

RISVEGLIATE IL VOSTRO ENTUSIASMO, AUMENTATE LA VOSTRA ENERGIA!

SOMMARIO:

- ? [Risvegliate il vostro entusiasmo, aumentate la vostra energia!](#)
- ? [Siete facilmente soddisfatti di voi stessi?](#)
- ? [Voi potete fronteggiare qualsiasi situazione.](#)
- ? [Come autosuggestionarvi?](#)
- ? [L'unico egoismo che paghi.](#)

Lo psichiatra: *Bene, credo di sapere come risolvere il vostro problema: dovete aumentare il vostro entusiasmo, la vostra energia, dovete essere più motivato. Dovete insomma buttarvi a capofitto nel vostro lavoro. A proposito qual è la vostra attività?*

Il paziente. *Sono becchino!*

Avrete certamente compreso che questo breve testo non è che un'interpellanza che non deve essere presa troppo alla lettera. Ogni cosa ha un limite. Poche cose infatti possono essere portate agli estremi senza pericolo. Ciò nonostante, Ralph W. Emerson ha detto: "Senza l'entusiasmo nessuna grande cosa ha potuto essere compiuta!". Generalmente non sono incline a prendere per oro colato tutte le grandi frasi, ma in questo caso specifico, vi aderisco completamente. Non conosco infatti nessuna eccezione alla regola e, francamente, non credo che ne esistano.

Nessuno ha potuto compiere grandi cose senza l'entusiasmo. Si può infatti pensare che un grande architetto, un grande poeta, uno scienziato, possano realizzare delle grandi cose di valore trascendentale, senza essere spinti dall'entusiasmo? Ma anche i meno grandi, le persone che trattano affari, che sono nel commercio possono interessarsi veramente a quello che fanno senza l'entusiasmo? Guardate i grandi rappresentanti di commercio, per esempio. che cos'hanno in comune?: l'entusiasmo per il loro prodotto!

Per acquisire una certa abilità, una certa competenza, per realizzare qualcosa che ne valga la pena, bisogna essere "entusiasti". Evidentemente, dato che non tutti abbiamo la fortuna di compiere cose prodigiose, mi chiederete quale può essere il senso delle mie affermazioni. La ragione è che in generale l'entusiasmo permette più facilmente di compiere certe cose, anche le più antipatiche o le più difficili per noi. Non vi è mai capitato di dover svolgere un tema, scrivere uno studio o un saggio? Se avete considerato questo lavoro come una fatica o con disgusto, inutile dire quanto sarà risultato arduo. Se invece avete saputo creare un certo entusiasmo nell'adempimento del vostro compito, non solo il risultato sarà stato migliore, ma avrete provato anche un vero piacere nel redigerlo.

Se appartenete a quella categoria di persone che odia scrivere lettere, cercate di non considerare questa occupazione come una pena. Accettatela e consideratela con entusiasmo: vedrete che arriverete a provare una vera gioia nello scriverle.

Non è mai stata abbastanza sottolineata l'importanza dell'interesse da accordare agli altri. Il consenso a questa idea e la promessa formale di interessarvi al prossimo "un giorno o l'altro" non servono a molto. a Dovete cominciare subito o giammai. Per cominciare fin

d'ora, il vostro interesse deve risvegliarsi e il solo modo per risvegliarlo è quello di fornirgli dell'entusiasmo. Se in questo articolo dovessi scegliere due parole piuttosto che altre per aiutarvi, sceglierei "interesse ed entusiasmo". Ricordate che: "un interesse latente è stretto parente di un interesse uguale a zero!".

In questa sede desidero semplicemente mettere in evidenza il fatto che non vi sarà possibile provare un vero interesse per gli altri se non siete animati da un certo entusiasmo a loro riguardo. Io so per esperienza di aver conquistato l'amicizia di molte **persone interessandomi con entusiasmo ai loro interessi** o ai loro problemi. Vi ricordo che è anche molto importante ascoltare le persone mentre vi parlano". Secondo Wilson Mizner: "Un buon ascoltatore non solo si rende ben presto popolare ovunque ma, dopo un certo tempo, impara qualche cosa!".

SIETE FACILMENTE SODDISFATTI DI VOI STESSI?

L'energia di ogni giorno e i traguardi che ci prefiggiamo sono strettamente legati all'entusiasmo. Tutto quello che è stato detto e può essere ancora detto sull'entusiasmo, è altrettanto valido quando si parla di energia.

Non essendo né psicologo, né psichiatra, non sono in grado di spiegarvi scientificamente il concetto d'entusiasmo e di energia, e non sono nemmeno in grado di spiegarvi come acquisire le due cose. Però posso affermare che l'uno e l'altra sono funzione della padronanza di sé e devono nascere dallo spirito.

Comunque sia, converrete con me che non esiste successo senza sforzo. La sfortuna vuole che molte persone si assegnino degli scopi che non concordano con le loro possibilità latenti o peggio non si assegnino in partenza nessuno scopo preciso. I mezzi successi da loro ottenuti, rispecchiano esattamente l'idea che costoro si fanno delle loro possibilità. Sono del parere che dire: "Faccio del mio meglio", sia una scusa assurda. Si sente spesso ripetere: "Hai fatto del tuo meglio, quindi non pensarci più", forse, in certi casi, ciò corrisponde alla verità, ma il più delle volte questa attitudine tende a creare una barriera mentale che il tempo rende sempre più difficile da sormontare.

Invece di credere che fate proprio tutto il vostro possibile, erigendo in tal modo le barriere mentali di cui abbiamo parlato, perché non cercate di eliminarle in partenza spostando le vostre mete un poco oltre quello che credete essere il vostro limite? Immaginatevi che "potete farlo" e probabilmente lo farete!

Dimenticatevi tutte le frasi convenzionali che si usano in questo caso; frasi che spesso creano giusto della confusione, e vedrete che sarete in grado di raggiungere le vostre mete. Con questo voglio che molte persone si tengono lontane dal successo unicamente perché hanno un concetto troppo limitato delle cose e non vedono che la loro azione è priva dello sforzo necessario per arrivare allo scopo, che la loro attitudine è negativa nei confronti di una data azione.

VOI POTETE FRONTEGGIARE QUALSIASI SITUAZIONE.

Non sarebbe stupendo sapere che voi avete la possibilità di far fronte a qualsiasi situazione (a qualsiasi problema) che potrebbe presentarsi nella vita? Ebbene, voi lo potete! Se vi persuadete sinceramente che lo potete fare, allora potrete veramente affrontare qualsiasi situazione. Secondo J. A. Hadfield: "L'esperienza di ogni giorno ci insegna che quando siamo fortemente sollecitati possiamo fronteggiare il pericolo e le difficoltà accettando

coraggiosamente la sfida e prodigando con fiducia la nostra forza, alla quale si addiziona quella dell'avversità".

Sono sicuro che avrete già sentito parlare di persone che subitamente, in certi casi, sviluppano una forza sovrumana, di persone che, per amore verso qualcuno, compiono delle azioni incredibili perché "devono farlo". Alcuni di questi racconti sono forse un poco esagerati, ma molti corrispondono esattamente alla verità. Le circostanze possono esservi avverse, spingervi sull'orlo del precipizio e darvi l'impressione che tutto è perduto, eppure questo potrebbe risultare alla fine, quanto di meglio avrebbe potuto capitarvi.

Quando si è nell'obbligo di fare qualche cosa, generalmente la si compie, sia fisicamente che mentalmente. Mi viene in mente la storia che il celebre umorista Sam Levenson raccontava a proposito di una povera famiglia che da anni cercava invano di maritare la figlia. Finalmente un giorno un giovane molto ricco cominciò a interessarsi seriamente della ragazza.

La madre, che era un'eccellente cuoca, decise di assestare il colpo di grazia invitando ad un pranzo il giovane e la sua famiglia. Bisognava evidentemente far credere che i piatti erano stati preparati dalla ragazza. La madre cucinò un tacchino in modo eccellente e lo presentò talmente bene che sembrava un peccato distruggere un tale capolavoro, mangiandolo.

Giunse il momento solenne in cui il tacchino doveva essere portato in tavola. La figlia, venendo dalla cucina, fece la sua apparizione col piatto succulento e profumato. Nel silenzio ammirativo generale, sembrava quasi di udire il rullare dei tamburi... Ma in questo preciso istante, la ragazza inciampò e il tacchino fece un volo andando a finire in un angolo della stanza. La madre comprese che tutto poteva essere perduto, la sua costernazione era così grande che alzò gli occhi al cielo come per chiedere aiuto.

Bisogna credere che questo aiuto non si fece attendere perché la madre, in un lampo di genio, disse alla figlia inebetita: "Non importa, prendi questo tacchino, riportalo in cucina e porta in tavola "l'altro"!"

Qualche anno fa mi sono trovato in una situazione analoga. Presentavo le mie dimostrazioni pubbliche sulla memoria in compagnia di un socio. Prima di una di queste dimostrazioni, ci ripartimmo dunque il lavoro: ciascuno di noi doveva ricordare una metà del discorso da pronunciare. All'ultimo momento, il mio socio mi abbandonò lasciandomi solo. Avvisai l'ufficio che mi aveva impiegato dichiarando che, data la situazione, mi era impossibile far fronte ai miei impegni.

Fortunatamente per me, mi fu risposto che era ormai troppo tardi per sostituirmi e dovetti quindi continuare. Mi trovavo in una situazione incresciosa. Pensavo di essere incapace di venirne a capo. In più la presenza prolungata sulla scena sarebbe stata una fatica non indifferente. Perché, pensai alla fine, non chiedere aiuto a Renata, mia moglie? Renata non aveva mai parlato in pubblico benché un tempo fosse indossatrice di professione. Non avendo altra scelta la decisi ad accettare, per aiutarmi a far fronte ai miei impegni, ma sentivo che avrebbe potuto essere la fine delle mie conferenze sulle "Meraviglie della Memoria".

Furono due esseri spauriti che entrarono in scena quel giorno davanti al pubblico. Renata pensava che non avrebbe potuto pronunciare una sola parola ed io, dal canto mio, non ero più certo di ricordare il mio testo. Non sapendo né ballare, né cantare, ero preparato al peggio. Ci trovavamo con le spalle al muro, spinti dalle circostanze, eppure l'avvenimento conteneva in se stesso "una propria efficacia".

L'apparizione di un solo conferenziere fece forse una migliore impressione sul pubblico e Renata, col suo fascino, aggiunse ancora qualcosa in nostro favore. Così cominciammo...

Non avevo altra alternativa, ma oggi posso dire che ciò rappresenta quanto di più positivo potesse accadermi. Da allora mia moglie ed io non abbiamo più smesso di lavorare insieme: diamo conferenze e dimostrazioni in tutti i paesi ed ho anche avuto l'onore di scrivere uno studio sulla Memoria.

Alcune persone poco scrupolose hanno anche tentato di imitare le mie dimostrazioni, ma sembra che questo sia il miglior complimento, ed il più sincero, che possa essermi rivolto. Mai le cose avrebbero preso questo indirizzo e questa forma se le circostanze non mi avessero obbligato a sfruttare delle possibilità che non immaginavo nemmeno di possedere. Benché non vi auguri di trovarvi in situazioni analoghe, vi propongo tuttavia di non abbandonare mai l'entusiasmo, di non sottovalutare mai l'efficacia dei vostri sforzi e delle vostre iniziative.

Queste tre qualità vi daranno lo stesso ardore senza procurarvi il sentimento disperato di un'imminente disfatta. La nostra vita è fatta di tanti piccoli problemi che si presentano a noi senza sosta e che richiedono comunque una soluzione. Quando avrete preso l'abitudine di fare le cose col massimo entusiasmo e col massimo sforzo, i problemi troveranno più facilmente una soluzione, non solo, ma essa vi richiederà meno tempo, togliendovi l'impressione che si tratti di un problema. Una volta presa l'abitudine, cessate di tormentarvi per i vostri problemi, persuadetevi piuttosto che siete in grado di sormontare qualsiasi smacco e vedrete che nella maggior parte dei casi, ci arriverete.

COME AUTOSUGGERIRVI?

Persuadersi di essere capaci di fare una data cosa, equivale quasi a saperla fare. Non si tratta certo di voler sollevare delle montagne o di andare a uccidere il drago dalle sette teste. Si tratta di pretese ragionevoli o anche un poco irragionevoli.

L'ipnosi, se non una prova, può essere considerata come un bell'esempio. La suggestione per mezzo dell'ipnosi consiste nel semplice fatto di convincere implicitamente il soggetto che egli "è" una cosa che in realtà "non è". Oppure che egli è in grado di "compiere" delle cose che in realtà "non potrebbe compiere".

Una persona in stato d'ipnosi può credere pienamente e indubitabilmente che una penna stilografica rappresenti un peso enorme. Se è convinta di questo fatto, sarà incapace di sollevare la penna. Sono certo che tutti voi avrete assistito ad esperienze di questo genere e penso che sappiate che l'ipnosi altro non è se non suggestione.

L'autosuggestione agisce spesso su di noi. Siamo facilmente suggestionabili e suggestionati sia da noi stessi che dai nostri amici. Siete infatti incitati a sbadigliare o a piangere nel vedere qualcuno che sbadiglia o che piange. Se vi parlassi di prurito, sareste probabilmente portati a grattarvi le braccia o le gambe. Forse in questo momento lo state già facendo... Molti personaggi meravigliano il pubblico per la loro facoltà di rispondere a qualsiasi sorta di domande. Spero di non far troppo barcollare le vostre convinzioni affermando che si tratta semplicemente di suggestione. Autosuggestione accorta. ne convengo, ma sempre suggestione.

Volete provarvelo? Suspendete un piccolo oggetto (ad esempio un anello) ad una cordicella di 25 cm. di lunghezza. Disponete cinque carte da gioco scoperte sul tavolo. Tenete un'estremità della cordicella in modo che l'anello si trovi a due cm. Da una carta (fate l'esperienza su una carta alla volta). Imprimete ora all'anello un movimento oscillatorio. Costaterete che l'anello oscillerà "sempre da avanti all'indietro sopra le carte nere" e descriverà "sempre dei cerchi sopra le carte rosse".

Pensate bene a questi due movimenti: avanti e indietro sulle carte nere e circolare sulle rosse. Provate e vedrete che ho ragione. Questo non è che un esempio di autosuggestione che dimostra comunque fino a che punto il vostro spirito controlli le vostre azioni così sottilmente a volte, che non vi è dato di realizzarlo.

Allo stesso modo persuadetevi che il fatto di credere che potete fare certe cose, vi può aiutare a compierle. Ciò è dimostrato nella storia di quel venditore che non oltrepassava mai un beneficio annuo di 50 milioni di lire. Egli operava sempre in modo da ottenere, in commissioni, un guadagno di quell'ordine. Un anno il suo settore fu ridotto notevolmente, però il guadagno raggiunse sempre i 50 milioni prefissi. L'anno dopo il suo settore fu ancora ridotto, ma egli lavorò per raggiungere la stessa somma. L'anno seguente gli fu assegnata una regione dove il prodotto era sconosciuto. Guadagnò ancora i suoi 50 milioni.

Che cosa accadeva? La risposta è semplice, quel venditore era persuaso di non essere capace di guadagnare di più. Insomma, lo sforzo fornito era determinato dal fatto che egli era in grado di raggiungere un guadagno di 50 milioni, nulla di più, nulla di meno.

Questo esempio può sembrare stupido. Ma noi siamo fatti un po' tutti allo stesso modo. Perché? Lo ignoro. nel nostro subcosciente ci facciamo delle idee e formuliamo delle opinioni su noi stessi, in altre parole ci "cataloghiamo" fissandoci dei traguardi che raramente tenteremo di sorpassare. Per il venditore esisterebbe una soluzione molto semplice. Invece di dirsi "Devo 50 milioni all'anno", sarebbe sufficiente che si convincesse che deve raggiungere 70 milioni.

La stessa soluzione è applicabile a tutti noi. Cessate di temere il fallimento nel fissarvi una meta che potreste raggiungere con una relativa facilità. Allontanate questo timore! Se la meta è troppo lontana lo scoprirete nel tempo, ma è più facile che scoprirete di averla già raggiunta è oltrepassata! Cercate di lavorare con entusiasmo ed anche gli eventuali errori non vi scoraggeranno più di tanto. Ricordate sempre che un errore commesso è un'esperienza acquisita. E lo stesso errore non lo farete certamente una seconda volta.

Convincetevi che raggiungerete il traguardo prefissato e lavorate in questa prospettiva con tutto l'entusiasmo di cui siete capaci. Se fate parte di quella folta schiera di persone che hanno come solo scopo quello di "evitare una sconfitta" e non quello di "ottenere la vittoria", significa che in un frutto date più importanza ai semi che alla polpa! Significa che non otterrete altro che dei mezzi successi, come il venditore che ha paura di oltrepassare i 50 milioni annui perché è convinto di non poter guadagnare di più.

Lo stesso dicasi di uno scrittore che desidera ardentemente scrivere un libro e non lo realizzerà mai perché teme di non avere successo. Se queste sono le vostre convinzioni, nella vostra mente, il timore prenderà il più delle volte, e irrevocabilmente, il posto della meta che desiderereste raggiungere.

Guglielmo il Conquistatore, quando cominciò la vittoriosa conquista dell'Inghilterra, decise di spostarsi in una posizione che alla fine si rivelò essere tanto pericolosa da poter compromettere il successo della sua impresa. Ritiratosi fino alla spiaggia non aveva altro scampo, che la fuga sul mare. Allora egli decise di bruciare tutte le navi non lasciando alla sua armata nessuna possibilità di uscita. Da quel momento, non potendo più contare su nessuna scappatoia in caso di sconfitta, era obbligato a vincere per forza.

L'UNICO EGOISMO CHE PAGHI

Senza egoismo non c'è vero stimolo. Alcuni tipi d'egoismo, come vi ho già detto possono esservi utili.

Lasciando da parte quell'egoismo che ferisce gli altri, parliamo di quello che genera presso ogni individuo una certa attività e una certa iniziativa. Io stesso ho assistito a molte riunioni in cui persone importanti del mondo degli affari ricevevano ricompense o trofei. Anche se queste persone avevano dato prova di egoismo volendo diventare dei maestri nel loro campo, ciò nonostante pensavo che non potevo provare per loro altro che stima.

Questi stessi uomini, erano capaci di creare l'entusiasmo presso gli altri in generale e presso i loro clienti in particolare. Leggete uno qualunque dei tanti trattati sull'arte di vendere e imparerete che, per convincere dei clienti insensibili, basta a volte interessarsi di loro e non di noi stessi. Interessatevi dei loro affari e il vostro articolo li interesserà. Cito come esempio un venditore perché considero che, più o meno, siamo tutti dei venditori. Forse non vendiamo un articolo in particolare, però cerchiamo sempre di vendere agli altri le nostre idee, i nostri pensieri, la nostra personalità. Qualunque siano le nostre occupazioni, siamo sempre dei venditori!

Ma ritorniamo al nostro argomento iniziale: l'interesse da accordare agli altri. Dato che non è possibile pensare a due cose nello stesso tempo, il fatto di occuparvi degli altri vi impedirà di tormentarvi e di preoccuparvi per voi stessi!

Nessuno vive da eremita, anche molti si comportano come tali. Se non avete nessun interesse per gli altri, non potete aspettarvi che gli altri ne abbiano per voi. Un muro immaginario vi circonda in ogni momento, voi non potete scolarlo e gli altri nemmeno. Per riuscirvi, interessatevi degli altri. Provate e vedrete presto degli ottimi risultati.

* * *