'auto, devi capire a cosa serve il cambio. Devi capire qualcosa del computer se vuoi usarlo per lavorare. Ci sono programmi nel computer e noi li usiamo. Se vo-

gliamo cambiarli, chiediamo a un programmatore, cioè a qualcuno che può riscriverne il codice.

Il paradigma è un programma presente nel tuo computer biologico. Le persone che hanno scritto il codice di questo programma che controlla la tua vita non sapevano niente della mente. Ti stavano passando quello che avevano ricevuto. Hanno comunque installato il programma per mezzo della ripetizione. Ci sono state insegnate le medesime cose più volte: come usare il cucchiaino, come camminare, come mettere un piede davanti all'altro.

È stato tutto basato sulla ripetizione: paziente, costante, distanziata.

ATTEGGIAMENTO: LA PAROLA MAGICA

L'atteggiamento è tutto. Quanto utile sarà questo materiale dipende dal tuo atteggiamento, cioè dall'insieme di pensieri, emozioni e azioni. Questi elementi sono uniti tra loro come i colori dell'arcobaleno.

Ho ascoltato ripetutamente, forse diecimila volte, una registrazione di Earl Nightingale, un magnifico saggio sull'atteggiamento, intitolata *The Magic Word* (in Italiano: *La parola magica*).

La parola magica è "atteggiamento mentale". Ascoltando più volte, sono diventato consapevole di cosa sia l'atteg-

giamento. Mi sono reso conto che avevo un atteggiamento sbagliato riguardo a chi fossi e cosa fossi capace di fare. Per prima cosa dovevo prendere consapevolezza di cosa sia l'atteggiamento e poi di come cambiarlo. L'ho cambiato nello stesso modo in cui è stato formato. Qualcun altro lo aveva fatto formare in me per mezzo della ripetizione. Poiché ciò che Earl aveva da dire riguardo all'atteggiamento andava contro tutto quello che mi era stato insegnato fino a quel punto, ascoltavo il disco in continuazione.

Ho una copia di *Pensa e arricchisci te stesso* di Napoleon Hill rilegata in pelle nera. La leggo ogni giorno dal 1963. Ho iniziato a leggere il libro quando avevo ventisei anni. Mia sorella Helen, due anni più grande di me, aveva un'amica di nome Pat, un'appassionata lettrice. Pat leggeva sempre dei libri e ne aveva sempre dietro. Credo che abbia letto tutto quello che c'era nella biblioteca locale.

Pensa e arricchisci te stesso fu il primo libro che lessi io. Quando me lo dettero, risposi: "Non so leggere". Non era vero. Non sapevo leggere bene, ma sapevo leggere almeno come la maggioranza delle persone, al livello di seconda media.

Quando iniziai il libro, mia sorella disse a Pat: "Bob ha iniziato a leggere".

Quando la incontrai, Pat chiese: “Helen mi ha detto che hai iniziato a leggere, è vero?”.

“Sì”.

“Cosa leggi?”

“È un bel libro. Ti piacerebbe: *Pensa e arricchisci te stesso*”. Pat sorrise.

Qualche mese dopo la incontrai di nuovo. Pat chiese: “Ehi Bob, leggi ancora?”.

“Sì”, risposi.

“Cosa leggi?”.

“*Pensa e arricchisci te stesso*”.

“Accidenti, lo stavi leggendo l’ultima volta che ti ho incontrato”.

Risposi: “Sì, lo sto leggendo tuttora”.

Mi guardò un po’ stupita.

Qualche mese dopo Pat mi chiese ancora: “Leggi sempre?”.

“Sì”, risposi.

“Cosa leggi?”.

“*Pensa e arricchisci te stesso*”.

Ho letto quel libro per molto tempo. Facevo ciò che è richiesto per cambiare un paradigma. Non lo sapevo, non lo facevo di proposito; ero solo affascinato da ciò che leggevo.

Pat lo considerava un comportamento strano. Lei leggeva un libro e, finito, passava a un altro. Avendo letto talmente tanti libri, Pat era molto istruita, ma non conosceva affatto sé stessa. Era una mantenuta; sia lei sia il marito non possedevano niente. Non erano mai arrivati a concludere niente. Non avevano mai realizzato niente nella vita. Tiravano a campare. La forma di creazione più elevata di Dio e tiravano a campare.

Come dico spesso nei miei seminari, “Quando leggi un buon libro la seconda volta non ci trovi qualcosa che non c’era la prima, piuttosto vedi in te stesso qualcosa che non avevi prima”. La ripetizione crea consapevolezza.

Ti fornisco un altro esempio sulla necessità della ripetizione. Quando ero bambino avevo un amico di nome Jack Gregory. Quando eravamo a casa sua, io ero solito dire: “Tui venite?”.

La mamma di Jack mi correggeva: “Bob, non è tui, è voi”. Io pensavo che fosse lei a sbagliare perché se ce n’è più di uno, deve essere “tui”. Cercavo di continuare a dire “tui” e lei continuava a correggermi. Poi sentii qualcuno dire: “Voi venite?” riferendosi a più di una persona.

Nel medesimo contesto, sentivo anche qualcun altro dire: “Vieni?”. Cercavo di correggermi. Iniziano a dire: “Tui venite?” per arrestarmi subito e cambiare con: “Voi ve-

nite?”. Mi risultava molto scomodo, ma alla fine avevo cambiato l’abitudine. Ora, ogni volta che sento qualcuno dire “tui”, penso subito alla signora Gregory. La signora Gregory usava la ripetizione per creare consapevolezza nella mia mente. Non credo che sapesse di farlo (io senz’altro non lo sapevo), ma era quello che faceva.

Questo è ciò che dobbiamo fare. Dobbiamo creare consapevolezza che ciò che stiamo facendo, il nostro comportamento abituale, non produce i risultati che vogliamo. Dobbiamo diventare consapevoli di come cambiare il comportamento e dobbiamo cambiarlo nello stesso modo con cui lo abbiamo formato: attraverso la ripetizione.

Leggi lo stesso libro; ascolta la medesima registrazione. Se ascolti *The Magic Word* di Earl per un paio di volte al giorno, per sei mesi, ti garantisco che sarai profondamente consapevole del tuo atteggiamento e, per quanto suoni semplice, ti cambierà la vita. Ho ancora il mio vecchio registratore con i dischi a 45 giri che Earl registrava all’inizio degli anni sessanta del XX secolo. Li ascolto ancora più volte, perché so di potere avere un atteggiamento migliore di quello che ho.

INDICE ANALITICO

A

abitudine 13, 33, 50, 99, 118, 123, 126, 145, 148, 149, 150, 161
Adler, Stella 110
Allen, James 77
ambiente 19, 69, 70, 150
amore 121, 122, 123
ansia 78, 145, 146, 148
As A Man Thinketh 77
atteggiamento 7, 30, 31, 34, 53, 68, 103, 104, 105, 121, 123, 124
autodisciplina 117
autoipnosi 118
autosuggestione 118

B

Barker, Joel 50, 81
Beckwith, Michael 118
benessere 78, 148
Bezos, Jeff 52, 64
Blanchard, Ken 157

C

Carnegie, Andrew 20, 43, 100
cibernetica 73
competenza inconscia 12
comportamento 8, 12, 13, 32, 34, 38, 90, 96
Conant, Lloyd 17, 65, 80
condizionamento subconscio 81
conoscenza 22, 59, 76, 78, 145, 146, 147, 148, 150
consapevolezza 17, 18, 19, 30, 33, 34, 142, 155, 158
credenze 85, 86, 87, 88, 89, 92, 127, 129, 130

D

decisione 11, 38, 105, 119, 141, 161
denaro 12, 22, 24, 25, 43, 45, 52, 55, 62, 64, 65, 70, 71, 72, 83, 104, 126, 130, 138, 139, 140, 141, 143, 144
depressione 145, 146
desiderio 22, 23, 46, 52, 53, 77, 117, 156
diario 123, 124
Dio 17, 18, 33, 39, 66, 67, 76, 93, 95, 101, 104, 106, 126, 134, 135, 155, 156

disciplina 160

DNA spirituale 23, 43, 155
dubbio 74, 76, 78, 145, 146, 147, 161
Dyer, Wayne 20, 100

E

Edinburgh Lectures on Mental Science 103
Edison, Thomas 100, 137
Emerson, Ralph Waldo 21, 115, 159
emozioni 7, 19, 22, 30, 95
energia 16, 21, 22, 23, 100, 102, 106, 121, 122, 136, 146, 158, 159, 160

F

facoltà mentali 19, 137
fiducia 57, 78, 110, 147, 148
Ford, Henry 100
Frankl, Viktor 97
Fratelli Wright 47, 53, 82, 83
frequenza 22, 36, 38, 39, 53, 84, 91, 107, 108, 123, 145, 147, 151, 154

G

Gallagher, Sandy 10, 36, 112, 120, 121, 125, 154, 158
Gandhi 27
Goddard, Neville 19, 40, 46, 81, 84, 103, 105, 115
Goethe, Wolfgang 108
Goldfine, Phil 151
Gove, Bill 58, 59, 60, 61, 125
Grande Depressione 13, 17
gratitudine 108, 120, 121, 122, 123, 124

H

Heinlein, Robert A. 49
Hill, Napoleon 9, 31, 52, 91, 100, 103
Hitler, Adolf 88
Hoffer, Eric 56, 58
Howard, Vernon 127

I

idea 13, 14, 18, 20, 24, 36, 37, 43, 44, 47, 62, 63, 83, 84, 87, segue →

93, 94, 96, 97, 100, 102, 106,
111, 113, 114, 118, 121, 124,
145, 146, 148, 158, 159
ignoranza 78, 115, 145, 146
Il segreto più strano 18, 35
immaginazione 19, 20, 36, 40, 41,
46, 82, 84, 94, 109, 135,
148, 151, 153, 154, 160
impresa 12, 24, 65
insoddisfazione costruttiva 81
intelletto 18, 81, 90, 95, 101
Intelligenza Infinita 18, 39, 48
intuizione 20, 41, 94
ipnosi 96

J
James, William 86, 111

K
Kennedy, John 20, 93, 107
Kirlian, Semyon 135
Kissel, Howard 110

L
La scienza del divenir ricco 66, 120
legge d'attrazione 21, 22, 154
legge di causa ed effetto 21
legge di compensazione 72
legge di polarità 77
legge di vibrazione 22-34, 91-102
Leonard, George 90
libertà 9, 55, 56, 120, 124, 125, 126,
128, 129
logica 82, 137

M
Maltz, Maxwell 74
Man's Search for Meaning 97
Marlon Brando 110
Marshall Fields 70
Mastery 90
McCull, Peggy 158
McFarland, Ken 60
memoria 19, 41, 94, 135
mente 9, 12, 13, 20, 27, 29, 30, 34, 35,
36, 37, 38, 39, 40, 43, 44, 67, 74,
75, 77, 78, 81, 88, 90, 92, 93, 94,

segue →

95, 96, 97, 103, 105, 106, 108, 109, 110,
113, 116, 118, 124, 125, 126,
131, 138, 144, 145, 146, 147,
148, 151, 154, 159, 160, 161
mente subconscia 13, 35, 36, 37, 95,
105, 113, 118, 148
Metropolitan 26
mindset 41
Mitchell, Edgar 101
Montessori, Maria 22
Morrisey, Ed 151
Moore, James T. 115
MSI Connect 64, 142

N

Nat King Cole 157
network marketing 141
Nightingale, Earl 9, 17, 27, 30, 35, 58,
60, 62, 65, 66, 71, 72, 80, 81, 89,
100, 103, 109, 115, 118, 128,
132, 143, 149, 157, 161
Nightingale-Conant Corporation 9, 16,
43, 56

O

obiettivi di tipo B 42
obiettivo di tipo A 41
obiettivo di tipo C 43, 44

P

paradigma 7, 8, 9, 11, 13, 14, 25,
28, 29, 32, 35, 37, 38, 39, 46, 47,
49, 50, 53, 58, 64, 67, 68, 69, 74,
75, 77, 79, 81, 82, 85, 103, 106,
110, 111, 113, 114, 124, 126,
127, 130, 131, 134, 136, 137,
138, 139, 141, 145, 148, 149,
150, 156
paura 8, 43, 44, 55, 78, 127, 145, 146,
147, 155
Pensa e arricchisci te stesso 9, 31,
32, 65, 89, 119, 125, 130
pensiero 13, 22, 77, 78, 101, 102, 114,
118, 160
pensiero positivo 13
percezione 19, 20, 41, 46, 94, 101, 123,
130, 131, 135

Pontiac 42
potenziale 9, 25, 26, 79, 80, 83, 84, 101,
130, 155
prassi 90
preghiera 109
preoccupazione 76, 78, 145, 146, 147
Pritchett, Price 91, 103
procrastinazione 8, 119
Proctor Gallagher Institute 4, 9,
45, 147
Proctor, Brian 158
prosperità 139, 154
Prudential of America 26

R

ragionamento induttivo 95, 96
ragione 19, 36, 41, 59, 88, 94,
124, 135, 146, 154, 161
ripetizione 11, 28, 30, 31, 33, 34,
36, 40, 87, 90, 91, 149
Rosenbluth, Arthur 73

S

Salomone 76
Scott, George C. George C. 111
Sei nato ricco 10, 104, 115, 151
Self-Reliance 115
socio di responsabilità 111, 157, 158,
161
spirito 23, 89, 91, 94, 101, 106, 109, 156
Stone, W. Clement 118
studiare 9, 22, 27, 28, 78, 79, 88, 104,
129, 131, 145, 147,
148, 149, 150, 160
subconscio 8, 13, 29, 35, 36, 37,
39, 40, 75, 79, 81, 89, 90,
95, 96, 97, 98, 110, 113, 146
successo 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16,
29, 41, 45, 62, 63, 66, 67, 68, 71,
73, 76, 77, 85, 88, 104, 105, 108,
110, 157
Swift, Taylor 140

T

tempo 7, 8, 9, 18, 27, 29, 32, 40, 43, 46,
47, 54, 55, 62, 63, 70, 81, 87, 90,
94, 100, 102, 106, 108, 109, 110,
113, 126, 131, 132, 133, 136,
143, 144
That's Good 118
The Art of Acting 110
The Magic Word 30, 34
The Mystic Path to Cosmic Power 127
The Power of Awareness 81, 103
The Secret 10, 21, 37
Troward, Thomas 27, 103, 115

V

Val Van der Wall 86
vibrazione 16, 22, 78, 91, 104,
107, 122, 123, 146, 158, 159
visualizzazione 90, 105, 160
volontà 19, 20, 41, 93, 94, 107,
135, 159
Voltaire 76
von Braun, Wernher 20, 92, 107

W

Wattles, Wallace 66, 124
Weiner, Norbert 73

Y

You² 91
Yul Brynner 111

COME LEGGI COSA LEGGI?

IMPARA

IL CAMBIO DI PARADIGMA

PROCTOR-GALLAGHER INSTITUTE
CERTIFIED CONSULTANT

**ROSSELLA
PRUNETI**



Scansiona

... e accedi alla pagina
Facebook subito!

*Quando leggere diventa
un cambio di paradigma!*

“Perché tieni sulla scrivania un libro aperto sempre alla stessa pagina per settimane? Non lo leggi più?”, domandò Bob Proctor al suo mentore Earl Nightingale. Earl rispose: “Leggo la stessa pagina **finché non faccio quello che c'è scritto**”.

LEGGI FINCHÉ NON APPLICHI CIÒ CHE LEGGI.

Accumulare libri, video e partecipazioni a seminari non darà risultati finché non FAI quello che i libri, i video e i seminari ti insegnano.

Leggi e voltata la pagina non ricordi cosa hai letto?

Peggio ancora, non applichi ciò che leggi?

La vera lettura è un modo per il cambio di paradigma.

Se non l'hai mai fatto, hai bisogno di un mentore che ti aiuta... per dedicarti all'AZIONE che ti porti ai risultati.

Un mentore è un allenatore. Se vuoi, posso essere il tuo per mezzo della pagina dedicata a Bob Proctor in Italiano.

BOB PROCTOR ITALIA

FACEBOOK ♥ INSTAGRAM ♥ WEB ♥

**FITNESS, HEALTH & WEALTH COACHING
LAUREA IN FILOSOFIA - SPORT COACH**

WEB WWW.ROSSELLAPRUNETI.IT SOCIAL [@ROSSELLAPRUNETI](https://www.instagram.com/rosSELLAPRUNETI)

Thinking Into Results

UN PROCESSO PER LA TRASFORMAZIONE PERSONALE O AZIENDALE RADICALE

Un eccezionale sistema basato su 60 anni di continua ricerca nella Scienza del Successo. Sviluppato da Bob Proctor, è il processo più potente che sia MAI stato creato per realizzare in modo rapido e permanente i TUOI obiettivi, sogni o desideri nel lavoro, studio, relazioni, salute e fitness, qualsiasi obiettivo.

Cosa rende Thinking Into Results efficace e magico?

- **12 lezioni** sugli elementi essenziali per il successo. Ogni lezione amplia la consapevolezza ottenuta dalla precedente e noterai risultati giganteschi dal PRIMO MOMENTO che inizi questo programma.
- **Coaching personalizzato** via computer o telefono per 24 settimane con Rossella Pruneti, consulente certificata, **interamente in Italiano.**
- **Esercizi per applicare immediatamente** ciò che impari, vedendoti e sentendoti cambiare, progredire e avvicinarti ai tuoi obiettivi da subito. Attraverso la ripetizione di concetti specifici, formerai presto le abitudini che ti daranno prosperità e felicità nel lungo termine.

FITNESS, HEALTH & WEALTH COACHING

DOTT. SSA ROSSELLA PRUNETI

WEB WWW.ROSSELLAPRUNETI.IT SOCIAL @ROSSELLAPRUNETI