

L'ALTRO MODO di DIMAGRIRE:

 **Dimagrire con Gusto™**

COME USARE IL CERVELLO
PER DIMAGRIRE CON GUSTO

"Istruzioni per l'uso... per perdere peso"

Metodo DcG - Impara a decidere per il tuo meglio

"Vuoi dimagrire? Fai crescere la tua motivazione"

COMPLIMENTI!

Complimenti per la tua **decisione!** Hai in mano l'e-book che ti permetterà, attraverso un percorso guidato, semplice ed estremamente efficace, di imparare a fare le scelte più utili per vivere la vita che desideri.

Le strategie che trovi in questo e-book sono estremamente efficaci, in quanto racchiudono l'esperienza di oltre 10 anni di studi, corsi, esperienze, che ho trascorso a studiare le strategie dei più grandi uomini della Terra, quelli che nella vita hanno raggiunto obiettivi straordinari.

Mi sono specializzata in Europa e negli Stati Uniti nell'arte dell'eccellenza umana, la PNL (o Programmazione Neuro-Linguistica), la scienza che studia da oltre trenta anni i più grandi geni mai esistiti. Sono Trainer & Coach di PNL, nominata direttamente dal fondatore, dr. Richard Bandler.

Sono certificata Basic DNA Theta Healing Practitioner dalla fondatrice del ThetaHealing, Vianna Stibal (il Theta Healing® è una tecnica energetica che si basa sull'utilizzo dell'onda cerebrale Theta attraverso la quale otteniamo un collegamento diretto con il nostro subconscio).

La mia passione e quello che mi ha spinto ad andare avanti è sempre stata la voglia e il desiderio di aiutare gli altri a star bene con se stessi, veramente e profondamente.

Questo mio desiderio mi ha portato a studiare, viaggiare, informarmi, scoprire nuovi modi per aiutare gli altri e, negli anni, a diventare un NLP Coach e ad operare nell'ambito della crescita personale, del dimagrimento, del benessere, e a indirizzare la mia attenzione alle persone che desiderano migliorare la qualità della loro vita, ottenere importanti obiettivi e trovare il tempo prezioso per riuscire a vivere meglio.

Opero nell'ambito della Crescita Personale come Life Coach e Weight Coach in Programmazione Neuro-linguistica, indirizzando la mia passione per il costante e continuo miglioramento alle persone che desiderano maggior benessere nella loro vita

Svolgo attività di Life Coaching per la realizzazione di coloro che desiderano migliorare le loro relazioni interpersonali e raggiungere efficacemente i loro obiettivi.

Svolgo attività di **Weight Coaching** per aiutare le persone a dimagrire con gusto, senza bisogno di diete, senza sofferenze, senza rinunce e soprattutto a mantenere il peso raggiunto, attraverso un viaggio che porta la persona verso un nuovo benessere, una nuova te in forma e in salute, più soddisfatto/a e sicuro/a, più sereno/a e appagato/a.

In questo e-book ti parlerò di strategie che valgono migliaia di euro. Che a me sono costate migliaia di euro e tanti anni di studio e di esperienze. E che tu hai avuto l'opportunità di avere a veramente poco!

Se pensi di essere troppo vecchio o vecchia per metterti a studiare queste strategie, sappi che questa è solo una convinzione limitante, una di quelle convinzioni che ti ha impedito e ti sta impedendo di prendere quelle decisioni che ti permettono di cambiare e vivere la vita che desideri. Sì... proprio così: le convinzioni che hai determinano le decisioni che prendi e i risultati che ottieni! E lavorando insieme, durante le sessioni di coaching individuali o di gruppo puoi scoprire come fare a cambiare quelle convinzioni che ti impediscono di decidere per il tuo meglio.

Detto questo... se vuoi tenere la convinzione che se troppo vecchio o vecchia per imparare... la decisione è la tua. Ma dal momento che hai

acquistato questo e-book sono sicura che vuoi superarla, cambiarla e scoprire come fare a raggiungere i tuoi obiettivi.

Io mi impegno a guidarti passo passo nel tuo percorso per aiutarti a Impara a fare le scelte più utili per vivere la vita che desideri.

Lo so, sembra ancora incredibile, ma ti assicuro che è assolutamente fattibile e che già tanti prima di te lo hanno fatto e lo stanno ancora facendo con risultati straordinari.

Lasciati guidare, lasciati accompagnare come se io fossi lì insieme a te, come se la mia voce fosse davvero lì per seguirti e aiutarti.

Segui punto per punto tutto quello che leggi, NON fare di testa tua, NON saltare i passaggi perché hai fretta. Datti da fare per mettere in pratica queste strategie perché puoi davvero realizzare tutti i tuoi sogni e raggiungere la libertà!

In bocca al lupo!

Stella Laurini

Che cosa veramente provoca il cambiamento?

Il cambiamento avviene quando modifichi, nel tuo sistema nervoso, le sensazioni che legghi ad una esperienza. Finché le sigarette ti daranno sentimenti di piacere, sarai attratto da loro. Finché quella torta, o la pizza o qualunque altra cosa ti darà sentimenti di piacere, sarai attratto da quel cibo. Perché **ciò che motiva il tuo comportamento, di solito, è la reazione viscerale, non la tua parte razionale.**

Sai che la cioccolata ti fa male, ma la mangi comunque. Perché?
Perché **non sei motivata tanto dalle considerazioni della tua mente razionale, quanto da ciò a cui legghi il dolore e il piacere nel tuo sistema nervoso.**

Immagina te stessa davanti ad uno specchio che ti stai dicendo **“devo dimagrire”**.

Adesso invece immagina te stessa davanti allo stesso specchio che ti guardi e ti dici: **“ho proprio voglia di rimettermi in forma!”**
Hai notato come è facile immaginare se stessi in forma?
Hai notato che la parola dimagrire non ti fa vedere nulla di nuovo o di buono nella tua testa? Hai notato che la parola tornare in forma è invece più motivante?

Questo accade perché nella maggior parte dei casi la gente sa bene cosa NON vuole e difficilmente sa concentrarsi su cosa vuole veramente.

Jim Ryun diceva:

*"La motivazione è ciò che ci spinge a partire.
L'abitudine è ciò che ci fa continuare ad andare avanti."*

Fin dall'inizio abbiamo parlato di abitudini, iniziando a cambiarle. Piccole cose che hanno innestato poi, nel corso del tempo, altri cambiamenti... nuovi atteggiamenti... nuovi modi di pensare e di comportarsi.

Molte persone credono che il cambiamento sia un percorso lungo e faticoso, fatto di sacrifici e forza di volontà. Ma NON è così. **Il cambiamento può avvenire in un istante.**

Per esempio: da piccoli tutti credevamo a Babbo Natale e ci piaceva quest'idea fino a quando un giorno, un nostro compagno di scuola ci ha detto che babbo natale non esiste. Da quel momento quella forte convinzione che avevamo portato dentro di noi per molto tempo... in un istante è cambiata completamente. Alcuni cambiamenti sono talmente automatici che a volte non ce ne accorgiamo neanche.

Per esempio ogni giorno il tuo corpo cambia, con il passare del tempo cambiano alcune credenze, cambiano alcune amicizie, cambiamo il lavoro, cambiamo partner. In alcuni casi il cambiamento è naturale e fa parte della vita.

Ma **c'è una cosa che NON cambia in maniera automatica e questa cosa è il miglioramento.**

Se vuoi migliorare bisogna che ti dai fare e che hai degli obiettivi da perseguire. Hai bisogno quindi di un manuale che dia istruzioni precise al tuo cervello per farti raggiungere il più presto possibile la meta che hai prefissato.

Durante i miei studi, ho capito che il successo delle persone lascia precisi indizi e che **coloro che ottengono risultati compiono a tale scopo... specifiche azioni.**

Molto tempo fa pensavo che la differenza tra le persone magre per natura, in forma e quelle invece in sovrappeso (come ero io) consisteva solo nel modo in cui queste persone mangiavano.

Andando avanti però ho capito che NON bastava solo sapere come quelle persone mangiavano (quanto e cosa), ma anche come comunicavano internamente con se stesse, cosa si dicevano, quali parole usavano prima di tutto con se stesse, quello che si chiama dialogo interno.

Quello che dovevo scoprire quindi non era solo come mangiavano, ma soprattutto dovevo sapere come pensavano, quali erano le loro convinzioni che le portavano a mangiare quello che volevano, a star bene e ad essere in forma.

Al quel tempo, in maniera istintiva avevo compreso la potenza del modellamento mettendo in pratica alcuni concetti base di una delle neuroscienze più potenti di oggi: la PNL e cioè la Programmazione Neuro Linguistica.

Qualcuno leggendo PNL avrà pensato al peggio... Qualcuno si sarà detto (dialogo interno!): “ecco... quelli che manipolano...”

Allora, quello che ti chiedo è di leggere e rimanere in ascolto, senza pregiudizi, perché quello che leggerai, andando avanti è semplicemente l’aggiungere un altro tassello a quel puzzle che abbiamo iniziato a costruire e che ti sta permettendo di ritrovare la tua forma fisica, il tuo benessere, la tua soddisfazione.

Quindi leggi e ascolta semplicemente, prendendo quello che c’è di utile per te.

E cominciamo a capire che cosa è la PNL. A me piace una definizione di Dilts, a mio avviso molto efficace:

“La PNL è qualunque cosa funzioni”

Quello che rende davvero la PNL così efficace è che la PNL studia le abilità, gli schemi di comportamento, gli schemi mentali e di linguaggio che adottano le persone che ottengono grandi risultati nel loro settore... le cosiddette persone di successo.

Rendendo pubblici questi schemi, chiunque ha la possibilità di utilizzarli in maniera tale da ottenere un risultato simile.

Se una persona fa qualcosa in modo efficace, ad esempio è un ottimo motivatore, la PNL lo studia per capire come fa, in modo che altre persone possono raggiungere gli stessi risultati.

Bandler e Grinder, gli inventori della Programmazione Neuro Linguistica (PNL) hanno scoperto che **ci sono tre ingredienti fondamentali** che vanno duplicati per ottenere qualsiasi forma di eccellenza o di successo.

Immaginiamoci come **3 porte che danno accesso al sogno della tua vita.**

La **1a porta** rappresenta il **sistema di credenze di una persona.**

Le nostre convinzioni o credenze sono come ordini assoluti, che ci dicono come stanno le cose, che cosa è possibile e che cosa non lo è, quanto possiamo fare e non possiamo fare.

Ricordi? Ciò in cui un individuo crede, quel che ritiene possibile o impossibile, determina in larga misura quello che può o non può fare.

La **2a porta** che bisogna aprire è la **sintassi mentale e fisica di un individuo, cioè il modo in cui organizza i propri pensieri e le proprie azioni.**

Ricordi quando abbiamo detto:

le immagini che ti fai + quello che ti dici determina le sensazioni che provi.

Ecco, le persone in grado di ottenere risultati compiono sempre un insieme di azioni specifiche, sia mentali che fisiche, si dicono determinate cose e si comportano in un certo modo.

Se produciamo le stesse azioni, otterremo risultati simili.

La sintassi, il nostro modo di ordinare le azioni, può cambiare letteralmente il tipo di risultato che otteniamo.

Qual è la differenza tra: *“Romeo mangia il pollo”* e *“Il pollo mangia Romeo?”*

La differenza è enorme, eppure le parole sono esattamente le stesse.

La diversità sta nella sintassi, nella maniera in cui sono disposte. In parole semplici la sintassi mentale è paragonabile a un codice. Un numero telefonico è formato, diciamo da sette cifre, ma non basta solo conoscere i 7 numeri precisi

per metterti in contatto con la persona con cui vuoi parlare, devi comporre il numero di telefono nel giusto ordine.

E lo stesso vale anche per la comunicazione. Molte volte le persone non comunicano bene tra loro perché individui diversi si avvalgono di codici diversi, usando diverse sintassi mentali.

A chi non è mai capitato una volta di ascoltare una persona e poi alla fine non averci capito nulla, mentre abbiamo capito subito quando lo stesso concetto lo abbiamo ascoltato da un'altra persona che ha utilizzato gli stessi nostri codici?

La **3a porta** ha come nome la **fisiologia. Mente e corpo sono legati tra loro.**

Il modo con cui ci si serve della propria fisiologia e cioè il modo con cui si respira, ci si muove, il proprio portamento, le proprie espressioni facciali, la natura e la qualità dei nostri movimenti determinano lo stato d'animo in cui ci troviamo, e a sua volta lo stato d'animo determina la forza e la qualità delle azioni che si è in grado di produrre in quel momento per fare o dire una determinata cosa.

Come mai anche le migliori persone hanno giornate in cui fanno tutto splendidamente e poi ne hanno altre in cui non riescono a fare nemmeno le cose più elementari?

La grande differenza va ricercata nella condizione psicologica (detta stato d'animo) in cui si trova in quel momento o in quel periodo quella persona.

In generale gli stati d'animo possiamo classificarli in: stato d'animo potenzianti (positivi) e depotenzianti (negativi)

E come hai scoperto, ci sono stati d'animo potenzianti (positivi), tipo: amore, fiducia in se stesse, forza interiore, gioia, estasi, fede, che ci danno un

enorme potere personale e che ci spingono con energia verso l'obiettivo che vogliamo raggiungere;

e ci sono stati d'animo depotenzianti (negativi), tipo: confusione, depressione, paura, ansia, tristezza, frustrazione, che ci rallentano, che ci bloccano, che addirittura ci rendono impotenti.

Noi tutti, comprese io e te, entriamo e usciamo da stati d'animo positivi e negativi. Ricordi il pendolo e le lezioni sulle emozioni?

Ti sei mai trovata nella situazione in cui una persona (magari tua marito/moglie o un tuo superiore) ti ha risposto in malo modo senza che tu avessi fatto nulla di così grave?

Credi che quella persona comunichi o si rivolga a tutti sempre in quel modo?

Si è vero che ci sono anche persone che hanno sempre un brutto caratteraccio, ma è più probabile che fino a quel momento abbia avuto una gran brutta giornata....magari ha preso una multa... o ha bisticciato con qualcuno.

In fondo non si può dire che è una persona cattiva: semplicemente, nel momento in cui ti ha risposto in malo modo forse si trovava in uno stato d'animo depotenziante.

Il nostro comportamento e quindi le nostre azioni, cioè quello che facciamo, è il risultato dello stato d'animo nel quale ci troviamo in quel momento della giornata o di un periodo della nostra vita.

Se potessi con uno schiocco delle dita, metterti nello stato d'animo più dinamico, più ricco di risorse, in cui sei certa del tuo successo, in cui sei motivata e in cui il tuo organismo sprizza di energia e la mente è sveglia?

Schioccheresti le dita?

..chi non lo farebbe!!

Bene, è quello che imparerai a fare con questa e le prossime lezioni... scoprirai come fare per metterti in uno stato d'animo più produttivo (quindi **come auto-motivarti**).

Parliamo quindi di **motivazione** e nello specifico come **auto motivarsi**.

Come posso fare per auto-motivarmi, cioè motivare me stessa/o?

Questo interrogativo mi ha accompagnato per tanto tempo. Col passare degli anni vedevo persone che riuscivano ottenere i risultati che volevano (e non solo in termini di peso) e notavo anche il contrario e cioè persone che invece rimanevano con i loro problemi, di peso e di insoddisfazione.

Mi ero messa in testa che dovevo sapere assolutamente che cosa rendeva le persone del primo gruppo tanto diverse da quelle del secondo gruppo.

Ma prima di iniziare il viaggio verso la motivazione, facciamo una piccola riflessione. Che cosa significa motivazione in senso letterale?

Motivazione è una parola singola che scomponendola diventano due:

motivo e azione

La parola Motivazione significa darsi una spinta per andare in una direzione precisa.

E per andare verso una direzione chiara abbiamo bisogno di un motivo chiaro e vantaggioso che si focalizzi nella nostra mente, senza il quale difficilmente ci sposteremo dalla posizione attuale A in una nuova B... con tutta la nostra energia.

Avere la motivazione giusta significa sapere cosa si vuole e attivarsi subito con il massimo delle energie disponibili per ottenere delle cose che ci danno piacere, sensazioni (positive), che ci fanno provare un certo stato d'animo.

C'è chi aspira ad avere una bella casa, chi una bella macchina, chi tanti soldi, chi un fisico da modella, chi un certo peso, e via dicendo.

Bene, dietro tutte queste cose, quello a cui TUTTE le persone aspirano non è nient'altro che uno **stato d'animo, un sentimento, un'emozione.**

Ciò che ci spinge a dare il meglio di noi per raggiungere l'obiettivo, per ottenere il peso che vogliamo, la casa dei nostri sogni, il viaggio, la macchina, NON è la "cosa" di per sé, quanto il **come ci farà stare o come ci farà sentire, le sensazioni che ci farà provare il raggiungerlo, che è lo SCOPO, il motivo di fondo per cui vogliamo raggiungere quell'obiettivo.**

Ti è mai capitato di sentirti totalmente demotivata a fare una cosa? Sapevi che quella cosa la dovevi fare ma al solo pensiero di farla ti passava la voglia. Ritorna con la mente a quella cosa... a quella situazione... torna indietro nel passato a quel momento. Ripensa a quella cosa che non volevi fare oppure trova un periodo in cui non eri molto motivata a fare un'azione... o una determinata cosa.

Adesso che hai in mente quella cosa che NON eri molto motivata a fare, ricorda le sensazioni negative che provavi... che attraversavano il tuo corpo e la tua mente.

Probabilmente erano sensazioni di disagio, rabbia, svogliatezza, timidezza, indifferenza, paura, ansia... e adesso che riprovi quelle sensazioni, ricorda:

come ti sentivi in quel periodo o momento della tua vita? Ti sentivi vuota dentro, svogliata, stanca, indifferente, priva di energia?

E com'era la tua postura?

Scommetto che il tuo corpo era fiacco, privo di energia, si muoveva lentamente, le tue spalle magari erano curve in avanti e quando camminavi la testa era abbassata e anche gli occhi tendevano a guardavano in basso... è vero?

E quando si è in questo stato d'animo negativo, quindi si è svogliati, fiacchi, deboli, indifferenti e quindi demotivati, di solito la nostra mente e i nostri pensieri dove si concentrano di più?

Sulle cose negative, sui problemi, sulle difficoltà, sulle cose che ci fanno paura...ecc. ecc.

E in quel momento in cui siamo demotivati cosa ci dice quella vocina che è dentro di noi:

“Ma chi me lo fa fare”

“Non ho voglia”

“E' troppo faticoso”

“Sono stanca”

“Questo lo faccio dopo”

“Non ne vale la pena”

ecc. ecc.

Mentre sei mai stata in uno stato d'animo opposto, cioè con quella sensazione di sentirti veramente motivata a fare qualcosa?

Hai mai vissuto **un momento della tua vita in cui sei riuscita a raggiungere un grande risultato solamente perché il quel momento ti sentivi veramente motivata a raggiungere quella cosa o quel risultato?**

Torna a quel momento della tua vita e ricordati quale emozioni provavi e come ti sentivi...

Scommetto che in quel momento eri in uno stato d'animo positivo: eri carica, piena di energia e piena di adrenalina, giusto?

E in quello stato d'animo positivo, la tua mente e i tuoi pensieri dove erano concentrati?

Se non riesci a ricordare dove la tua mente e i tuoi pensieri erano focalizzati te lo dico io:

la tua mente e i tuoi pensieri erano concentrati sulle tutte le azioni che dovevi fare per raggiungere il tuo obiettivo... e magari già stavi sognando ad occhi

aperti e ti immaginavi mentre avevi già raggiunto il tuo obiettivo... ti immaginavi mentre ottenevi quella promozione... o quel risultato o già con il tuo peso forma raggiunto... mentre indossavi quel vestito che ti piace tanto...

Se ci pensi bene... tutti gli esseri umani hanno vissuto questi due stati d'animo opposti.

Sono entrati ed usciti da questi due stati d'animo più e più volte nella loro vita e si sono sentiti in certi momenti pieni di energia e in altri con un'energia pari a zero e cioè si sono sentiti motivati o demotivati verso il fare qualcosa.

E sai qual è il più grosso problema di ogni essere umano?

Non è quello di vivere in certi momenti stati d'animo positivi o negativi ma è quello di non avere gli strumenti mentali necessari per entrare e uscire a suo piacimento da uno stato d'animo che NON gli piace e cioè di vivere o affrontare quella giornata con la giusta motivazione...

Introduciamo quindi il discorso partendo da due parole fondamentali che sono associate alla motivazione.

Che cosa spinge una persona o un gruppo ad affrontare una situazione in maniera totalmente motivata e un'altra ad affrontare la stessa situazione in maniera totalmente o parzialmente demotivata?

Sono due le parole chiave che ci interessano e che riguardano la motivazione.

Sono le due grandi forze emozionali che determinano quello che gli esseri umani fanno, qualsiasi decisione prendono.

Ogni cosa che facciamo è guidata da queste due parole che sono:

PIACERE e DOLORE

Comprendere bene e utilizzare al meglio le forze del piacere e del dolore ti permetterà una volta per tutte di spingerti (motivarti) verso la direzione che vuoi in qualsiasi momento tu lo voglia.

Non capire il significato di queste due forze ti condannerà in futuro ad una vita di azione e reazione seguita da comportamenti istintivi... proprio come reagisce e si comporta un animale.

Forse ti sembrerà un po' troppo semplicistico quello che ti sto dicendo, ma pensaci.

Perché a volte riesci a motivarti e altre volte no?

Perché a volte non fai certe cose che sai di DOVERE fare?

E come mai a volte accade che tu sai di dover fare qualcosa ma non ti decidi a farlo?

La risposta è semplice. **Perché tu sei convinta che fare quella cosa ti provocherebbe più dolore che semplicemente rimandarla ad un altro giorno o momento e quindi la rimandi per non provare quel fastidio.**

Prendiamo l'esempio di chiedere un aumento. Tu sai che ti meriti un aumento, sai che è giusto chiederlo, ma il solo fatto di andare a chiederlo ti fa star male o ti provoca un certo fastidio, e così trovi una scusa per rimandare.

E allora, non ti è mai capitato di provare a rimandare una certa cosa così tante volte, da sentire in un determinato momento e tutto ad un tratto il forte impulso a farla, cioè di agire?

Per esempio ti è mai capitato di prendere una multa? Sai che la devi pagare ma rimandi continuamente il pagamento. Quando però arriva l'ultimo giorno, l'impulso è quello di correre a pagarla perché sai che se non la paghi entro il termine raddoppierà (dolore).

Che cosa è successo?

Hai cambiato quello che associavi al piacere e al dolore. Di colpo, NON agire è diventato più penoso che rimandare.

Perché continui a rimandare il momento di cominciare ad andare in palestra?

Perché continui a rimandare il momento di smettere di fumare?

Perché non hai assunto personalmente il controllo della tua vita?

Che cos'è che t'impedisce di fare tutto quello che ti serve a rendere la tua vita esattamente come te la sei immaginata o come la vorresti?

La risposta è semplice. Anche se sai che queste azioni ti gioverebbero e che in definitiva potrebbero apportare piacere alla tua vita, **non entri in azione semplicemente perché in quel momento associ più dolore all'idea di fare quello che è necessario, che all'idea di perdere l'occasione.**

Quando rimandi qualcosa, lo fai perché l'idea di compiere una determinata azione ti provoca dolore, magari per paura di quello che potrebbe succedere (vuoi in questo caso evitare un potenziale dolore) oppure semplicemente perché ti annoia.

Quando le conseguenze di NON farlo (rimandare) diventano più dolorose dell'idea di farlo allora ti metti in azione.

Un fumatore, ad esempio, decide di smettere di fumare quando il dolore associato al farlo (la paura per le possibili conseguenze negative sulla salute, le spese per il fumo troppo elevate, innamorarsi di una persona che non sopporta il fumo, la paura di intossicare il bimbo in arrivo ecc.) diventerà maggiore delle sensazioni piacevoli che il fumo gli dà.

Quindi tutto quello che l'essere umano fa, lo fa:

o per il bisogno di evitare il dolore

o per il desiderio di procurarsi piacere.

Tutti gli esseri umani sono spinti da queste due forze e compiono azioni per allontanare il dolore o per avvicinarsi al piacere.

Il tuo cervello è un computer sofisticatissimo che monitora costantemente in ogni momento e in ogni situazione e in maniera perfetta questo processo di valutazione tra il piacere e il dolore.

Ma qual è tra queste due forze, dolore e piacere, che spinge di più gli esseri umani ad agire?

A breve termine, sicuramente è il dolore che motiva gli esseri umani in maniera più veloce.

Infatti siamo disposti a fare molto di più quando dobbiamo tirarci fuori da un guaio piuttosto che per migliorare una già buona situazione.

Per esempio, cosa ti motiverebbe di più:

impedire a qualcuno di rubarti cento mila euro che rappresentano per te i risparmi di 5 anni, oppure la possibilità di guadagnare centomila euro nei prossimi 5 anni?

Le persone sono disposte a fare di più per fuggire da una situazione che potrebbe arrecargli dolore, piuttosto che per raggiungere una situazione di piacere.

Per molti il timore di perdere qualcosa è assai più forte del desiderio di vincere o di ottenere qualcosa in più!!

Il fatto è che in generale la gente è più disposta a darsi da fare per NON perdere qualcosa o per tenersi quello che ha già, piuttosto che correre gli inevitabili rischi per ottenere quello che davvero vuole dalla vita.

Quindi **il dolore spesso è una grande leva motivazionale**. E penso che anche tu, in passato, hai preso delle decisioni e agito velocemente spinto dalla forza del dolore.

Prendi per esempio chi ha smesso di fumare.

Le persone che hanno smesso di fumare, spesso sono state motivate dal dolore, cioè se ci pensi, un fumatore ha entrambe queste due forze collegate: prova piacere nel fumare... sennò non fumerebbe e prova dolore associato alla sigaretta... perché sa che gli fa male...

Lo stesso succede a chi mangia in modo compulsivo o per fame nervosa, o stress, ecc. ... prova piacere nel mangiare, sennò non mangerebbe, ma prova dolore e senso di colpa subito dopo (quando si guarda allo specchio e si vede grassa o brutta).

E sia il fumatore che la persona che mangia male sa che gli fa male, infatti tutti i fumatori e chi mangia male, ecc. si dice e dicono agli amici o ai propri figli: “*Lo so che dovrei smettere*”, solo che in quel caso il loro cervello agisce come se fosse una bilancia: **mette sui due piatti il piacere e il dolore e poi stabilisce con precisione chi pesa di più.**

Nel caso di un NON fumatore, il livello di dolore è superiore rispetto al livello di piacere, per questo non fuma.

Nel caso di un fumatore invece è il contrario, il livello di piacere è maggiore rispetto al livello di dolore e quindi continua a fumare.

Per cui finché il livello di piacere è maggiore rispetto al dolore... chi mangia per nervoso, chi fuma, ecc. continueranno a fumare e a mangiare.

La maggior parte delle persone che ha smesso di fumare, ha smesso perché in qualche modo ha iniziato ad associare dolore all'azione del fumare... così come molte delle persone che hanno smesso di mangiare per nervoso, ecc. hanno smesso perché hanno iniziato ad associare maggior dolore al mangiare (e a quello che ne consegue).

Per una persona in sovrappeso, il piacere di mangiare in continuazione messo sul piatto della bilancia è maggiore rispetto al dolore che proverebbe guardandosi allo specchio.

E quindi finché il livello di piacere associato al mangiare è maggiore rispetto al dolore che proverebbe nel non farlo, questa persona continuerà a mangiare continuamente seguendo il suo istinto e inevitabilmente ingrassando sempre di più.

A lungo termine i veri cambiamenti avvengono solo quando il nuovo comportamento o il nuovo stile di vita diventa piacevole, ossia quando NON dobbiamo più sforzarci con la forza di volontà di mantenere il nuovo stile di vita acquisito che ha sostituito quello vecchio.

Prendiamo per esempio le persone che si mettono a dieta. Per la maggior parte della gente mettersi a dieta è un dolore psicologico enorme, rappresenta una costrizione, un sacrificio.

Se la persona che si mette a dieta lo fa esclusivamente con la forza di volontà, **senza sostituire il vecchio comportamento con quello nuovo**, imponendosi fin da subito una certa disciplina per seguire una dieta con una certa regolarità e continuità, probabilmente arriverà, prima o poi, a raggiungere l'obiettivo di peso prefissato all'inizio della dieta.

Ma cosa succede il più delle volte? Che finalmente, felice (forse!) per il risultato raggiunto, festeggerà e ponendo fine ai suoi sforzi, ritornerà a mangiare come faceva prima di iniziare la dieta. E quindi, gradatamente, ritornerà al vecchio regime alimentare, ai vecchi comportamenti e riacquisterà in breve tempo lo stesso peso (se non di più).

Molti credono che fare un cambiamento sia complicato e che ci voglia molto tempo affinché questo possa avvenire. Io NON credo.

Credo che se si toccano le leve giuste, **il cambiamento avviene molto velocemente**. Però devono essere toccate le leve giuste. E **il piacere o il dolore sono due delle leve motivazionali più potenti ed efficaci che esistono per operare un cambiamento veloce**.

E allora, **essere motivati, cosa significa?**

Decidere prima di tutto cosa vuoi realmente, in modo da avere una meta verso cui andare.

Poi **una volta deciso cosa vuoi, bisogna associare un'enorme quantità di piacere a dove vuoi andare** (la nuova te in forma), **all'obiettivo che vuoi raggiungere** (il tuo benessere, la tua soddisfazione), **e un'enorme quantità di dolore all'idea di NON farcela, all'idea di NON poterlo raggiungere, all'idea di NON poterlo realizzare**.

Ti è mai capitato in un preciso istante di essere talmente motivata e convinta di fare quella cosa che se anche il tuo migliore amico ti avesse detto: *“Fai tutti questi sacrifici e se poi non ci riesci...?”*

.... tu in quel momento...sicuramente gli avresti risposto immediatamente:
“Non lo dire neanche per scherzo... io ci riesco punto e basta!! Non esiste che io non ci riesca!!! In un modo o nell’altro io ottengo quella cosa lì !!!”

Non è vero forse che dentro di sé una persona motivata si dice queste cose? In quel momento sai come si comporta la sua mente? Associa talmente tanto dolore all’idea di non farcela, che non prende neanche in considerazione il fatto di poter fallire, di non poterci riuscire.

E subito dopo associa talmente tanto piacere a raggiungere quella cosa, da immaginarsi che una volta ottenuta, starà bene, si sentirà meglio, sarà soddisfatta.

Ed è quello che stiamo facendo qui, associare giorno dopo giorno all’immagine di te in forma tanto piacere...

All’opposto, nel momento in cui eri totalmente demotivata, non era per niente piacevole muoversi o agire, anzi era doloroso affrontare quella situazione o fare o dire quella determinata cosa.

Quindi cosa succedeva dentro di te? Nonostante sapessi benissimo che non far nulla avrebbe significato rimanere nella stessa situazione negativa... succedeva che il solo pensiero di uscire dalla zona di comfort ti faceva sentire male.

Quindi cosa facevi? Se per te agire era doloroso... non agivi, rimanevi paralizzato pur consapevole che non agendo saresti rimasta dentro alla stessa situazione negativa con il tuo peso e i sensi di colpa.

Se vogliamo vedere questa situazione da un’altra angolazione ... stare ferma e non agire per te in quel momento era più piacevole del semplice fatto di muoversi per fare qualcosa.

Quindi, ricapitolando, **motivazione significa associare piacere a quello che vuoi fare o a dove vuoi andare e associare dolore a rimanere ferma dove sei, nella tua zona di comfort.** E questo ti permette di muoverti verso il tuo obiettivo a grandi passi.

Quando una persona fa queste due associazioni agisce immediatamente, perché **il cervello è stato programmato fin dalla nascita in questa maniera: evitare il dolore e provare piacere.**

Quindi se associo dolore alla situazione in cui mi trovo adesso (il peso in più) e associo piacere alla situazione in cui voglio andare per stare bene (il mio peso forma), mi muovo subito verso la situazione che mi fa stare meglio senza nessuno sforzo e sono più motivata a farlo.

Infatti se ci pensi un attimo, quando fai una cosa o un lavoro che ti piace e quindi sei motivata a farlo... senti la fatica? Stai per caso a guardare continuamente l'orologio sperando che arrivi l'ora in cui smetterai di lavorare? Nooooooooo!!!

Ti è mai capitato di parlare con qualcuno con cui stavi veramente a tuo agio e la sua compagnia ti faceva stare talmente bene che non ti sei neanche accorta che il tempo è volato via così velocemente?!

Bene, quello che andremo a fare tra poco è di trasportare nella tua vita, nella tua quotidianità tutto quello che ci siamo dette e scritte fino adesso, in modo tale da scoprire come fare ad allenare la sensazione della motivazione, per portarla dal livello inconscio al livello conscio cosicché poi la puoi usare quando ti è più utile.

Quindi, **la prima cosa da fare è pensare a qualcosa che ti piace fare e che sei motivata a fare, qualcosa che ami particolarmente fare...** per esempio andare a fare shopping, oppure un viaggio, o andare a farti fare un massaggio... qualunque cosa che tu senti essere qualcosa che davvero fai con grande piacere e che non vedi l'ora di fare, qualcosa che il farlo ti motiva moltissimo...

Ok... **pensa a te stessa mentre stai facendo quella cosa che ti piace fare...** e osserva quell'immagine... ti accorgerai che quell'immagine ha delle caratteristiche... e molto probabilmente ci sono anche dei suoni e/o delle voci... forse qualcuno che parla e ti dice qualcosa o tu stessa che ti dici qualcosa....

Quindi osservalala e prendi nota di quali sono le caratteristiche dell'immagine (se è a colori, o in bianco e nero, se è grande o piccola, se è vicina o lontana, ecc.) e delle voci, di cosa ti dici (che tono usi, come te lo dici, il volume, da che parte arriva la voce, ecc.)

Fai attenzione quindi alla sensazione, alla motivazione che provi... percepisci come ti senti... in quale parte del corpo senti la sensazione di motivazione...

Può essere una sensazione più o meno intensa, va bene comunque... la cosa importante è che percepisci come ti senti. Rimani in ascolto per qualche istante... senti la sensazione dentro di te... per aiutarti puoi mettere la mano sulla parte del corpo dove senti la sensazione di motivazione... quella sensazione che ti spinge ad agire... che ti dà la carica... la voglia... l'energia...

E adesso, continua ad osservare l'immagine di te motivata... e ad ascoltare quello che ti dici... tu piena di voglia di fare... mentre fai quello che ti piace particolarmente... e rendi l'immagine più grande... più luminosa... più intensa... più colorata... e senti come la sensazione di motivazione si amplifica dentro di te... e continuando a tenere la sensazione di motivazione dentro di te... pensa a te in forma... mettendo all'immagine di te in forma le stesse caratteristiche dell'immagine che hai usato per farti salire la motivazione... e lascia che la tua mente associ la sensazione di motivazione all'immagine di te in forma.

E goditi le meravigliose sensazioni positive e di motivazione che l'aver associato la te motivata all'immagine di te in forma ti dà...

Su tutte queste cose ci torneremo andando avanti col Percorso di Continuità, per permetterti di diventare sempre più consapevole di come funziona la tua mente, le tue emozioni per arrivare a vivere una vita soddisfacente e appagante, con il tuo peso forma e benessere.

E con questa nuova sensazione di motivazione ti saluto.
Con affetto,
Stella

CONTATTI:

DimagrireConGusto™

Stella Laurini

www.dimagrirecongusto.com

e-mail: info@dimagrirecongusto.com

Skype: dimagrirecongusto