

Editoriale di Marco Beltrami - Presidente APCO (CMC) - presidenteapco@apcoitalia.it

Anche il consulente ha paura

La preparazione di un numero di Meta è sempre una esperienza strana. Facciamo conference-call, ci scambiamo e mail, usiamo tool di collaboration, (perché siamo un gruppo 2.0!), affrontiamo lunghe discussioni. Partiamo da un'idea, la sviluppiamo e poi spesso arriviamo a qualcosa di completamente diverso. È proprio il caso di questo numero: abbiamo iniziato a ragionare sulle politiche di gestione delle società di consulenza e poi Marco Granelli ha introdotto, quasi per scherzo, il tema della paura. Subito tutti a commentarlo e a dire la propria opinione: abbiamo allora deciso di lasciare per un prossimo numero le politiche gestionali e, qui, di "dedicarci alla paura". C'è piaciuta l'idea di toccare un tema meno razionale e più istintivo, perché nel nostro lavoro l'emotività e i sentimenti ci sono e ci condizionano parecchio.

Ma cosa è la paura del consulente, per il consulente? Quali paure, timori ci sono nella sua vita quotidiana? Sono paure per qualcosa che c'è o che non c'è? Sono individuali o sono più legate al momento progettuale, alla fase di carriera, alla situazione professionale. A volte sono in realtà ansie gestibili che si trasformano magari in preoccupazioni, 'pensieri', e poi diventano paure?

Io credo che sia un fatto molto personale, molto legato al carattere, alla personalità di ciascuno di noi.

Ci sono colleghi che prima di fare una presentazione sono nervosi, tesi, altri rilassati e tranquilli.



C'è chi controlla la propria posta continuamente per vedere se un possibile cliente ha risposto e chi è capace di non guardare la propria posta anche per più giorni.

Tutti però abbiamo i nostri "timori da consulente", chi più, chi meno, in diverse forme.

Ed allora abbiamo fatto un numero un po' libero.

Eletta Michelin lo introduce, ma poi abbiamo chiesto tante testimonianze brevi a diversi colleghi, chiedendo di essere rapidi, istintivi ma soprattutto aperti e sinceri. Ciascuno si potrà riconoscere, ma forse potrà pensare un po' a se stesso, riflettere sulle proprie esperienze, trarne qualche indicazione. Il pezzo ironico come sempre di Marco Granelli, 'colpevole' della scelta del tema, conclude questo numero.

Aspettiamo i vostri commenti, dite le vostre paure. Scrivete a meta@apcoitalia.it.

Ne potrebbe nascere un forum o un'interessante discussione su [LinkedIn](https://www.linkedin.com)!

Sommario

Numero 8 - luglio/agosto 2011

Editoriale	1
Anche il consulente ha paura	
Riflessioni	2
La gestione della paura è una competenza?	
D&R	3
Dimmi di cosa hai paura	
Irriverisco	6
Paura a parte... (ovvero: www.amygdaloids.com)	



Rivista bimestrale di APCO, Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di Direzione e Organizzazione. Supplemento al n. 7/8, luglio/agosto 2011 di Harvard Business Review Italia. Proprietario: APCO (Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di Direzione e Organizzazione), Corso Venezia 49, 20121 Milano, tel. 02 7750449, fax 02 7750427, apco@apcoitalia.it, www.apcoitalia.it. Editore: Strategiqs Edizioni, Nirone 19, 20123 Milano, www.hbri-talia.it. Comitato editoriale: Marco Beltrami (direttore editoriale), Francesco D'Aprile, Rita Bonucchi, Fabio Di Stefano, Marco Granelli, Egidio Pasetto, Giovanni Sgalambro. Direttore responsabile: Enrico Sassoon. Registrazione Tribunale Milano n. 217 del 21/3/2005. Progetto grafico editoriale: astralys srl.

La gestione della paura è una competenza?

Alcune riflessioni su cos'è la paura per il consulente, quando nasce e come si sviluppa, come si avverte e come si esprime

In latino, il sentimento di paura, timore, trepidazione, apprensione viene espresso con il verbo *timeo*.

Quando il verbo si presenta nella forma *timeo ne* assume il significato di “temo, ho paura che qualcosa accada”; quando si presenta nella locuzione *timeo ut* significa “temo, ho paura che qualcosa non accada”. In entrambi i casi il sentimento di paura è da collegarsi a un evento futuro.

Per quanto riguarda la paura del consulente, possiamo analizzare il tema alla luce di due dimensioni, quella personale e quella professionale.

La dimensione personale

È possibile riconoscere diverse sensazioni riconducibili al timore per quanto riguarda la sfera personale.

Il *sentimento di ansia*, innanzitutto: il consulente avverte il problema del “contenimento di ansia”, che è in realtà la “responsabilità emotiva” a fronte di un impegno intellettuale (il lavoro) e che si vive, soprattutto, nel primo contatto con un nuovo cliente.

Il *sentimento di inadeguatezza*: il consulente si chiede se sarà in grado di cogliere e comprendere le esigenze del cliente, se sarà competente nel dare delle risposte; in ultima analisi, se sarà capace di soddisfarlo.

Il *sentimento di fallimento/insuccesso*: il consulente deve gestire il dilemma “avere successo o evitare il fallimento”, avendo la consapevolezza che il fallimento è un sentimento, mentre il successo o l'insuccesso sono un risultato

(un ‘output’). Il primo si può ricondurre al livello di assertività (personalità), il secondo ai fattori e alle condizioni che hanno causato l’‘output’, attribuibili al consulente stesso e a cause esogene.

La dimensione professionale

Per il consulente inteso come professionista è possibile parlare di “solitudine del consulente”, il che si traduce, come nel caso della sfera personale, in una serie di sentimenti.



Eletta Michelon CMC

Innanzitutto, *incertezza nella gestione del ‘trade-off’*, ovvero del rapporto tra ruolo emotivo - affettivo e ruolo professionale nel rapporto con il cliente.

Poi la questione della *gestione dei sentimenti di vicinanza affettiva e distanza professionale*, cioè l'essere continuamente dentro e fuori dal rapporto.

Ancora, la *difficoltà nell'individuare e*

soddisfare le attese di un sistema cliente dato da una pluralità di interlocutori con potere e autorità diversi e talvolta tra loro conflittuali (ad esempio, la direzione generale, la funzione del personale, i clienti interni all'organizzazione, gli utenti finali).

Non da ultimo, è importante considerare il *sentimento di impotenza* che può scaturire nelle diverse situazioni e fasi del processo consulenziale; in particolare esso si manifesta come disagio/demotivazione a fronte di reazioni del sistema cliente di non accettazione e/o di critica (resistenza al cambiamento) degli ‘output’ concretamente realizzati e coincidenti con le attese; come stress nelle situazioni di stallo, a fronte di mancati progressi di interventi consulenziali di tipo organizzativo e/o formativo. Lo stress, in particolare, si può manifestare in presenza di dominanza di vincoli, creazione di alibi, apprendimento vissuto come ‘tossico’ e che porta all'elusione di responsabilità da assumere, comportamenti passivi. Questi ultimi sono particolarmente critici quando manca una reattività emotiva (‘mi piace/non mi piace’, ‘mi convince/non mi convince’, ‘sono d'accordo/non sono d'accordo’), in sostanza quando l'interlocutore è sfuggente e la comunicazione viene meno.

In conclusione, la *capacità di gestire la paura* può essere una competenza sulla quale focalizzarsi, per acquisirla o per migliorarla al fine di affrontare al meglio la complessità e l'incertezza che provengono dall'esterno, dai clienti e dal mercato.

Dimmi di cosa hai paura

Cos'è la "paura del consulente", per il consulente? Quali paure, timori ci sono nella sua vita quotidiana? Sono paure per qualcosa che c'è o che non c'è? Sono individuali o sono più legate al momento? Ecco cosa abbiamo chiesto ai nostri intervistati

Diciotto anni di esperienza, lavora da solo nell'ambito dei sistemi di gestione, e del controllo dei processi; opera su scala regionale

"Attualmente, vivo la paura del futuro. Mi sto rendendo conto che sono in ritardo rispetto al cambiamento del contesto. Di fronte a un imbarbarimento, comprensibile a fronte della crisi del sistema in cui molti clienti si sono chiusi a riccio per resistere e hanno tagliato anche i miei servizi, devo riposizionare la mia offerta di valore in termini di tipologia di clientela, geografici, dimensionali, di valorizzazione delle mie competenze, di comunicazione. Avverto un certo spiazzamento in quanto i miei modelli sono stati inadeguati a gestire la crudezza della crisi economica e del ridimensionamento di molte aziende. Così, avvertita questa necessità, ho avviato il processo di cambiamento da almeno 12-18 mesi; eppure devo dare una accelerazione ulteriore."

Consulente di direzione dal 1990 (precedentemente è stato manager), opera in un piccolo studio territorialmente radicato nel Nordest

"Non c'è dubbio che la crisi abbia generato preoccupazioni e nuove ansie in molti 'professional' - non solo tra noi consulenti di direzione. I tempi di ricerca di clienti si allungano e i contratti si accorciano. E per i giovani è ancora più difficile. Aver fatto originariamente il manager mi ha sempre dato una convinzione forte per quanto riguarda il rapporto con le aziende-clienti; inoltre, essere sempre aggiornati è indispensabile e aumenta l'appeal'. Oggi però

le incertezze sono aumentate e si raccolgono più delusioni: questo può ingenerare timori e paure, ad esempio nella fase di approccio al 'prospect'. Quando sei 'face to face' con un imprenditore valgono le vecchie regole del venditore intelligente: competenza, concretezza, organizzazione e... un pizzico di sano relativismo. Offrire vantaggi significa mostrare cose fatte - e anche questo aiuta nella negoziazione. Poi ci sono i timori di natura economica: non c'è dubbio che siamo 'senza paracadute' e perciò occorre essere anzitutto in buona salute psicofisica. Conseguentemente, gestire bene il proprio marketing e il budget, compreso il forecast finanziario - la cultura di budget spinge a che le cose avvengano effettivamente. Tutto ciò, facendosi rispettare nei pagamenti. Mai come ora le relazioni con la business community sono importanti e far parte di un'associazione come APCO aiuta, perché sei meno solo, anche davanti ai clienti."

Consulente di management e formatore, si occupa di strategia, sviluppo e cambiamento organizzativo

"La professione del consulente ha a che fare con il tema dell'incertezza, ovvero la non sicurezza del domani: causa di tutto ciò sono principalmente i risultati, che garantiscono o meno continuità e possibilità di realizzarsi, professionalmente e no. I risultati dell'attività professionale sono, fondamentalmente, dati da due dimensioni: la dimensione tecnica da una parte (metodologie e organizzazione in primis) e la dimensione relazionale dall'altra: la relazione con il proprio io,

quella con il personale interno all'impresa di consulenza e, infine, con la rete sociale esterna, ricca sia di opportunità che di minacce 'angoscianti'. Credo che il tema delle relazioni appena citate sia una questione di primaria importanza e motore delle paure principali del consulente..."

Ventun'anni di professione alle spalle, management consultant di una grande società di Milano, con un ruolo focalizzato su temi di innovazione nella funzione di marketing

"Per quanto mi riguarda, ho definito un ciclo di vita infrasettimanale delle mie sensazioni ansiogene consulenziali, una sorta di gaussiana che si alza rapidamente il lunedì, tocca il suo picco, producendo un'insonnia abbastanza puntuale, il mercoledì per poi scemare verso il venerdì sera. Ma perché fare il consulente se questo è il prezzo, spesso anche sociale, da pagare? Perché l'eccitazione che ti dà ottenere il 'buy-in' del tuo lavoro da parte del cliente ampiamente compensa la tensione che devi sperimentare nel processo di preparazione. D'altra parte la tensione nasce dal paradosso fondante la professione: devi essere "colui che ha la conoscenza per innovare", ma i temi da affrontare sono inevitabilmente sconosciuti se nuovi e obsoleti se conosciuti. Questo paradosso ti obbliga a diventare nei fatti "colui che cerca"; le metodologie ti insegnano come cercare, l'esperienza ti aiuta a identificare prima la direzione, ma nei fatti arrivare alla meta non è mai scontato e tale non deve essere considerato se

vuoi davvero agire per arrivare in fondo. Puoi farcela? Sì, se l'ansia è compensata da una grande determinazione a sua volta alimentata da un sogno. Solo così potrai credere di poter arrivare sempre e comunque, e sarà proprio questo a permetterti di poter trovare nei momenti di massima crisi l'America al posto delle Indie."

Nella consulenza dal 1988, è partner di una società di consulenza di circa dieci persone

"La paura è un'emozione che rientra nella normale attività professionale e fornisce indicazioni per il progetto che il consulente intende perseguire. Le mie riguardano il timore di non avere ordini, esperienza vissuta più volte in passato. È utile ripensare alle cause che hanno generato situazioni rivelatesi paurose, evitando la tentazione di starne alla larga. Convivere consapevolmente con le proprie paure consente a ognuno di disporre di indicatori che "illuminano" parti del proprio progetto professionale: se temo di rimanere senza ordini mi organizzerò dando vita a dispositivi che mi possono aiutare a compensare situazioni di criticità e situazioni contingenti. La paura può essere dunque consigliata utile delle scelte professionali del consulente."

Venticinque anni di esperienza, lavoro in una grande società di consulenza a carattere nazionale

"La paura, come accade in natura, è spesso una 'risorsa'. La paura di non avere tutto sotto controllo mi fa stare in allerta, mi induce a concentrarmi per 'fare bene', mi aiuta a non dare per scontata l'interpretazione del contesto in cui devo operare. È lo stimolo per una analisi continua sui rischi che posso correre e sulle opportunità che posso sfruttare per mitigarli. In alcuni casi, in verità pochi, la paura ha avuto la meglio e probabilmente è stato un bene. Su temi professionali e su temi di

vita io credo che: «... non si scappa perché si ha paura ma si ha paura perché si scappa». Non posso tuttavia negare che fino a una certa età, vi è la paura di essere 'scarichi'; dopo, subentra la paura di dover fare attività non in linea con lo standing professionale, di non essere più sufficientemente 'appeal' per il cliente, di essere 'obsoleto', la paura di non essere più centrato sul cliente ma su di me."

Professionista, da trent'anni anni partner di società di consulenza lombarda, è oggi freelance in network

"Molti consulenti, come il capitano Achab di Moby Dick, non hanno paura d'incontrare la balena bianca... hanno paura di non riuscire a incontrarla."

Coordinatore APCO regionale che opera come consulente da 10 anni, dopo molti anni in azienda con ruolo da dirigente commerciale

"Sono 'tornato' lo dico perché professionalmente sono nato consulente, quando avviai il mio studio di marketing, sempre nello stesso territorio in cui lavoro oggi; fu proprio il territorio a portarmi a chiudere la mia struttura, sette impiegati e un miliardo di lire di fatturato. Ho chiuso. Per paura! Nel pieno della crisi del '90. Aver navigato in aziende internazionali mi ha reso più forte, ho studiato e studiato moltissimo: la differenza tra oggi e l'inizio della mia attività di consulente? La paura, che non è cambiata. La paura ha diverse facce, ma forse la più definita è sapere di essere coinvolto dal lavoro quotidiano, così tanto e così a lungo, che quando rialzo la testa qualcosa nel mondo è cambiato e io sono rimasto indietro con la mia formazione. È la paura di essere meno preparato del mio cliente, di non poter risolvere i suoi problemi. Un'altra faccia della paura è la solitudine. Vivo in una terra bellissima per l'aspetto paesaggistico, ma professionalmente è una terra difficile: la gran parte delle aziende presenti non

sono evolute, solo dopo aver spiegato perché faccio questo mestiere e a cosa serve, posso propormi. Ovviamente è una strada in salita, e per poter lavorare bene bisogna cercare le aziende, poche, più strutturate, con manager più evoluti. L'altra difficoltà è dovuta alla carenza di possibili assistenti, solo ultimamente in attenuazione, grazie alla facoltà di scienze manageriali e di economia. Quindi l'ultima paura: riuscirò a far crescere il mio studio? Riuscirò a coinvolgere aziende stimolanti, evolute, per una soddisfazione professionale ed economica? Potrei ampliare la gamma dei servizi o allargare l'ambito geografico di attività, ma sono piccolo per farlo. Un'ultima riflessione prima di chiudere: senza queste paure mi mancherebbe lo stimolo per andare avanti nella ricerca di una maggiore qualità, e le mille lampadine che mi si accendono ogni giorno nella testa, forse si ridurrebbero a qualche decina. Con il tempo allenterei la morsa che oggi invece chiamo grinta."

Consulente che lavoro da solo, ventotto anni di professione di cui quattordici con consulente nel settore ICT

"La paura è un antidoto contro l'eccessiva sicurezza. La professione ti porta sempre ad affrontare nuove tematiche. La paura del nuovo, nonostante l'esperienza, ti accompagna sempre. Spero che proprio con l'esperienza sarebbe scomparsa, invece ho cominciato ad apprezzarne la presenza. La paura, a mio avviso, è un bene, un antidoto, appunto, contro l'eccessiva sicurezza, contro l'arroganza. Affronti il nuovo con il necessario rispetto, studiando e senza arroccarti in posizioni consolidate. D'altra parte, con l'esperienza è cresciuta la sicurezza, la certezza che anche il nuovo diventerà materia nota che accrescerà la tua esperienza. Paura e sicurezza mi accompagnano in tutti i nuovi lavori, ma, con la certezza di raggiungere gli obiettivi. A quel punto la paura diventa solo un piacevole ricordo."

Consulente di uno studio che si occupa di gestione aziendale su scala nazionale

“La paura di tipo professionale è un sentimento che si vive non solo perché si è soggetti, come tutti, ai ‘capricci del mercato’, ma nasce spesso dalla mancanza - parziale o totale - del riconoscimento fattivo della professionalità. È una paura che ti accompagna sempre, e quando ti rendi conto che i tuoi comportamenti e i risultati - pur dimostrabili e concreti - potrebbero non bastare, ecco che scatta la paura. Stare e operare in un contesto italiano dove il merito, la professionalità, la misura della prestazione, sono visti addirittura ‘antagonisti’ di una mentalità imperante che si fonda spesso sulla protezione delle corporazioni e degli interessi di pochi, questo sì che genera paura di lottare contro un sistema in cui, se non ti adegui, vieni sommerso. Per fortuna che il mondo non è tutto uguale, e la paura svanisce con il fuggire via da questo contesto.”

Consulente di direzione professionista da quasi trent'anni, lavora da solo prevalentemente in Lombardia, occupandosi di amministrazione e gestione, principalmente in ambito PMI e occasionalmente in società multinazionali

“Le nostre paure sono diverse e variano per tipologia e intensità con il progredire dell'età e dell'esperienza. Per chi lavora da solo, una paura sempre presente è quella di ammalarsi, dato che per noi liberi professionisti non c'è tutela del lavoro, non ci sono ammortizzatori sociali, se non lavori non mangi. Se all'inizio della carriera la paura è di non essere all'altezza e quindi ci si impegna al massimo, alla mia età la paura è di non essere aggiornati e di non avere nuovi progetti da sviluppare; a questo col tempo ci si abitua e ciascuno, a seconda del carattere e delle capacità, impara a fidelizzare i clienti o a trovarne sempre di nuovi... o a cambiare mestiere. Paura di avere paura? No, questa non c'è, altrimenti non avrei scelto la libera professione e in particola-

re una professione senza albo nazionale. Un altro tipo di paura, se così la vogliamo definire - un po' forzatamente, è quella di essere considerato “ricco” da clienti che si sentono “poveri” e che non tengono in conto il semplice fatto che un manager o un imprenditore riceve dall'azienda gli strumenti di lavoro, nonché i rimborsi spese e il supporto di collaboratori, mentre noi liberi professionisti dobbiamo pagare tutto ciò di tasca nostra e, per giunta, da molti anni il fisco ha ridotto all'osso la detraibilità dei costi propri dell'attività di consulenza di direzione e organizzazione. Pensando al lavoro in quanto tale, una paura che è sempre latente è quella di influenzare i clienti in modo non corretto. I clienti spesso cercano di suscitare sui consulenti il peso della responsabilità, ma chi di noi non ha mai provato la sensazione che se il progetto andrà a buon fine il cliente se ne arrogherà tutto il merito, ma se fallirà egli si alleggerirà la coscienza incolpando i consulenti?”

Libero professionista nell'ambito HR, con quattordici anni di esperienza professionale e operativo nel Nord Italia

“La paura è la sensazione di base più comune tra gli esseri umani, compagna di vita e avventure del consulente, insieme alla solitudine. Quando non si trasforma in paralisi è la leva del nostro impegno, la forza che ci spinge ogni giorno un passo più in là. L'ansia da prestazione, la paura di non essere all'altezza professionalmente nutre il desiderio di crescere e di diventare più bravi, più efficaci e più utili ai nostri clienti e agli ‘stakeholder’. Come recita un proverbio cinese «non potete impedire che gli uccelli dell'ansia e della preoccupazione volino sulla vostra testa, ma potete evitare che vi costruiscano il proprio nido!»”

Consulente con esperienza ventennale prevalentemente in grandi società di consulenza su temi organizzativi e CRM

“C'era una volta il consulente riverito, e spesso ricco. Non c'è più. Lui lo sa e

qualche volta ha paura. Perché il mondo si complica sempre più rapidamente, e ha paura di non stare al passo. Perché fa lavori complessi gestendo team che ne sanno più di lui. Perché è governato da ‘beancounter very quarter oriented’. Perché dall'altra parte - il cliente rimane ‘l'altra parte’ - trova ex colleghi che conoscono il cinema e se la godono. Perché essere svegli, aggiornati e tenaci non basta. Perché la tradizionale carriera... boh, cos'è più? Perché il business è in Cina e poi in India e poi in Turchia, ma non vicino alla famiglia. Perché vede colleghi fatti fuori e a spasso per mesi, con la paura che prima o poi gli tocchi. E sta sempre alla ricerca di quel benedetto fattore C.”

Consulente, partner di una grande realtà di consulenza su scala mondiale, con un bagaglio di vent'anni di consulenza alle spalle su tematiche relative al cambiamento, alla trasformazione e agli analytics. Ha alle spalle una iniziale esperienza di sei anni in azienda

“Vorrei toccare un tema che ho rilevato talvolta sul campo in alcuni progetti di consulenza: la paura della presentazione, del confronto, della ribalta. È un tema da affrontare sia con i consulenti più giovani in forte crescita che con alcune risorse del cliente non abituate a presentare davanti al Ceo o al titolare dell'azienda o a un evento nel quale sono presenti quali testimonial. Qui mi viene in mente la bella teorizzazione di Chris Argyris: ‘single loop’ (la paura), ‘double loop’ (la paura della paura). In altre parole, la ‘paura della paura’ è quella di sbagliare o di emozionarsi o di non essere adeguati. È questo il double loop da interrompere e di cui prendere consapevolezza, di cui il consulente, specie nei momenti di stress o di eccessiva esposizione, può cadere vittima. L'ho notato specialmente nelle figure più specialistiche di consulenza e di azienda, a disagio al di fuori della propria ‘comfort zone’, cioè della zona nella quale sono riconosciuti essere i ‘subject matter expert’.”

Paura a parte... (ovvero: www.amygdaloids.com)

“Paura a parte” è il titolo di uno dei vari libri (questo in particolare per me molto bello) del mio caro amico Sebastiano Zanolli, ormai guru nazionale (ha tra l'altro recentemente coordinato il Forum delle Eccellenze a Roma, www.forumeccellenze.it, con un ‘parterre’ di coach nazionali e internazionali... da far paura, appunto).

Ma la paura è anche un oggetto molto interessante, che può rivelarsi un motore o un blocco. Paura di restare da soli, paura di fare società con altri, paura di essere fregati dai colleghi, paura di non essere all'altezza. Paura del vuoto, degli spazi aperti, di parlare in pubblico o che nessuno parli con noi. Paura del giudizio, di sbagliare, dei ragni o del vuoto. Paura, paura, paura. Ammazza quante paure abbiamo!

Il meccanismo è stato studiato in tutte le sue parti. O abbiamo avuto una reale esperienza negativa e su quella abbiamo cristallizzato la nostra paura, oppure focalizziamo autonomamente delle situazioni in cui teoricamente crediamo ci siano dei rischi per noi e quindi alimentiamo la paura. Fin qui tutto chiaro: o la paura è reale oppure è inventata. Ma, come ci suggerisce il titolo, c'è qualche cosa d'altro: sta tutto in una nocciolina... la nostra amigdala! Ebbene sì, nella nostra scatola cranica si nasconde un oggettino grosso come una nocciolina, che si chiama appunto amigdala: è il nostro secondo cervello, quello più primordiale. Ed è lui, o meglio lei, la responsabile della maggior parte delle azioni irrazionali che generano in noi comportamenti automatici di attacco o fuga. Mi ricordo un seminario che ci tenne diversi anni fa un famoso coach internazionale, il quale, a un certo punto, iniziò a girare tra di noi e, guardandoci in faccia, diceva: “... sei leone o gazzella?”. E noi non capivamo il senso della domanda, finché non ci spiegò che, in entrambi i



casi, avremmo dovuto iniziare ad attivare dei comportamenti primordiali: o attacchi o fuggi.

Attaccare o fuggire, mica male come ‘trade-off’ per una società basata sul negoziato. È vero che le nostre azioni sono spesso dettate da stimoli automatici, ma come dice Covey nella prefazione all'ultimo libro di Hintze: “Tra stimolo e risposta c'è uno spazio. In quello spazio dimora la nostra libertà e il nostro potere di scegliere la risposta. Nella nostra risposta sono racchiuse la nostra crescita e la nostra libertà”. E ancora, come dice Coelho: “Attaccare o fuggire fanno parte dello scontro. Quello che non appartiene alla lotta è restare paralizzati dalla paura”. Questo è il punto, se non ci liberiamo della paura non possiamo aprirci positivamente alle possibilità. La paura tende a bloccarci, a renderci aggressivi o schivi. La paura ci chiude gli occhi di fronte alle possibilità, non ci permette di avere accesso a tutte le nostre potenzialità o risorse interne.

La paura ci rinchioda in una prigione dalla quale non usciamo più. Infatti, diceva R. W. Emerson: “Fai sempre quel che hai paura di fare”. Ma, in tema di paure o fobie, uno che ne è pieno (e lo sbandiera ai quattro venti) è Woody Allen che quindi può a pieno titolo entrare in questa paginetta irriverente per dirci la sua: “Dio è morto, Marx è morto, e anche io mi sento poco bene”.

Vabbè dai, a parte le solite battute, quello che dobbiamo fare è allenare il muscolo del coraggio, coltivare il valore di sé, o, come diceva Voltaire nel Candido: “...dobbiamo coltivare il nostro orticello”. Dice un vecchio adagio: “La paura bussò alla porta, il coraggio andò ad aprire e... non c'era nessuno”. Possiamo uscire dal blocco delle nostre paure, possiamo lasciarci andare a tutti i tentativi che vogliamo, non sarà poi così brutto e non saremo travolti dagli eventi.

Ma veniamo al sottotitolo di questo pezzo: ebbene, gli Amygdaloids sono un gruppo rock fondato da ricercatori in neuroscienze. Direttamente dal sito, ecco la loro presentazione: “The Amygdaloids are a New York City band made up of scientists who shed their scientific garb at night and take to the stage with songs about love and life peppered with insights drawn from research about mind and brain and mental disorders”. Perciò, se sentite il bisogno di fare un po' di terapia sul tema della paura e del coraggio, invece di spendere i vostri soldi con qualcuno dei milioni di terapeuti di ogni genere, potete andare sul loro sito, ascoltare un po' di musica e sentire quello che hanno da dirci.

Vi lascio con alcune parole dell'ultimo libro di G.C. Giacobbe sulla paura: “La paura è una tigre che ci insegue tutta la vita. Ma è una tigre di carta, una grande sega mentale. Perché quasi tutte le nostre paure sono immaginarie”.