

GESTIONE D'IMPRESAdi **EROS TUGNOLI****Atteggiamento mentale e vittoria alla roulette: è possibile?**

Può influire l'atteggiamento mentale nell'approccio con clienti e fornitori? Certamente, più di quanto si creda. Tramite un simpatico esempio, cerchiamo di capire la forza dell'autosuggestione.

Se seguite un po' il mondo del marketing e delle vendite, prima o poi vi imparerete in figure che affiancano professionisti ed imprenditori per motivarli e spingerli a superare i propri limiti ed i propri blocchi mentali. Vengono definiti con vari termini: **motivatori**, **mental trainer**, **personal coach** e lavorano soprattutto sulle modalità di ragionamento e di pensiero dei loro clienti.

Fanno concorrenza agli psicologi? In parte sì; sono comunque 2 categorie che, per usare un eufemismo, non si stimano e non si amano molto. In estrema sintesi, gli psicologi, soprattutto quelli freudiani, hanno un approccio che cerca di andare sul profondo e lavorano **sulle cause** che generano certi comportamenti; i **mental trainer** lavorano, invece, soprattutto **sugli effetti**, sul cambio di atteggiamento mentale.

Questo articolo non ha lo scopo di sapere se sono meglio gli uni o gli altri, ma intende focalizzarsi sul metodo delle "immagini mentali" o della "autosuggestione" per capire se e come può dare dei risultati.

Intanto iniziamo con un esempio, con un titolo un po' provocatorio: "Come vincere sempre al Casinò".

E vi assicuro che funziona: sono stato rare volte in Casinò, ma ho sempre vinto grazie a questo metodo.

Qualcuno di voi probabilmente penserà che sia impazzito, ma se leggerete i punti successivi, vi accorgete che è tutto vero e realizzabile. Ecco i 7 passi da fare. Andate al Casinò, da soli o con chi vi pare e pensate intensamente che passerete una bella serata tra giochi, persone e compagnia (ecco l'immagine mentale, realistica, obiettiva). Date un valore economico a questa bella serata, cioè chiedetevi quanto sareste disposti a pagare per la serata: 10 euro? 100? 1.000? Come se doveste decidere preliminarmente quanto spendereste per andare al ristorante, o per un week-end alle terme o per un regalo ad un parente stretto. Solo per fare un esempio, poniamo che per questa serata decidiate di spendere 200 euro. All'ingresso, comprate 200 euro di fiches in piccolo taglio, per poter giocare il più possibile. E le metterete, per esempio, nella tasca destra del vostro vestito. Giocate, divertitevi, come una qualsiasi serata. Qualche volta vincerete, qualche volta perderete, ci sta. Ora, è fondamentale seguire questa regola: quando vincete, le fiches vanno messe rigorosamente nella tasca sinistra, senza mai rigiocarsele! Alla fine della serata, quando avrete finito le fiches della tasca destra, quelle comprate con i 200 euro, avviatevi all'uscita e, passando dalla cassa, cambiate ora tutte le fiches che avete vinto, cioè quelle che si trovano nella tasca sinistra. Anche se ci fosse solo 1 euro, cambiatelo: è la vostra vincita! In questo modo **vincerete sempre**: 1, 50, 500, 1.000 euro, non so; oppure, avrete trascorso una bella serata, senza rimetterci nulla, spendendo solo quello che avevate preventivato, non un centesimo di più. Immaginare intensamente una situazione, più volte e in un breve periodo di tempo, genera emozioni nel nostro cervello ed il corpo tenderà ad orientarsi verso quell'obiettivo.

D'altronde, quando nel mondo aziendale si parla di "**vision**" o "**mission**", si cerca di far immaginare gli obiettivi da raggiungere ed i comportamenti da attuare.

Per concludere, pensate alla vostra storia personale e professionale: sono più certo che alcuni degli obiettivi che avete raggiunto avevano all'inizio una forte immaginazione che quasi vi consentiva di toccarli. E molti li avete toccati anche fisicamente, vero?