



**Sapersi ve(n)dere a se stessi.**

*Una rilettura del libro  
Il più grande venditore del Mondo di Og Mandino*

*Rielaborazione a cura di Daniela Prandi  
Gennaio 2019*

## Premessa

Ho sentito nominare la prima volta il titolo del libro «Il più grande venditore del mondo» di Og Mandino ad un incontro di formazione sul Marketing Referenziale. Vidi il testo poco tempo dopo in una libreria e lo acquistai, da quell'occasione sono passati molti mesi prima di prenderlo nuovamente in mano per leggerlo in questo periodo natalizio. Tra i giudizi sul libro, mi colpì subito questa frase: «Prima di tutto bisogna sapersi vendere a se stessi. Solo in questo modo è possibile raggiungere un'intima gioia e una serenità di pensiero. Dr. Louis Binstock.»

Ho letto erroneamente vedere anziché vendere, ed ho pensato che effettivamente un'azione è consequenziale all'altra, ed è in questo modo che propongo la lettura del libro con affondi di coaching e domande per vedersi e ispirare nuove azioni per nuovi inizi.

## Breve nota sulla storia narrata nel libro di Og Mandino

Il libro, ambientato nella Palestina nel periodo in cui visse Gesù, narra del passaggio di testimone tra il più grande venditore del mondo ed il suo erede.

Protagonista è Hafid, che in età avanzata chiede al suo fedele amministratore Erasmo di preparare un progetto per vendere ogni merce che gli appartiene, convertire in oro il ricavato donandolo ai poveri della città, trasferire gli empori a chi li dirigeva insieme ad una somma in denaro, lasciare naturalmente una cospicua somma per Erasmo, tenendo per sé quanto bastava per portare avanti la sua vita senza disagi.

Di fronte alla sorpresa di Erasmo, Hafid svela il suo segreto: la sua ricchezza l'ha conseguita seguendo gli insegnamenti appresi in 10 rotoli che gli furono donati affinché ne avesse cura da colui che prima di lui fu il più grande venditore del mondo, Pathros, e ora era giunto il momento di donarli a sua volta non appena fosse arrivato il suo successore.

## Note sul coaching

I concetti che verranno proposti contengono spunti, contenuti e riflessioni derivanti dal *coaching ontologico trasformativo* che si fonda sull'*ontologia del linguaggio* (studio dell'essere attraverso il linguaggio), uno dei suoi principali assunti è che l'uomo è un essere linguistico e che la qualità dei suoi risultati e della sua vita dipende da come se la racconta!

Tra i principali strumenti del coaching ontologico che qui propongo ci sono le *distinzioni linguistiche*, si tratta di spiegazioni di termini date in modo leggermente diverso da quello presente nel dizionario con la finalità di favorire la comprensione di diversi punti di vista per arricchire le proprie possibilità d'azione.

## Note sulle citazioni

Il testo in corsivo si riferisce a citazioni tratte dal testo.

I tre puntini di sospensione indicano parti non sequenziali nel testo.

## Gli insegnamenti contenuti nei 10 rotoli: una rilettura

### 1

*Oggi inizio una nuova vita... Costruirò buone abitudini e diverrò loro schiavo.*

Il primo insegnamento ha a che fare con l'importanza delle abitudini nella nostra vita e della loro relazione con l'ottenimento del successo e dei risultati desiderati. Aristotele diceva che siamo quello facciamo ripetutamente e che l'eccellenza è un'abitudine.

La prima riflessione che ti propongo è dunque rivolta alle tue abitudini nelle tue parole e nelle tue azioni. Ad esempio quando sbagli come ti comporti? Ti dai addosso o sei indulgente verso di te? Quando ti descrivi agli altri usi parole che ti valorizzano o al contrario che minimizzano le tue capacità o peggio le svalutano? A livello di salute, dieta, movimento hai buone abitudini attraverso le quali ti prendi cura di te?

Esamina le tue abitudini e rileva quali sono quelle che ti portano valore e quali te ne tolgono con il fine di sostenere e praticare le prime ed eliminare le seconde.

### 2

*Saluterò questo giorno con l'amore nel cuore.*

Nel secondo insegnamento l'autore spiega come agire in modo amorevole dando delle indicazioni che riguardano questo atteggiamento in diverse sfere: nei punti di vista, nella comunicazione, nei comportamenti e nelle relazioni.

#### **Punti di vista**

*Amerò il sole perché scalda le mie ossa, ma amerò anche la pioggia perché purifica il mio spirito. Amerò la luce perché mi mostra la via, ma amerò anche il buio perché mi permette di vedere le stelle.*

Guardare con amore nella proposta dell'autore significa vedere il valore che c'è in ogni cosa, oggetto, situazione.

Chiediti, ogni volta che ti stai lamentando di qualcosa o qualcuno, cosa ti porta di buono, cosa ti permette, quali vantaggi reca con sé.  
Affina la buona abitudine di vedere gli aspetti positivi e il valore in ogni cosa.

#### **Comunicazione**

*Loderò i miei nemici ed essi diventeranno amici.*

In questo insegnamento comunicare con amore significa preferire comunicazioni di lode, sostegno, incoraggiamento allontanando comunicazioni pretestuose, pettegole, critiche fine a se stesse.

Per praticare questo atteggiamento il coaching ontologico propone lo strumento del feedback come un regalo per incoraggiare e favorire apprendimenti.

Il feedback è un'opinione e in quanto tale esprime il nostro punto di vista che sarà un complimento se positivo o una critica se negativo, affinché sia ascoltato ed utile a chi lo doni ricorda che: richiede che venga innanzitutto considerato a che fine lo vuoi offrire (è utile all'altro, gli appartiene, etc.), che sia espresso come un tuo punto di vista e non come una verità assoluta (quello che penso, credo, etc.), che sia concreto e specifico, ricco di esempi.

Dona i feedback in modo generoso, non tenere per te dei complimenti e quando formuli delle critiche negative adotta le attenzioni di sopra.

### **Comportamenti e relazioni**

*Amerò gli uomini di ogni tipo, poiché ognuno possiede qualità degne di ammirazione per quanto nascoste possano essere....*

*L'amore sarà anche il mio scudo per respingere le frecce dell'odio e i dardi dell'ira. E come affrontare ogni persona che incontro? In un solo modo. In silenzio mi rivolgerò ad essa dicendole: ti voglio bene...*

*E soprattutto amerò me stesso.*

La proposta dell'autore in questo insegnamento è di adottare il comportamento amorevole indistintamente poiché c'è in ogni situazione un buon motivo per farlo.

Per praticare questo atteggiamento occorre spingersi oltre la superficie domandandosi quale siano le qualità dei nostri interlocutori, avvicinandosi a ciascuno con pensieri, sentimenti e parole positive che serviranno innanzitutto a se stessi per sostenere il proprio atteggiamento.

In questo modo: *Le parole risplenderanno nei miei occhi, distenderanno la mia fronte, porteranno il sorriso sulle mie labbra ed eccheggeranno nella mia voce; e il cuore di ognuno si aprirà.*

Ma sarà soprattutto prendendosi cura di sé, dentro e fuori (corpo, mente e anima), che questo processo sarà possibile.

Chiediti dunque come ti stai prendendo cura di questi aspetti e cosa puoi fare se ritieni che non sia abbastanza ciò che stai facendo.

### **3**

*Persisterò fino al successo.*

In questo insegnamento l'autore mette in evidenza come il successo venga raggiunto da una serie continua e costante di tentativi e di azioni: *Il primo colpo può non causare neppure un tremito nel legno, e così il secondo e il terzo. Ogni colpo di per se stesso può essere insignificante e sembrare privo di conseguenze. Ma anche sotto una serie di fendenti infantili, la quercia alla fine crollerà.*

Per conseguire questo risultato ancora una volta l'autore pone attenzione al linguaggio e alla scelta delle proprie parole.

Ci sono parole che costruiscono racconti potenti ed altre che li depotenziano: *abbandonare, non posso, incapace, impossibile, senza speranza, insuccesso...*

Quali sono le parole che ti impediscono di raggiungere i tuoi obiettivi? Individuale ed eliminale dal tuo vocabolario.

## 4

*Io sono il più grande miracolo della natura.*

Il concetto presentato in questo insegnamento è tra quelli che mi stanno più a cuore, parla di autenticità e distintività: *Nessun uomo prima di me o contemporaneo a me, nessuno mai in futuro potrà camminare e parlare e muoversi e pensare esattamente come me... Io sono una creatura unica.*

La proposta è quindi quella di capitalizzare la propria distintività, mettendo in mostra le proprie differenze e peculiarità con orgoglio.

Esplora chi sei: annota quali sono le tue risorse, quali sono i tuoi tratti distintivi, raccontali, descrivili e impiegali nei progetti che vuoi realizzare.

## 5

*Voglio vivere questo giorno come se fosse l'ultimo.*

In questo insegnamento l'attenzione è posta al momento presente, intimando a non avere rimpianto per ciò che non è stato fatto, o ciò che è stato fatto male o sbagliando, a non preoccuparsi in anticipo delle azioni che non possono essere compiute oggi.

Una delle distinzioni del coaching ontologico importante per vivere nel presente è occuparsi/preoccuparsi.

Preoccuparsi significa far crescere l'ansia per qualcosa che nel momento, nel luogo e nella situazione in cui siamo non possiamo cambiare poiché non possiamo agire, possiamo solo pensare ma in una maniera catastrofica e funesta. Occuparsi vuol dire invece agire per poter modificare lo stato delle cose e dove c'è azione non c'è spazio per la preoccupazione.

Domandati nelle situazioni in cui senti l'ansia salire se ti stai preoccupando o occupando e cosa puoi fare per occuparti.

Inoltre l'autore sprona, per vivere ogni giorno come se fosse l'ultimo, a compiere oggi i doveri di oggi, con l'ambizione che questo sia fatto nel modo migliore.

L'invito è quindi ad agire puntando al meglio senza procrastinare. Anche in questo caso il coaching ontologico propone una distinzione rispetto al concetto di «meglio». Qui non parliamo del meglio in senso assoluto ed astratto, che richiama alla perfezione, irraggiungibile peraltro (esigenza), parliamo invece del meglio possibile in ragione delle condizioni, delle risorse, del tempo a disposizione (eccellenza).

Domandati quindi, cosa stai procrastinando che invece vuoi e puoi iniziare a compiere oggi e, nell'ottica dell'eccellenza, come puoi farlo al meglio.

## 6

*Oggi sarò padrone delle mie emozioni.*

In questo insegnamento si ritrovano i principi dell'intelligenza emotiva, l'importanza di conoscere e riconoscere i propri stati d'animo e l'impatto che hanno nelle nostre relazioni oltre che sul nostro benessere.

*Se porto pioggia e tristezza e depressione e pessimismo ai miei clienti, reagiranno con pioggia e tristezza e depressione e pessimismo. Se porto gioia e entusiasmo allegria e sorrisi ai miei clienti, risponderanno con gioia e entusiasmo e allegria e sorrisi.*

L'invito dell'autore è inoltre quello di reagire agli stati emotivi che creano disagio: *Se mi sento depresso canterò. Se mi sento triste riderò. Se mi sento debole raddoppierò i lavoro...*

Possiamo aggiungere che prima ancora di reagire è importante comprendere quale sia il bisogno insoddisfatto che sta al di sotto di tale stato emotivo per nominarlo, comprenderlo e individuare come dargli soddisfazione, nel rispetto di eventuali bisogni altrui.

Allenati a individuare i diversi stati emotivi che percepisci nell'arco della giornata, dagli un nome, individuane le sfumature e per quelli che ti creano disagio (es. ansia, tristezza, paura) vai alla ricerca di cosa ti manca, di cosa avresti bisogno per sciogliere quella sensazione e agisci di conseguenza, ricordando che la soddisfazione dei tuoi bisogni non va a ledere quella di altri.

## 7

*Riderò al mondo.*

In questo insegnamento l'attenzione è posta al mantenere un atteggiamento positivo, fiducioso e ironico verso di sé.

Il buon umore, il non prendersi troppo sul serio e la fiducia, sono le chiavi che ci vengono consegnate dall'autore per soppesare gli eventi attraverso il motto: *Anche questo passerà.*

In questo modo ogni accadimento trova il giusto peso: *Quando avrò il cuore pesante di tristezza mi consolerò al pensiero che anche questo passerà. Quando sarò esaltato dal successo saprò ricordare a me stesso che anche questo passerà.*

Ogni tanto fai un punto su come stai procedendo, chiediti se ti stai prendendo troppo sul serio, se hai perduto la leggerezza e il divertimento e nel caso chiediti da dove puoi partire e cosa puoi fare per ritrovarla.

## 8

*Oggi centuplicherò il mio valore.*

In questo insegnamento l'autore descrive l'importanza di prefiggersi delle mete del giorno, mese, anno, della vita per realizzare il fine di accrescere il proprio valore e nel farlo di puntare molto in alto, annunciandolo al mondo.

Nel linguaggio del coaching ontologico significa elaborare la propria visione di un futuro straordinario, che vuol dire al di là di quanto riteniamo possibile, poiché al di fuori dei giudizi di impossibilità, mettendo a fuoco chi si vuole essere, per fare cosa ed ottenere quali risultati per poi dichiararla. La dichiarazione è un'azione linguistica potentissima che crea un nuovo scenario e

modifica il futuro. Nel momento in cui dichiariamo che faremo o non faremo che saremo o non saremo, quella realtà inizia ad esistere e richiede un comportamento ed azioni coerenti per adempiersi.

Crea la tua visione di futuro straordinario (la situazione di massima soddisfazione per te) collocandoti a uno, oppure tre o cinque anni di distanza, e da lì descrivi chi sei, cosa stai facendo, con chi, questo ti servirà a prendere le informazioni di cui hai bisogno nel presente per pianificare le tue azioni. Infine dichiara ciò che farai e agisci di conseguenza.

9

*Agiró adesso*

In questo insegnamento l'azione è presentata nella sua potenza, come miccia che dà fuoco ai sogni, ai progetti, alle mete. La filosofia è la medesima presentata da M. Maltz in Psicocibernetica, nella quale egli sostiene che un passo nella direzione sbagliata è sempre meglio che stare fermi, poiché nel movimento ci si può riorientare e correggere. Dunque in entrambe le prospettive risulta meglio agire e sbagliare piuttosto che non agire affatto.

Quali sono le azioni che ti conducono ai tuoi progetti e alle tue mete, dagli una data, segnale sul tuo calendario e mettile in atto. Nel coaching ontologico se non c'è un quando non c'è un impegno e se non c'è impegno non c'è azione.

10

*Mio Dio*

L'ultimo insegnamento ha a che fare con il saper chiedere, nella formulazione dell'autore è un chiedere ad un'entità superiore, si tratta di una preghiera, in questa rilettura è inteso un chiedere più ampio e generico.

A volte noi ci aspettiamo che le cose succedano perché sarebbe giusto, oppure perché è talmente ovvio, e così ci precludiamo opportunità di benessere.

Dovremmo imparare a chiedere ciò di cui abbiamo bisogno accettando anche la possibilità di ricevere un no alle nostre richieste.

Quali sono le richieste che non stai facendo per la paura di un rifiuto. Come potresti formulare e a chi?

## Conclusioni

Completata la presentazione degli insegnamenti il libro procede nel racconto della storia di Hafid. Mi fermo qui senza svelare chi sarà il successore, né come Pathros comprese che Hafid sarebbe stato il suo, lasciando il piacere di leggerlo a chi vorrà direttamente nel testo di Og Mandino (capitoli dall'uno al sette e diciottesimo).

Quello che mi è molto piaciuto è che in tutto questo ha un ruolo importante, un vestito, una tunica, che aprirà e chiuderà un cerchio. La metafora del vestito, come avrai capito fa parte della filosofia di PersonAtelier.