



30/08/2007 Newsletter motivazionale a cura di HRD e Roberto Re

- **JOHN KIRWAN: "LA MAGLIA E' SOLO IN PRESTITO"**
- **SE VUOI QUALCOSA CHIEDI**
- **L'HANNO DETTO LORO**
- **DETTO, FATTO!**
- **CORSI E SEMINARI DA NON PERDERE**

**In quale area vorresti migliorare?**  
Abbiamo scelto per te le migliori risorse!  
Roberto Re ed HRD hanno creato per te questi speciali package di prodotti, per ottenere il massimo in ogni area della tua vita, sfruttando al meglio il tuo potenziale!

Leader di te stesso n.58 del 30 agosto 2007

**JOHN KIRWAN: "LA MAGLIA E' SOLO IN PRESTITO"**

*"Noi siamo gli All Blacks, del popolo della Nuova Zelanda.*

*Qui siamo a sfidarvi.*

*Vi onoreremo giocando al limite*

*Fino a che i nostri cuori e le nostre forze si impongano su di voi.*

*Sarà molto difficile batterci.*

*"Whiti te ra! Hi!"*

E' la libera traduzione della "haka", la danza di origine Maori degli **All Blacks**, mitica squadra neozelandese di rugby. I più forse conoscono la versione usata in note campagne pubblicitarie, ma chi ha avuto l'occasione di assistere all'haka nella versione originale degli All Blacks è rimasto impressionato dalla forza e dalla passione con cui viene eseguita: braccia, gambe, occhi, bocca, ogni parte del corpo è coinvolta in questa danza.

Solo in apparenza è una danza di guerra, volta a spaventare l'avversario, in realtà è il modo con cui la squadra afferma la propria identità. Qualcuno l'ha definita "un messaggio dell'anima espresso attraverso le parole e gli atteggiamenti".

**Vuoi avere un coach sempre con te?**

Fra tutti gli **SMS** che ricevi **ogni giorno** ne vorresti uno che ti aiuti a **migliorare personalmente?**

**Ora puoi!**  
Attiva il servizio **Daily Motivation SMS**

Per ricevere questa newsletter in solo testo manda una mail qui



Ma cosa significa essere un All Black? Roberto Re ha posto questa domanda ad un campione che ha militato in questa mitica squadra per dieci anni, John Kirwan, noto anche per aver allenato la squadra nazionale italiana di rugby dal 2003 al 2005. Ecco la sua risposta. *"Quando entri a far parte di questa squadra, sai che non è sufficiente*

*essere lì, sai che devi essere un **grande** All Black. Sai che la maglia che indossi è solo in prestito perché non è la maglia che fa la differenza, ma la persona che la indossa. Prima di te è stata indossata da qualcuno e così sarà dopo di te. Ma quando sei un All Black lo sei per la vita! E questo richiede molta onestà con se stessi e con gli altri.*

*Al termine di ogni partita un All Black si guarda innanzitutto allo specchio e si chiede "Dove ho sbagliato?" Poi può affrontare la squadra.*

*Onestà è una parola facile da dire, ma difficile da applicare. Ti devi poter guardare allo specchio e dire: "Oggi ho dato il massimo".*

*Non puoi mentire a te stesso. Questo atteggiamento porta all'eccellenza".*

Un esempio di eccellenza?

Di John Kirwan come giocatore è memorabile un'impresa compiuta la prima partita in assoluto di un Mondiale (Nuova Zelanda-Italia del 1987) dove ha realizzato una meta percorrendo oltre 70 metri e dribblando 11 giocatori azzurri! Ricordando quest'impresa Roberto Re ha chiesto a Kirwan *"quali sono le caratteristiche che fanno di un atleta un grande campione"?*

*"Ci sono grandi sportivi e grandi campioni. I grandi campioni possiedono innanzitutto umiltà, poi la ha capacità tecnica di fare la differenza quando la squadra è sotto pressione, la capacità di trascinare gli altri. I grandi campioni fanno le cose giuste nel momento giusto e hanno la capacità di dire ad altri cosa devono fare".*

Puoi trovare la versione integrale di questa intervista nei [DVD di Leader di te stesso](#), la raccolta delle puntate dell'omonima trasmissione andata in onda la scorsa primavera.

John Kirwan ha insegnato la "haka" ai partecipanti di alcune edizioni del **Power Seminar** attualmente in corso.

### **SE VUOI QUALCOSA CHIEDI**

*"La vita è una serie di occasioni di vendita e la risposta è NO se non chiedi".*

Patricia Fripp

Quante occasioni si perdono nella vita perché non si ha il coraggio di chiedere?

Canfield e Hansen hanno pubblicato un libro dal titolo *The Aladdin Factor* dove hanno raccolto le storie di gente che ha ottenuto cose "impossibili" perché ha avuto il coraggio di

chiedere.

A nessuno verrebbe in mente l'idea opposta, ovvero dedicare un libro alle storie di chi non ha ottenuto ciò che voleva semplicemente perché non l'ha chiesto, anche perché non basterebbe un libro per raccogliere tutte queste storie che spesso si ripetono.

Quante persone non hanno ottenuto una promozione perché hanno pensato che bastasse fare bene il proprio lavoro per vedersela riconosciuta?

Quanti litigi sono sorti a causa di aspettative (a volte anche frivole) non rivelate e quindi disattese dal partner?

Quanti hanno perso l'occasione di trascorrere una serata in piacevole compagnia perché frenati dall'idea che l'altra persona non avrebbe accettato un invito (troppo bello-a? Importante? In vista?...)

Eppure pensa ai bambini. Per loro è tutto più semplice. Se vogliono qualcosa, lo chiedono alla mamma, al papà, a tutti coloro che possono soddisfare i propri desideri, arrivano perfino a scrivere delle lettere ad un vecchio signore dalla barba bianca che vive al Polo Nord che neppure conoscono di persona. ;)

E spesso non si fermano al primo "no". Come i più abili venditori, sono sempre pronti a "bussare ad una nuova porta", a formulare una nuova richiesta finché non ricevono un SI.

Con il passare del tempo però i no iniziano a far paura come fossero mostri dai quali ci si protegge dietro lo scudo dell'orgoglio e l'atto del chiedere, prima naturale, diviene un atto di coraggio. Spesso però la vita premia proprio chi ha il coraggio di chiederle di più.

E tu cosa vuoi di più dalla vita?

Vuoi migliorare la tua capacità di comunicazione persuasiva? Partecipa a [NLP Practitioner](#).

## L'HANNO DETTO LORO

Pillole di saggezza

*Allora tutto il film della mia vita mi è passato davanti agli occhi in un momento! E io non ero nel cast!* (Woody Allen)

*Nelle avversità l'uomo impara a conoscersi meglio, perché è allora che gli mancano gli ammiratori.*  
(Samuel Johnson)

*E' meglio accendere una piccola candela che maledire l'oscurità.*  
(Confucio)

## LO SCAFFALE DEL LEADER



### DETTO, FATTO! di David Allen

Dal grande manager allo studente, dall'informatico alla persona con molti e vari interessi, ognuno di noi si scontra quotidianamente con l'impossibilità di fare tutto e prendere decisioni immediate su mille argomenti diversi.

Ma trovare tempo per ogni cosa è possibile, basta aver metodo!

Il metodo, appunto, con cui il mago della

