

SELF-MASTERY · THE ONE ACADEMY™

S.P.E.A.R.

Una breve guida alla Self-Mastery

Liviu Ursan

Liviu Ursan

S.P.E.A.R.™ — Una breve guida alla Self-Mastery

S.P.E.A.R.™ è un concetto e un framework educativo sviluppato da Liviu Ursan. Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta senza il permesso scritto dell'autore.

liviuursan.ro · thelone1.com

INDICE

INTRODUZIONE

S — Situazione

P — Percezione

E — Emozione

A — Azione

R — Risultato

SPEAR applicato alla salute

SPEAR applicato alle relazioni

SPEAR applicato al denaro

Il prossimo passo

INTRODUZIONE

Voglio il potere

Tutti vogliono il potere. Pochi lo chiamano con il suo vero nome.

Non mi riferisco al potere sugli altri — su un partner, un dipendente, una situazione economica. Mi riferisco a qualcosa di molto più semplice e, nella mia esperienza, molto più raro: il potere di vedere con chiarezza ciò che accade dentro di te, nel momento in cui conta davvero.

Ho passato anni a cercare questa risposta in luoghi diversi — nei libri di psicologia, nello stoicismo, nel coaching, nelle mie stesse decisioni, alcune buone, altre no. Ho notato, ogni volta, lo stesso percorso: accade qualcosa. Gli attribuisce un significato. Il significato produce un'emozione. L'emozione produce un'azione. L'azione produce un risultato. E il risultato diventa, quasi sempre, la prova del significato che avevi attribuito all'inizio.

Così si chiude il cerchio — e così restiamo, spesso per anni, nello stesso punto, convinti di aver cambiato qualcosa perché abbiamo cambiato il comportamento in superficie. Dimagriamo, poi riprendiamo peso. Facciamo pace, poi litighiamo di nuovo per lo stesso motivo, con altre parole. Risparmiamo, poi cediamo a una decisione impulsiva che ci riporta esattamente al punto di partenza.

Non perché siamo deboli. Perché abbiamo sempre attaccato l'estremità sbagliata della catena.

S.P.E.A.R. è la mappa di questo percorso. Situazione. Percezione. Emozione. Azione. Risultato. Non è una teoria. È uno strumento — e, come ogni strumento, vale esattamente quanto lo usi. Non te lo offro come una filosofia da contemplare. Te lo offro come qualcosa da usare stasera stessa, alla prima situazione che ti fa perdere la calma.

Questo libro è breve di proposito. Non volevo scrivere un altro volume corposo che si compra, si mette sullo scaffale e non si finisce mai. Volevo qualcosa che tu potessi leggere in un'ora e applicare lo stesso giorno — alla tua salute, a una relazione, a una decisione finanziaria. Il resto — la profondità, la pratica costante, l'accompagnamento — arriva altrove, se e quando sarai pronto.

Per ora, hai bisogno solo di questo: la Situazione è sempre neutra. Il resto lo costruisci tu. Ed è proprio per questo che può essere ricostruito.

Una parola su chi ti sta parlando. Non sono un teorico. Non ho costruito S.P.E.A.R. a una scrivania, leggendo studi, ma vivendo — sbagliando, osservando, correggendo, di nuovo. Tutto ciò che trovi in queste pagine è passato prima attraverso la mia vita, le mie decisioni, le conversazioni difficili con le persone che amo, prima di diventare qualcosa da insegnare ad altri. Se in alcuni punti sembra che parli troppo direttamente dei miei momenti difficili, è intenzionale — un modello sull'onestà interiore non avrebbe senso insegnato da dietro una maschera di perfezione.

S — Situazione

Tutto inizia da un fatto.

La Situazione è ciò che è realmente accaduto — ciò che una telecamera avrebbe potuto registrare, senza alcuna interpretazione aggiunta. È il genere di cosa che qualsiasi testimone confermerebbe, indipendentemente dalla sua opinione su di te o sul contesto. Non contiene aggettivi. Non contiene intenzioni. Non contiene conclusioni sul carattere.

„È arrivata alle 10:20' è una Situazione. „Non mi rispetta' non lo è più. „Le vendite sono calate del 12% questo mese' è una Situazione. „Stiamo per fallire' non lo è più.

Sembra una distinzione banale. Non lo è. La maggior parte delle persone che ho seguito in questi anni arriva da me convinta che il problema sia una Situazione, quando in realtà il problema si trova molto più in basso nella catena — nella Percezione, nell'Emozione, o in un'Azione ripetuta per abitudine, così vecchia da essere diventata invisibile. Questa confusione tra fatto e interpretazione è la fonte di moltissima sofferenza inutile, perché cerchiamo di risolvere qualcosa che non può essere risolto — un'interpretazione travestita da fatto.

Il test che uso sempre, con me stesso e con i miei clienti, è semplice: cosa avrebbero potuto registrare davvero una telecamera e un microfono? Se la risposta contiene intenzione, carattere o una supposizione sul futuro, non sei più nella Situazione. Sei già andato oltre, senza accorgertene.

Questo non significa che la tua interpretazione sia sbagliata. Significa solo che è tua — ed essendo tua, può essere verificata, discussa, messa alla prova dei fatti. Un'interpretazione che scambi per un fatto non può mai essere verificata. Solo difesa.

Ho imparato questa lezione nel modo più duro durante un periodo in cui alcuni esami medici hanno rivelato un problema alla colonna vertebrale. Il fatto, la Situazione, era semplice: un'immagine di risonanza magnetica con un certo esito, poche parole scritte da un medico su un foglio. Tutto il resto — la paura dell'operazione, gli scenari in cui non avrei più potuto funzionare normalmente, le notti in cui mi immaginavo dipendente dagli altri, incapace di vivere la mia vita come la conoscevo — non era la Situazione. Erano costruzioni della mia mente, partite da un fatto reale, ma molto più grandi e più cupe del fatto stesso.

Ho passato alcuni giorni a vivere praticamente in quel futuro immaginato, non nel presente reale. Il mio corpo reagiva a scenari che non erano ancora accaduti — e che, come si è poi scoperto, non si sono nemmeno verificati nel modo in cui li avevo costruiti. Quella separazione — tra ciò che era realmente accaduto e ciò che avevo aggiunto io sopra — è stato il primo vero passo verso la calma. Non perché il problema medico fosse scomparso. Perché avevo smesso di raddoppiarlo con una sofferenza completamente immaginaria.

L'esercizio con cui inizio ogni sessione di coaching è esattamente questo: „Raccontami la Situazione, senza una sola parola che non reggerebbe in un'aula di tribunale.“ Di solito ci vogliono diversi tentativi prima di arrivarci — perché siamo addestrati a mescolare il fatto con la storia fin dalla prima frase.

Provaci proprio ora, con qualcosa che ti preoccupa in questo periodo. Scrivi una sola frase — solo la Situazione. Poi rileggila e chiediti: chiunque la confermerebbe, indipendentemente dalla sua opinione su di me? Se la risposta è no, hai ancora del lavoro da fare per separare il fatto dalla storia. Non è un fallimento — è esattamente il punto in cui il modello inizia a essere utile.

P — Percezione

Qui accade quasi tutto.

La Percezione è il significato che la tua mente attribuisce alla Situazione. Non è un fatto. È un'interpretazione — e, come ogni interpretazione, può essere diversa da persona a persona, anche quando la Situazione è identica per entrambe.

La formula breve che insegno costantemente: $S \neq P$. La Situazione non è uguale alla Percezione. Le trattiamo come se fossero la stessa cosa, e questo ci costa enormemente — perché quando credi che la tua Percezione SIA la realtà, non hai più alcun motivo per metterla in discussione. Perché dovresti verificare qualcosa di cui sei già certo che sia vero?

Ho vissuto tutto questo direttamente in una decisione importante della mia vita — la scelta del mio percorso professionale e, più tardi, della mia relazione con mia moglie Andreea, in una direzione diversa da quella che la mia famiglia, in particolare mia madre, si immaginava. La Situazione era semplice: stavo scegliendo un percorso, una compagna, un modo di vivere la mia vita. La sua Percezione, in quel momento, era una Percezione di perdita — come se la mia scelta significasse un rifiuto di tutto ciò che per lei era importante, un allontanamento irreversibile.

Non dico che la sua Percezione fosse illegittima o infondata. Dico che era sua, costruita dalla sua storia, dalle sue paure, dal suo sistema di valori formato in una vita intera. E io, a mia volta, avevo la mia Percezione della sua reazione — la leggevo come un rifiuto, come un giudizio, a volte come la prova che non avrei mai avuto l'approvazione di cui avevo bisogno. Dalla mia Percezione sono nate le mie emozioni, a volte intense quanto le sue, e le mie azioni — alcune difensive, altre orgogliose, poche sagge.

Ciò che ho imparato, col tempo, è che non si può negoziare direttamente con la Situazione. Non si può nemmeno negoziare direttamente con la Percezione di qualcun altro — quella è sua, reale per lui quanto la tua lo è per te. Si può negoziare solo con la propria Percezione. Una volta che vedo chiaramente quale interpretazione porto in un dato momento, posso scegliere se mantenerla — non negandola, ma verificandola onestamente.

Non si tratta di pensiero positivo forzato, del tipo „vediamo il lato positivo.“ Si tratta di una domanda molto più semplice e molto più difficile: „Cosa credo davvero che questo significhi? Ed è vero, o solo familiare?“ Spesso le nostre Percezioni più forti non sono vere — sono solo vecchie. Le abbiamo ereditate, praticate, confermate così tante volte che sono arrivate a sembrare realtà, non opinione.

Separare S da P non risolve il conflitto con mia madre all'istante. Ma cambia completamente il campo di gioco: non sto più combattendo contro un fatto incontestabile, sto lavorando con un'interpretazione — la mia e la sua — che può essere, con tempo e onestà, modificata.

Con gli anni, il nostro rapporto è cambiato — non perché l'ho convinta a pensare diversamente, ma perché entrambi abbiamo smesso di trattare le nostre Percezioni iniziali come le uniche possibili. Lei ha avuto bisogno di tempo per confrontare le sue paure con i risultati reali della mia vita. Io ho avuto bisogno di tempo per capire che la sua reazione veniva da un amore spaventato, non dal rifiuto. Nessuno di questi cambiamenti sarebbe stato possibile finché confondevamo la Percezione con un verdetto definitivo — il suo su di me, o il mio su di lei.

E — Emozione

L'Emozione non è il nemico.

L'Emozione è la vibrazione nel corpo, sempre prodotta dalla Percezione — mai direttamente dalla Situazione in sé. È importante ricordarlo, perché molte persone credono di essere „troppo sensibili” o „troppo reattive”, quando in realtà il problema non è la loro capacità di sentire, ma la Percezione dietro ciò che sentono. L'Emozione è il messaggero. Abbiamo l'abitudine di punire il messaggero per il messaggio che porta.

Puoi sentire rabbia senza attaccare. Puoi sentire paura e comunque fare il passo difficile. L'Emozione prepara un impulso — ma l'impulso non è l'Azione. Tra i due esiste uno spazio, per quanto piccolo, a volte non più lungo di qualche secondo, ed è in quello spazio che inizia la vera libertà. Quasi tutto il lavoro della Self-Mastery avviene, praticamente, in quello spazio minuscolo tra sentire e agire.

Per molto tempo ho creduto di dover eliminare le emozioni „negative” per funzionare bene. Rabbia, paura, vergogna — le trattavo come difetti da riparare, come prove di una debolezza da nascondere, soprattutto a me stesso. Ho capito solo più tardi che non devono essere eliminate. Devono solo essere riconosciute per ciò che sono: informazioni sulla Percezione che ho appena

scelto, consapevolmente o no.

Quando sento un'emozione intensa ora, la prima domanda non è più „come me ne libero il più in fretta possibile“, ma „cosa credo davvero, in questo momento, per sentire esattamente questo?“ Il più delle volte, l'emozione cambia non perché l'ho repressa o forzata a sparire, ma perché ho visto chiaramente il pensiero che la alimentava — e, una volta visto, quel pensiero perde parte del suo potere.

Questo non significa che ogni emozione negativa debba essere „risolta“ immediatamente. A volte tristezza, frustrazione, persino rabbia sono risposte appropriate a una Situazione reale, e la fretta di eliminarle è essa stessa una forma di evitamento. La differenza che faccio è tra sentire un'emozione come informazione onesta ed essere trascinato ciecamente da essa verso un'Azione che rimpiangerai più tardi.

La Self-Mastery non significa smettere di sentire rabbia, paura o desiderio. Significa non essere più obbligato a eseguirli automaticamente, senza un solo secondo di pausa tra impulso e comportamento.

CAPITOLO 4

A — Azione

Qui si vede tutto ciò che hai costruito finora.

L'Azione è ciò che fai o non fai, in risposta diretta a ciò che senti. L'inazione è essa stessa una forma di Azione — il silenzio, il rimandare, l'evitamento sono scelte, anche se non le sentiamo come tali nel momento in cui le facciamo. „Non ho fatto nulla” è, spesso, il modo più efficace per mantenere esattamente la stessa Situazione per un altro mese, un altro anno, un altro decennio.

La maggior parte delle persone cerca di cambiare il Risultato cambiando direttamente l'Azione, senza mai toccare la Percezione o l'Emozione dietro di essa. Si può fare — ma è la strada difficile, e raramente dura. È molto più semplice e molto più stabile cambiare l'interpretazione e poi agire naturalmente da essa, piuttosto che forzare un nuovo comportamento sopra una Percezione immutata. La disciplina costruita sulla negazione — „non posso fare X” — cede rapidamente, di solito proprio nel momento di stanchezza o stress in cui ne hai più bisogno. La disciplina costruita sulla chiarezza — „non credo più che X mi serva” — resiste, perché non sta più combattendo contro nulla. Semplicemente non ha più senso.

L'ho visto chiaramente quando ho smesso di fumare. Per molto tempo, la mia „azione” è stata una battaglia quotidiana di volontà

— resistevo per ore, a volte giorni, ma la Percezione rimaneva invariata: „ne ho bisogno per calmarmi, per funzionare, per farcela.’ Con quella Percezione intatta, ogni giorno di astinenza era una forma di privazione, e la privazione, prima o poi, cede. La vera rinuncia non è arrivata da più forza di volontà o più disciplina. È arrivata quando ho effettivamente cambiato l’interpretazione: non era più uno strumento di calma di cui avevo bisogno, era solo una vecchia abitudine, ereditata da un periodo della mia vita che non esisteva più. Dalla nuova Percezione, l’Azione è diventata quasi semplice — non facile, ma semplice, nel senso che non era più una lotta quotidiana.

La stessa logica si applica a qualsiasi abitudine che cerchi di cambiare solo con la forza. Le diete che „non funzionano”, i piani di risparmio abbandonati al secondo mese, i buoni propositi di Capodanno dimenticati entro febbraio — il più delle volte non è un problema di volontà insufficiente. È una Percezione immutata, forzata dentro un’Azione nuova che non le si addice, e che corpo e mente prima o poi rifiutano.

La domanda che mi pongo sempre, in ogni situazione in cui voglio un risultato diverso: se credessi qualcosa di diverso su questo, cosa farei diversamente proprio ora? La risposta di solito mi mostra esattamente dove devo lavorare — non sul comportamento in superficie, ma sulla convinzione sottostante.

CAPITOLO 5

R — Risultato

Il Risultato non è la fine.

Il Risultato è l'effetto della tua Azione — e, il più delle volte, diventa la prova della Percezione iniziale. Se hai creduto di non essere capace di qualcosa, hai agito per paura o per evitamento, e il risultato è stato scarso, la tua mente lo prenderà come „vedi, avevo ragione fin dall'inizio.” Il ciclo si chiude da solo, quasi perfettamente, a meno che tu non intervenga consapevolmente — e con ogni ripetizione, la convinzione originale si rafforza, diventa sempre più difficile da contestare, sempre più „vera.”

Ma il Risultato non deve rimanere un verdetto. Può diventare informazione.

La differenza tra i due è enorme, anche se a prima vista sembra solo una questione di vocabolario. Un verdetto ti dice chi sei — „non capisco niente di soldi”, „non sono il tipo che ha successo nelle relazioni”, „sono il tipo che rinuncia.” Un'informazione ti dice solo cosa hai provato e cosa potresti aggiustare — „questo metodo non ha funzionato questa volta”, „ho gestito male quel momento”, „ho rinunciato perché mi mancava un piano chiaro, non perché sono debole.”

Un imprenditore che perde denaro in un'attività può concludere „non capisco niente di soldi” — un verdetto, che contaminerà ogni futura decisione finanziaria, trasformandosi esso stesso nella Percezione che produrrà il prossimo risultato scarso. Oppure può concludere „ecco cosa non ha funzionato questa volta, ecco cosa aggiusto la prossima volta” — informazione, che alimenta direttamente la decisione successiva, migliore della precedente.

Il Risultato, qualunque esso sia, diventa parte della prossima Situazione. Il ciclo S-P-E-A-R non si ferma mai — non esiste un traguardo in cui hai „finito” di applicare il modello. Ma tu decidi, ogni volta, se entrare nel ciclo successivo dallo stesso punto, con la stessa Percezione rafforzata dal fallimento precedente, o da un punto un po' più chiaro, con un'interpretazione che hai avuto il coraggio di verificare invece di accettarla automaticamente.

Non hai bisogno della risposta perfetta a ogni Situazione della tua vita. Hai solo bisogno di vedere il processo un po' prima rispetto all'ultima volta — di cogliere la Percezione prima che diventi Emozione automatica, o l'Emozione prima che diventi un'Azione di cui ti pentirai. Ogni secondo guadagnato in chiarezza è un secondo in cui la scelta torna possibile.

SPEAR applicato alla salute

La salute non cambia con la sola forza di volontà. Cambia con la Percezione che scegli di credere di fronte agli stessi fatti.

Una Situazione comune: le analisi mostrano un valore fuori dalla norma. O, più semplicemente — non ti muovi da tre settimane, hai mangiato in modo disordinato, il sonno è stato scarso ultimamente. Un fatto, neutro, verificabile.

Da qui, due percorsi possibili, altrettanto reali, altrettanto disponibili. Un percorso: „Il mio corpo sta cedendo, sono ormai spacciato, è troppo tardi per cambiare qualcosa” — una Percezione che produce vergogna o rassegnazione, che a sua volta produce evitamento: rimandi la visita medica perché non vuoi la conferma della paura, eviti l'argomento nelle conversazioni, a volte mangi proprio per anestetizzare il disagio emotivo della Percezione, non della fame. Il Risultato di questo percorso — una condizione che peggiora o ristagna — conferma la paura iniziale, rafforzando la convinzione „vedi, avevo ragione, è troppo tardi.”

Il secondo percorso: „Ho un'informazione, posso aggiustare” — una Percezione che produce una forma calma di determinazione, senza drammi, senza promesse esagerate a te stesso. Da quella determinazione calma nasce un passo concreto — un

appuntamento medico, un piccolo cambiamento nell'alimentazione, la ripresa del movimento domani, non „lunedì prossimo” o „l'anno prossimo.” Il Risultato di questo percorso — un miglioramento graduale, a volte lento — diventa la prova che la seconda interpretazione era quella utile, rafforzando la convinzione „posso aggiustare le cose.”

La Situazione era identica in entrambi i casi — le stesse analisi, lo stesso corpo, lo stesso periodo di trascuratezza. Ciò che cambiava, ogni volta, era solo la Percezione — e, da essa, tutto il resto della catena.

Ho vissuto questo percorso direttamente, con la mia stessa colonna vertebrale, in un periodo in cui mi sono reso conto di quanto facilmente scivolo verso il primo scenario — quello della rassegnazione drammatica — se non osservo consapevolmente cosa credo in quel momento. La differenza tra restare bloccato per mesi nella paura e fare il primo passo concreto non è stata un cambiamento di circostanze mediche. È stato un cambiamento di Percezione, sostenuto giorno dopo giorno.

Esiste anche un terzo percorso, più sottile dei primi due, che vedo spesso in persone ambiziose, orientate alla performance: „Non ho tempo per questo ora, me ne occuperò quando finirò il progetto importante.” La Percezione sembra razionale, persino responsabile — ma è comunque una forma di evitamento, vestita da priorità. Da essa, l'Azione diventa rinvio permanente, e il Risultato è una salute gestita sempre „più tardi”, mai adesso. Ho riconosciuto questo schema anche in me stesso, più di una volta — e ho imparato che „più tardi” è, il più delle volte, solo un altro modo per dire „mai”, detto con voce calma.

Non ti propongo di trattare ogni sintomo con il panico, né di ignorare il disagio con una calma forzata. Ti propongo solo di osservare, onestamente, quale Percezione guida davvero le tue decisioni riguardo al corpo — e se quella Percezione ti serve davvero, o ti è solo familiare.

CAPITOLO 7

SPEAR applicato alle relazioni

La tua relazione con qualcuno è, in gran parte, la tua relazione con le tue Percezioni su quella persona.

Una Situazione frequente in ogni coppia: il partner non risponde a un messaggio per alcune ore. Oppure dice qualcosa con un tono che interpreti in un certo modo. Ho vissuto versioni di questa scena anche a casa mia, spesso partendo da incomprensioni apparentemente minori — legate al tono, ad aspettative non dette su un pasto, a come avrebbe dovuto essere detta un'osservazione, a chi avrebbe dovuto capire chi senza che gli venisse spiegato.

Ognuno di noi arriva con la propria Percezione di cosa significhi il silenzio, il tono o la fretta dell'altro — Percezioni costruite dalla famiglia da cui veniamo, dalle relazioni precedenti, dalle paure personali che portiamo da molto più tempo di quanto esista la relazione attuale.

Da una Percezione del tipo „non gli importa di me” nasce inquietudine, poi, spesso, rabbia — e dalla rabbia arrivano messaggi ripetuti, un tono accusatorio fin dal primo secondo della conversazione, un litigio che, in fondo, non ha nulla a che fare con

quelle poche ore di silenzio, ma con l'interpretazione dietro di esse, costruitasi e rafforzatasi in assenza di qualsiasi informazione reale.

Da una Percezione del tipo „probabilmente è impegnato, non so ancora esattamente perché” nasce uno stato molto più neutro — puoi continuare la giornata senza consumarti, puoi semplicemente chiedere, senza rimprovero, quando parlate davvero. Stessa Situazione, le stesse poche ore di silenzio, ma una giornata completamente diversa vissuta dentro di te.

Ho osservato, nel mio stesso matrimonio, quanto spesso i conflitti reali non nascessero da ciò che era stato detto o fatto effettivamente, ma da ciò che ciascuno di noi supponeva significasse. Un'osservazione sul cibo interpretata come rimprovero. Un silenzio interpretato come disinteresse. Ogni volta, separare il fatto dall'interpretazione è stato il passo che ha fermato l'escalation — non perché siamo arrivati a un accordo immediato, ma perché finalmente abbiamo parlato della cosa reale: l'interpretazione, non il presunto fatto.

Un esercizio che raccomando spesso alle coppie con cui lavoro: prima di reagire a qualcosa che il partner ha detto o fatto, scrivi, in due o tre parole, la Situazione esatta — non come l'hai sentita, ma cosa è effettivamente accaduto. Poi scrivi separatamente la tua Percezione. Spesso, il semplice atto di separarle su carta mostra quanto della reazione venga dall'interpretazione, non dal fatto. Non è un esercizio che ripara istantaneamente una relazione difficile — ma è il primo passo onesto verso una conversazione reale, invece di una condotta con i fantasmi delle proprie supposizioni.

Non puoi controllare il comportamento dell'altro — cosa dice, quanto velocemente risponde, il tono che sceglie in un momento di stanchezza. Puoi controllare, ogni volta, cosa fai con la tua interpretazione di lui. E, il più delle volte, è lì che si decide se una serata diventa un conflitto o resta solo una serata qualunque.

Le relazioni lunghe e sane non sono quelle senza conflitti. Sono quelle in cui entrambi i partner imparano, col tempo, a verificare le proprie Percezioni prima di trattarle come verità assoluta sull'altro.

SPEAR applicato al denaro

La libertà finanziaria non inizia con la cifra sul conto. Inizia con la Percezione che hai della tua capacità di decidere bene.

Una Situazione comune: appare una spesa imprevista, o si presenta un'opportunità di investimento che va decisa rapidamente. Un fatto, neutro — una somma, una scadenza, alcune variabili da calcolare.

Una possibile Percezione: „Non ho abbastanza, non è il momento, sbaglierò comunque qualunque cosa scelga” — che produce paura, a volte paralisi totale davanti alla decisione. Dalla paura, o eviti completamente la decisione, rimandandola finché le buone opzioni non spariscono da sole, oppure decidi impulsivamente solo per sfuggire al disagio dell'attesa, senza un vero calcolo. Entrambe le varianti producono di solito un risultato scarso — che conferma „vedi, non capisco niente di soldi”, rafforzando esattamente la Percezione che ha prodotto la decisione sbagliata fin dall'inizio.

Un'altra Percezione, di fronte alla stessa Situazione: „Ho l'informazione, o posso procurarmela, e posso decidere con calcolo” — che produce attenzione concentrata, senza panico. Da quell'attenzione, chiedi ulteriori dettagli, calcoli le varianti, decidi con un termine chiaro di rivalutazione, non definitivo e

irrevocabile. Il Risultato, qualunque esso sia — guadagno o perdita — diventa informazione per la decisione successiva, non un verdetto sul tuo valore o sulla tua intelligenza.

Il denaro amplifica, il più delle volte, la Percezione che hai già di te stesso. Raramente la crea da zero. Chi si percepisce capace tratterà una perdita finanziaria come una lezione costosa ma utile. Chi si percepisce incapace tratterà la stessa perdita come conferma di una convinzione molto più antica di quella somma di denaro — spesso una convinzione formatasi durante l'infanzia, attorno al tavolo di famiglia, molto prima che esistesse una vera decisione finanziaria da prendere.

Il lavoro reale, nell'ambito del denaro, non riguarda sempre l'educazione finanziaria tecnica — anche se questa aiuta enormemente. Altrettanto spesso, riguarda l'identificare la vecchia Percezione che porti in ogni decisione, e verificarla onestamente, invece di lasciarla guidare automaticamente, come ha fatto per anni.

Ho incontrato persone con redditi considerevoli che continuavano a vivere da una Percezione di mancanza — ogni decisione finanziaria presa per paura, mai per chiarezza, indipendentemente da quanto crescesse la cifra sul conto. E ho incontrato persone con risorse modeste che prendevano decisioni calme e informate, perché avevano verificato la loro Percezione sul denaro, invece di lasciarla in eredità non trattata. La cifra sul conto segue quasi sempre la Percezione — non il contrario, come di solito ci viene detto.

Se vuoi un solo esercizio per iniziare, è questo: la prossima volta che senti un forte impulso finanziario — sia di spendere

impulsivamente, sia di evitare completamente una decisione — fermati e nomina la Percezione dietro di esso. Non agire automaticamente da essa. Nominala soltanto. Spesso, questo basta perché la prossima Azione sia scelta, non eseguita in automatico.

Il prossimo passo

Hai letto ora l'intera mappa. Situazione, Percezione, Emozione, Azione, Risultato — un unico processo, applicato a tre diverse aree della tua vita: salute, relazioni, denaro. Gli stessi cinque movimenti, ogni volta, indipendentemente dal contesto in cui appaiono.

Conoscere il modello, da solo, non cambia nulla. L'ho visto in centinaia di persone durante anni di coaching — capiscono il concetto perfettamente, a livello intellettuale, potrebbero persino spiegarlo chiaramente a qualcun altro, eppure continuano a seguire esattamente lo stesso percorso automatico nella loro vita quotidiana, perché nessuno li ha aiutati ad applicarlo ripetutamente, con una guida reale, alle loro situazioni concrete, nei momenti in cui conta davvero.

Questa è la differenza tra leggere di una mappa e percorrere effettivamente la strada, con qualcuno che c'è già stato e può mostrarti esattamente dove la maggior parte delle persone si perde.

The ONE Academy è il luogo dove ho costruito esattamente questo ponte — dalla comprensione del modello alla sua applicazione sostenuta, con struttura, con comunità, con guida diretta da parte mia e del mio team. Non è per tutti, e non è per

ogni momento della vita — ma se senti di essere pronto per il passo successivo, non solo a capire S.P.E.A.R., ma a viverlo, con qualcuno al tuo fianco che ti aiuti a vedere ciò che è difficile vedere da soli, ti aspetto lì.

La Situazione è sempre neutra. Il resto lo costruisci tu. Ed è proprio per questo che può essere ricostruito — a partire dalla prima Situazione di oggi, se scegli di fermarti un secondo prima della reazione automatica.

livioursan.ro · thelonel.com