

# Oltre gli Ostacoli



Nella stessa serie  
**VITAELOGY**

La Scienza della Vita Autentica

**Libro I**

**Oltre gli Ostacoli**

Potenzia il Risolutore che hai in Te  
e Conquista Nuove Libertà

**Libro II**

**Microfelicità Digitale**

Trasforma il Tuo Rapporto con la Tecnologia  
in una Fonte di Benessere Quotidiano

**Libro III**

**Leadership Autentica**

Come Sviluppare le 24 Caratteristiche del Genio  
attraverso 50 Anni di Errori, Comprensione e Crescita



Serie Vitaeology — Libro I

# Oltre gli Ostacoli

Potenzia il Risolutore che hai in Te  
e Conquista Nuove Libertà

---

«*Ogni ostacolo contiene il seme della sua soluzione.  
Devi solo imparare a vederlo.*»

Fernando Marongiu

VITAELOGY



## **Oltre gli Ostacoli**

Serie Vitaeology — Libro I

Copyright © 2023 Fernando Marongiu

Tutti i diritti riservati.

Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta, archiviata o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo (elettronico, meccanico, fotocopia, registrazione o altro) senza il permesso scritto dell'autore, eccetto nei casi consentiti dalla legge sul diritto d'autore.

Le informazioni contenute in questo libro sono fornite a scopo educativo e informativo. L'autore e l'editore declinano ogni responsabilità per eventuali danni diretti o indiretti derivanti dall'uso delle informazioni qui contenute.

Autore: Fernando Marongiu

Edizione: Prima edizione, 2023

ISBN: 9798853002906

Sito web: [www.vitaeology.com](http://www.vitaeology.com)

Contatti: [info@vitaeology.com](mailto:info@vitaeology.com)

Stampato in Italia

Composto in Bitstream Charter.

Formato 6×9 pollici (15,24×22,86 cm).

Layout ottimizzato per Amazon KDP.



*A chi sceglie di vedere opportunità  
dove altri vedono solo muri.*

FERNANDO MARONGIU



## **Ringraziamenti**

Grazie a mia moglie, compagna di viaggio da oltre trent'anni,  
per la pazienza e il sostegno costante.

A miei figli Luca e Mariachiara, che portano nuova energia e  
visione al progetto Vitaeology.

A tutti i «risolutori» che ho incontrato lungo il cammino: le  
vostre storie hanno arricchito queste pagine.



# Indice

<b>Prefazione</b>	xv
<b>Introduzione</b>	1
<b>I Le Fondamenta del Risolutore</b>	15
<b>Capitolo 1: La Grande Trasformazione: la Crescita Personale parte dall'Approccio ai Problemi</b>	17
1.1 Il Momento del Cambiamento .....	18
1.2 L'Applicazione Immediata .....	20
1.3 I Tre Passi della Trasformazione Attiva .....	21
1.4 Gli Esempi di Elena, Marco e Giulia .....	22
1.5 Situazioni Reali: Ti Ci Riconosci? .....	24
1.6 La Trasformazione di Elena Inizia .....	26
1.7 I Tre Livelli della Crescita Personale Sistemica .....	27
1.8 Il Piano di Crescita Personale in 7 Giorni .....	27
1.9 Caso Studio: Come Marco ha Costruito la Leadership ..	28
1.10 L'Introduzione ai Tre Segreti del Risolutore .....	28
1.11 Prepararsi alla Trasformazione Avanzata .....	29
1.12 VERIFICA di Fine Capitolo .....	30
1.13 L'Impegno per la Crescita Personale .....	30

## INDICE

---

## Prefazione: La Chiamata del Risolutore

---

### La Mia Storia: Dal Silenzio Forzato al Sistema che Trasforma

*Marzo 2020. Il mondo si è fermato. Ed è proprio in quel silenzio forzato che ho messo a punto un sistema che avrebbe cambiato non solo la mia vita, ma quella di molti altri professionisti che oggi chiamano se stessi 'Risolutori'.*

— Fernando Marongiu

Era giovedì 12 marzo 2020, ore 21:47. Giuseppe Conte aveva appena annunciato il lockdown totale. Ricordo l'orario esatto perché stavo guardando la conferenza stampa mentre cenavo un piatto di pasta freda—l'ennesima cena consumata davanti al computer dopo una giornata di 12 ore.

La prima reazione? Smarrimento. Come milioni di italiani.

Ma nei giorni successivi, qualcosa di straordinario iniziò a emergere dal silenzio forzato di quelle settimane. Per la prima volta in anni, ero obbligato a fermarmi. Niente viaggi, niente meeting urgenti, niente "emergenze" che divoravano ogni momento di riflessione.

E in quel vuoto, mi sono posto una domanda che non avrei mai avuto il coraggio di farmi in un altro tempo di normale routine: "**E se questo momento difficile nascondesse opportunità che non sto vedendo?**"

## Il Momento del "Click" Trasformativo

Era il 28° giorno di lockdown quando sentii il "click" che cambiò tutto.

Stavo seguendo l'ennesima videocall (quelle dove tutti fingevano che "andasse tutto bene" mentre l'economia crollava) quando dovetti comunicare una serie di "azioni di correzione" per salvare la mia azienda.

Avrei dovuto sentire il solito schiaffo dell'ansia allo stomaco. Invece, sentii qualcosa di completamente diverso: **curiosità attiva**.

"Interessante," pensai. "Come posso utilizzare questo vincolo per creare qualcosa di migliore?"

In quel momento, senza rendermene conto, ero passato da vittima delle circostanze ad architetto delle soluzioni. Nelle successive 72 ore, quella che sembrava la crisi più grossa della mia vita professionale si trasformò nella proposta più innovativa che avessi mai concepito.

Non per magia. Per metodo.

## Nei Successivi 47 Giorni...

Ho sviluppato e testato su me stesso quello che oggi centinaia di professionisti chiamano "Il Sistema del Risolutore". Non per scelta—per necessità. Quando tutto il mondo esterno crolla, o impari a costruire il tuo mondo interiore, o ti arrendi.

Io ho scelto di costruire.

Ogni modello che troverai in questo libro è stato forgiato nel momento più difficile degli ultimi decenni. Se ha funzionato durante una pandemia globale, funzionerà nella tua vita "normale".

## La Promessa che Ti Faccio

Questo non è un libro teorico. È un sistema per trasformare qualsiasi vincolo in leva di crescita personale e conquista dell'autonomia professionale.

**In 90 giorni di applicazione sistematica**, svilupperai la reputazione di "quello che trasforma i problemi in opportunità". I tuoi colleghi inizieranno a chiederti consigli. Il tuo valore professionale crescerà in modo tangibile e misurabile.

**In 12 mesi**, avrai conquistato un livello di libertà professionale che oggi ti sembra lontano. Non perché riceverai "aiuto magico", ma perché avrai costruito competenze concrete e replicabili.

### Come Sono Così Sicuro?

Perché negli ultimi 4 anni ho visto questo sistema trasformare la vita di:

- **Manager** che sono passati da "esecutori di ordini" a "leader riconosciuti"
- **Professionisti tecnici** che hanno conquistato ruoli di responsabilità strategica
- **Imprenditori** che hanno trasformato crisi aziendali in opportunità di espansione
- **Liberi professionisti** che hanno moltiplicato il proprio valore di mercato

Tutti accomunati da una scelta: smettere di subire le circostanze e iniziare a plasmarle attivamente.

## Il Patto che Ti Propongo

Se applichi sistematicamente questi strumenti per 90 giorni e non vedi miglioramenti misurabili nella tua autonomia professionale, contattami personalmente. Ti rimborserò il costo del libro e ti offrirò una consulenza gratuita per identificare i blocchi specifici.

Perché sono così sicuro? Questi principi sono stati testati nel momento più difficile degli ultimi decenni. Se hanno trasformato vite durante il lockdown, ti aiuteranno anche in questo "periodo normale".

## Il Tuo Viaggio Inizia Ora

Fermati un momento e immagina te stesso tra 12 mesi. Sei diventato il tipo di persona che trasforma gli imprevisti in occasioni, i vincoli in risorse, i problemi in possibilità. I tuoi colleghi ti riconoscono come punto di riferimento. Hai conquistato l'autonomia professionale che oggi ti sembra irraggiungibile.

Non è fantascienza. È il risultato naturale dell'applicazione costante dei principi che stai per scoprire.

Ma richiede una scelta. La stessa che ho fatto io quel giovedì sera di marzo 2020, quando ho smesso di subire gli eventi e ho iniziato a chiedermi cosa potevo costruire con quello che avevo.

**Scegli di diventare l'architetto della tua libertà professionale.**

Il sistema ti aspetta nella prossima pagina.

Fernando Marongiu  
Fondatore di Vitaeology  
Agosto 2025

Questo libro nasce dall'urgenza di trasformare gli ostacoli quotidiani, quelli personali e quelli professionali, in occasioni di conquista. Non offre formule magiche, ma un sistema pratico che permette a chiunque di attivare il proprio Risolutore interiore.

Il percorso che stai per leggere combina tre dimensioni:

- la chiarezza di metodo, per dare ordine a situazioni caotiche,
- la forza emotiva, per non cedere alla pressione,
- e l'integrazione pratica, per rendere naturale ogni passo.

“Oltre gli Ostacoli” è il primo volume della trilogia *Aureate Revolution*. Ti guiderà con esempi concreti, esercizi mirati e casi di studio reali verso una libertà nuova: quella che nasce dall'avere un sistema affidabile per affrontare qualsiasi sfida.

## PREFAZIONE

---

## Introduzione

---

### Costruisci la Tua Libertà: Da Reattivo a Protagonista Attivo

*La differenza tra chi si arrende e chi conquista autonomia non sta negli strumenti che possiede, ma nel modo in cui sceglie di vedere e plasmare il mondo.*

— L'Autore

### Il Momento della Scelta Trasformativa

Era martedì mattina quando Elena prese la decisione che avrebbe cambiato la sua carriera per sempre. Product Manager<sup>1</sup> di Nexus Dynamics, aveva appena ricevuto quella telefonata che ogni professionista teme: il cliente più importante aveva annullato il contratto che copriva il 40% del fatturato aziendale.

Il primo impulso? "È finita. Come faccio a dirlo all'Amministratore?"

Ma invece di cedere all'ansia eccessiva, che sembrava volerla sopraffare, Elena fece qualcosa di inaspettato. Si fermò. Respirò profondamente:

---

<sup>1</sup>Professionista responsabile della strategia, della progettazione, dello sviluppo e del lancio di un prodotto, agendo come "imprenditore del prodotto" per assicurarne il successo commerciale e la soddisfazione del cliente

quella respirazione che senti quando realizzi che stai per fare qualcosa di completamente diverso dal solito.

**In quel momento le tornarono in mente le parole di Marco di tre giorni prima:** "Elena, ogni volta che senti il panico, fermati e chiediti: *che opportunità potrebbe nascondersi dietro questo casino?*" All'epoca le era sembrata una frase da coach motivazionale da due soldi. Ma ora, con la schiena contro il muro e nient'altro da perdere, decise di provarci davvero.

E si pose la domanda che avrebbe trasformato tutto, soprattutto per lei stessa: "**E se questa situazione mi stesse offrendo un'opportunità che non riesco ancora a vedere?**"

In questo libro scoprirai esattamente come Elena e decine di altri professionisti hanno conquistato la loro libertà professionale. E soprattutto, imparerai a replicare lo stesso sistema nella tua vita.

### Questo Non È il Solito Libro di Crescita Personale

Ti è mai capitato di leggere libri di sviluppo personale che promettevano trasformazioni miracolose, per poi ritrovarti a chiudere l'ultima pagina con la stessa identica vita di prima?

Ecco, l'ho fatto anch'io. Troppe volte.

Questo libro è radicalmente diverso—e te ne accorgerai già dalla prima settimana di applicazione.

La differenza fondamentale? **Non ti promette risultati che "arrivano da soli".** Ti fornisce il sistema concreto per costruirli passo dopo passo, con strumenti che funzionano davvero nel mondo reale.

Non ti garantisce una trasformazione automatica in "Risolutore Naturale"—ti mostra come **diventarlo attivamente** attraverso competenze specifiche e replicabili.

### La Filosofia di Questo Sistema

Ogni strategia, ogni modello, ogni caso studio in questo libro è costruito su un principio fondamentale: **TU sei l'architetto della tua trasformazione.**

Non esiste "sistema magico" che risolve i problemi per te. Non esiste "metodo automatico" che conquista libertà senza il tuo impegno attivo. Non esiste "formula segreta" che trasforma la vita senza che tu debba costruire competenze concrete.

Quello che esiste è un sistema testato che ti permette di:

- **Trasformare** sistematicamente ogni problema in opportunità di crescita
- **Costruire** step-by-step la tua reputazione professionale
- **Conquistare** progressivamente maggiore autonomia e riconoscimento
- **Sviluppare** la mentalità e le competenze del "Risolutore Naturale"

Ma tutto questo accade solo se **TU scegli** di applicare attivamente ciò che imparerai.

### Il Tuo Primo Atto da Architetto di Libertà

Prima di continuare, sperimenta questa micro-trasformazione (90 secondi):

## INTRODUZIONE

### ESPERIMENTO: Cambia Prospettiva in Tempo Reale

**STEP 1:** Pensa a una situazione lavorativa che ti ha fatto sentire "bloccato" nell'ultimo mese. Scrivila qui sotto:  
**"Sono bloccato da..."**

---

---

**STEP 2:** Ora trasforma quella frase sostituendo "Sono bloccato da..." con "Posso sviluppare la competenza di...". Riscrivila qui:  
**"Posso sviluppare la competenza di..."**

---

---

**STEP 3:** Osserva la differenza di sensazione fisica tra le due frasi.  
Annota cosa noti:

---

---

**ESEMPIO DI TRASFORMAZIONE:** - "Sono bloccato dal capo che non mi ascolta"  
→ "Posso sviluppare la competenza di comunicare con il capo in modo da creare curiosità e catturare la sua attenzione"

**NOTA:** La prima frase ti contrae fisicamente, la seconda ti espande. Questa è la differenza tra "Modalità Bersaglio" e "Modalità Sorgente".

Hai appena sperimentato il primo livello di trasformazione percettiva. Nei prossimi capitoli costruirai dei sistemi completi per portare direttamente sotto il tuo controllo questo cambio di prospettiva ed applicarlo a qualsiasi situazione per conquistare maggiore autonomia.

### Un Caffè Freddo che ha Cambiato Tutto

Quella mattina di martedì, alle 11:47, Elena fissava il caffè freddo che sapeva di cartone. Davanti a lei, l'ennesima mail di un cliente che sembrava perso per sempre. Si stava chiedendo per l'ennesima volta: "Cosa ci faccio qui?"

Non poteva immaginare che proprio quel giorno (applicando quello che Marco le aveva spiegato al bar tre giorni prima) avrebbe innescato la trasformazione che l'avrebbe portata a guidare l'innovazione di Nexus Dynamics in meno di 12 mesi.

**Non è stata magia. È stato un percorso sistematico.**

**Il primo passo:** invece di lamentarsi (come aveva fatto per tre settimane), Elena si fermò, respirò, e si pose la domanda che Marco le aveva insegnato: "*E se questa situazione mi stesse offrendo un'opportunità che non riesco ancora a vedere?*"

**Il secondo passo:** trasformò quel disastro in un'opportunità, risolvendo il problema del cliente in un modo che nessuno si aspettava; documentando ogni passaggio per renderlo replicabile.

**Il terzo passo:** tre mesi dopo, presentò al board non solo la soluzione, ma un intero approccio per trasformare sistematicamente i problemi dei clienti in vantaggi competitivi.

Otto mesi dopo guidava un team di 15 persone. I prodotti funzionavano meglio, i clienti erano più soddisfatti, il fatturato cresceva. Elena sorride ancora quando pensa a quel caffè freddo che sapeva di cartone.

Marco non immaginava che condividere la sua esperienza con Elena al bar dell'ufficio avrebbe contagiato altri manager. In diciotto mesi, quell'approccio era diventato parte del DNA di Nexus Dynamics, rendendola una delle fintech più innovative di Milano.

Per te, apprendo questo libro, non puoi ancora immaginare chi sceglierai di diventare. Ma stai per costruirlo attraverso lo stesso percorso sistematico che ha trasformato Elena.

### Pensa a Questo Libro Come alla Palestra di Elena

Elena ti direbbe: "Non puoi ottenere risultati se guardi solo gli altri che si allenano." Questo non è un libro da leggere passivamente: è il programma di trasformazione che funziona solo se partecipi attivamente.

Ecco la mappa del viaggio:

**FASE 1 - I NUOVI OCCHIALI (Capitoli 1-2, 7 giorni):** Identificherai dove ti trovi ora e svilupperai i primi filtri percettivi. L'effetto che Elena descrive sempre: "Come ho fatto a non vederlo prima?" Ti allenerai ad applicare i Tre Passi della Trasformazione a una situazione frustrante al giorno.

**FASE 2 - LA CASSSETTA DEGLI ATTREZZI (Capitoli 3-5, 21 giorni):** Padroneggi i Tre Segreti del Risolutore con gli stessi esempi che hanno trasformato Elena, Marco e Giulia. È qui che la frustrazione si trasforma in controllo sistematico. Documenterai tre trasformazioni significative ogni settimana.

**FASE 3 - IL PILOTA AUTOMATICO (Capitoli 6-7, 30+ giorni):** Rendi questo nuovo modo di pensare un'abitudine naturale. Come dice Marco: "Non devi più pensare a come fare: ti viene spontaneo." Formi almeno un collega nel tuo approccio e conquisti leadership riconosciuta.

**Il nostro patto:** Ogni capitolo richiede 45-60 minuti di lettura attiva più 15-30 minuti di applicazione pratica. Come Elena ha fatto con i suoi "15 minuti sacri" ogni mattina alle 7:15 (prima che si svegliassero tutti in casa).

Non avere fretta. Non saltare le applicazioni pratiche. Elena ti direbbe: "Sono i compiti che nessuno controlla ma che cambiano tutto."

### Smetti di Subire, Inizia a Costruire

Se una voce nella tua testa sta sussurrando "non so se fa per me" o "non ho tempo", ascoltala bene. È la voce della vecchia abitudine che cerca di

tenerti dove sei, perché cambiare fa sempre un po' paura.

È il segnale che stai per fare qualcosa che conta davvero.

Marco dice sempre: "Chi ottiene risultati non si chiede 'e se...?', ma si domanda 'come posso fare?' e 'quando inizio?'"

**La scelta è semplice:** - Continui a sperare che le cose cambino da sole - Oppure ti dai gli strumenti per farle cambiare tu

Elena ti aspetta nel Capitolo 1, pronta a condividere—senza filtri—com'è andata davvero con quel cliente e come ha trasformato la sua più grande frustrazione nel suo più grande successo.

### Il Tuo Programma di Trasformazione

Elena, prima di iniziare il suo percorso, aveva scritto su un post-it attaccato al monitor: "15 minuti al giorno, ogni giorno, per 30 giorni. Nessuna scusa." Quel post-it è ancora lì, ormai sbiadito ma mai rimosso.

Marco ti direbbe: "Non puoi gestire quello che non pianifichi. E non pianifichi quello che non scrivi."

**LA TUA ROADMAP PERSONALIZZATA - DA COMPILEARE ORA**

**DATA DI INIZIO:** \_\_\_\_\_

*(Quando inizierai il Capitolo 1? Elena ha iniziato un lunedì mattina) IL*

**TUO ORARIO SACRO:** dalle \_\_\_\_\_ alle \_\_\_\_\_

*(Elena: 7:15-8:00. Marco: 20:00-20:45. Qual è il tuo momento migliore?)*

**I TUOI GIORNI IMPEGNATI:**  Lun  Mar  Mer  Gio  Ven  Sab

*Dom (Scegli almeno 5 giorni su 7 per mantenere il momentum)*

**PROGRAMMA I TUOI CAPITOLI: FASE 1 - I NUOVI OCCHIALI (7**

**giorni)**

## INTRODUZIONE

- Capitolo 1: Lo leggerò il \_\_\_\_\_
- Capitolo 2: Lo leggerò il \_\_\_\_\_
- Il mio obiettivo per la settimana 1:  
\_\_\_\_\_

(Es: "Applicare i Tre Passi a 7 situazioni frustranti del lavoro")

## **FASE 2 - LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI (21 giorni)**

- Capitolo 3: Lo leggerò il \_\_\_\_\_
- Capitolo 4: Lo leggerò il \_\_\_\_\_
- Capitolo 5: Lo leggerò il \_\_\_\_\_
- Il mio obiettivo per queste 3 settimane:  
\_\_\_\_\_

(Es: "Documentare 9 trasformazioni significative, 3 a settimana")

## **FASE 3 - IL PILOTA AUTOMATICO (30+ giorni)**

- Capitolo 6: Lo leggerò il \_\_\_\_\_
- Capitolo 7: Lo leggerò il \_\_\_\_\_
- Data di completamento prevista: \_\_\_\_\_
- Il mio obiettivo per queste 3 settimane:  
\_\_\_\_\_

(Es: "Formare un collega nel mio nuovo approccio sistematico")

## **DOVE STUDIERÒ:**

## INTRODUZIONE

---

---

(Elena: scrivania di casa. Marco: poltrona del soggiorno. Tu?)

### COSA FARÒ SE SALTO UN GIORNO:

---

---

(Es: "Recupero il giorno dopo senza saltare l'applicazione pratica")

## INTRODUZIONE

---

### IL MIO IMPEGNO SCRITTO

"Scelgo di diventare l'architetto attivo della mia trasformazione professionale.

Applicherò progressivamente gli strumenti che apprenderò, misurerò i risultati che otterrò, e costruirò l'autonomia professionale che merito.

**Perché sto facendo questo percorso (la mia motivazione profonda):**

---

---

**Come saprò di aver avuto successo tra 90 giorni:**

---

---

Il

mio viaggio come Risolutore inizia il \_\_\_\_\_"

**La mia firma di impegno:** \_\_\_\_\_

**Data di oggi:** \_\_\_\_\_

### LA MIA RETE DI SUPPORTO

**Il mio "Marco" personale (chi mi supporterà in questo percorso):**

Nome: \_\_\_\_\_

Come lo coinvolgerò: \_\_\_\_\_

**I miei check-in programmati:**

---

---

## INTRODUZIONE

---

**Il mio premio personale quando completerò tutto:**

---

*(Elena: settimana a Barcellona. Marco: chitarra desiderata da anni. Tu?)*

Marco sorride sempre quando racconta: "Elena aveva compilato tutto in 10 minuti, con una grafia terribile ma una determinazione di ferro. Io ci ho messo un'ora perché volevo che fosse perfetto. Alla fine, quello che conta non è la precisione del piano, ma l'impegno che ci metti."

### ***NOTA su "Come Usare Questo Libro"***

*Questo libro non è pensato per essere solo letto, ma per essere **utilizzato come un sistema operativo personale**. Per renderlo davvero trasformativo, ti consiglio di seguire due passaggi:*

1. **Prima lettura veloce:** scorri tutti i capitoli senza fermarti troppo, annotando con un segno o una parola chiave i punti che ti colpiscono. Non serve approfondire: l'obiettivo è avere una mappa mentale dell'intero percorso.
2. **Seconda lettura attiva:** riprendi i capitoli uno per uno, applicando gli esercizi, le domande guida e gli action box. Qui ti allenai realmente ad attivare i filtri e ad espandere la tua autonomia in situazioni concrete.

### ***Checklist Globale del Risolutore***

*Per aiutarti, alla fine di ogni sezione troverai una **checklist locale**. Ogni checklist locale alimenta questa **Checklist Globale**, che diventa il tuo strumento di riferimento rapido quando ti trovi in difficoltà.*

### Checklist Globale

#### ***La Bussola del Risolutore***

- 1. Riconosci la Modalità di Azione** Sono Vittima o Agente Attivo? → vedi la spiegazione corrispondente.
- 2. Scopri:** Quali Pattern: che schema si ripete? Quali Segnali: che messaggio nascosto ricevo? Quali Risorse: cosa ho già a disposizione? → vedi la checklist corrispondente.
- 3. Usa i Protocolli di Recovery** Quando non basta: quali blocchi sto sperimentando? → vedi la checklist corrispondente.
- 4. Micro-Azione** Qual è la più piccola azione che posso fare oggi per riconquistare controllo?

### Come Ricordarti Cosa Applicare

Ogni blocco descritto (Problemi senza pattern, Segnali solo negativi, Risorse non combinabili) ha una sua **checklist operativa**, che puoi ripassare velocemente come un “manuale di pronto intervento”. Se non ricordi tutto a memoria, non importa: ti basta riconoscere in quale blocco sei e aprire la sezione corrispondente. **Ora che hai il tuo piano personale, sei pronto.**

*Elena ti aspetta nel Capitolo 1. È pronta a condividere esattamente come ha trasformato quel caffè freddo nella sua più grande opportunità professionale.*

**Il tuo viaggio inizia girando pagina.**

## INTRODUZIONE

## **Parte I**

# **Le Fondamenta del Risolutore**



## Capitolo 1

---

### La Grande Trasformazione: la Crescita Personale parte dall'Approccio ai Problemi

---

*Il momento che cambia tutto non è quando impari qualcosa di nuovo. È quando scegli di vedere quello che già sapevi con occhi completamente nuovi.*

— Marco, CTO Nexus Dynamics

Probabilmente l'hai vissuta anche tu.

È una mattina qualunque, ore 11:47. Elena fissa lo schermo del laptop. Il caffè è ormai freddo, sa di cartone, ma lo beve lo stesso per la caffeina. Tre settimane fa il progetto sembrava “sotto controllo”; oggi invece è diventato un labirinto di informazioni contrastanti, richieste dell’ultimo minuto e quella sensazione familiare che tutto stia scivolando fuori dal tuo controllo.

“Perché succede sempre a me?” pensa, aprendo l’ennesima mail del cliente che cambia di nuovo i requisiti.

La riconosci, vero? Quel nodo allo stomaco che sussurra: “Ci risiamo.”

Quello che Elena ancora non sa è che sta per trasformare attivamente questa frustrazione nel primo vero passo di **crescita** personale e pro-

fessionale. E anche tu stai per **imparare come farlo**, in modo chiaro, pratico e replicabile.

## 1.1 Il Momento del Cambiamento

Alle 14:30 dello stesso giorno, Elena incontra Marco al bar dell'ufficio per il solito caffè. Marco è il CTO<sup>1</sup> di Nexus Dynamics, uno di quei professionisti che sembrano avere sempre tutto sotto controllo. Ma quello che Elena sta per scoprire la sorprenderà.

“Elena,” le dice Marco, posando la tazzina di caffè della moka (lui non beve mai quello della macchinetta), “due anni fa ero esattamente dove sei ora. Frustrato, sempre in modalità reattiva, con la sensazione di combattere una battaglia persa.”

Elena lo guarda incredula. “Ma sei il CTO più rispettato della company...”

“Proprio per questo posso condividere quello che ho imparato” sorride Marco. “La crescita professionale e personale *non è qualcosa che capita*. È qualcosa che **costruisci** attivamente, un passo alla volta.”

### 1.1.1 La Rivelazione che Trasforma Tutto

Marco continua, appoggiandosi al bancone: “La svolta per me è arrivata quando ho smesso di chiedere ‘Perché a me?’ e ho iniziato a chiedermi ‘Come posso trasformare questo in un’opportunità di crescita personale?’”

“Non è stata una tecnica a fare il lavoro per me. È stato quando ho scelto di diventare l’*agente attivo della trasformazione* invece di aspettare che le cose migliorassero da sole.”

---

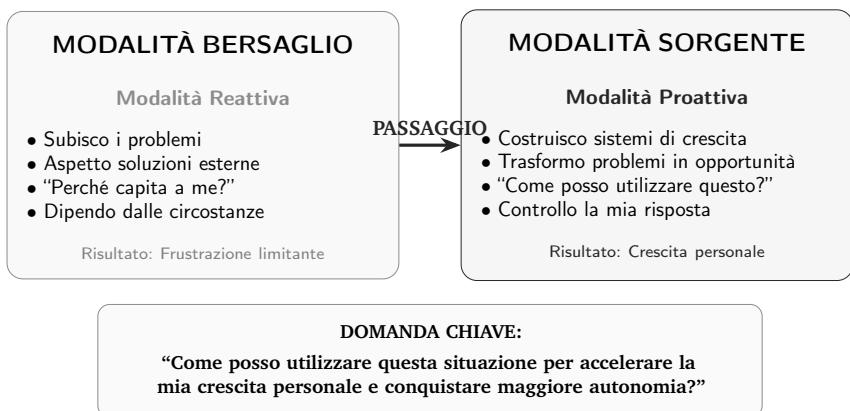
<sup>1</sup>Il direttore tecnico (in inglese chief technology officer o chief technical officer, in sigla CTO) è un membro del consiglio di amministrazione aziendale, incaricato di coordinare le tecnologie e i materiali che possono essere usati per i servizi forniti dalla compagnia.

## 1.1. IL MOMENTO DEL CAMBIAMENTO

Elena sente qualcosa che "fa click" dentro di lei. Non una speranza vaga, ma una possibilità concreta—come quando finalmente capisci come funziona qualcosa che prima ti sembrava incomprensibile.

“Marco, posso intuire ma come si fa praticamente? Come costruisci questa... trasformazione?”

E qui Marco condivide quello che diventerà il primo pilastro della crescita personale di Elena:



**Figura 1.1 – Dal subire la realtà al crearla: il passaggio da modalità reattiva a modalità proattiva.**

### PRINCIPIO FONDAMENTALE DELLA CRESCITA PERSONALE

**Modalità Bersaglio:** Subisco i problemi e aspetto che qualcuno o qualcosa li risolva.

**Modalità Sorgente:** Costruisco attivamente sistemi per trasformare ogni situazione in opportunità di crescita.

**LA SCELTA:** Ogni volta che incontri un problema, decidi consapevolmente di vivere nella Modalità Sorgente cambiando il problema in “situazione da confrontare”.

**DOMANDA CHIAVE:** “Come posso utilizzare questa situazione per accelerare la mia crescita personale e conquistare maggiore autonomia?”

## 1.2 L'Applicazione Immediata

“Okay Marco,” dice Elena, giocherellando con la cannuccia del suo succo di frutta (ha smesso di bere caffè dopo le 15 da quando ha letto che rovina il sonno), “ma il cliente mi sta facendo impazzire con questi cambi continui. Come applico questo... Modalità Sorgente... a una situazione così concreta?”

Marco sorride. “Perfetto. Applichiamo subito il sistema. **Diventerai l'agente attivo della soluzione.**”

“Primo: invece di subire i cambiamenti voluti dal cliente, che opportunità di sviluppo puoi costruire partendo da questa situazione?”

Elena ci pensa per un momento. Il rumore della macchinetta del caffè in sottofondo. “Beh... potrei trovare uno standard ripetibile per la gestione dei cambi di requisiti...”

“Esatto! E secondo: che competenza specifica potresti conquistare che ti renderebbe l'esperta riconosciuta di questo tipo di situazioni?”

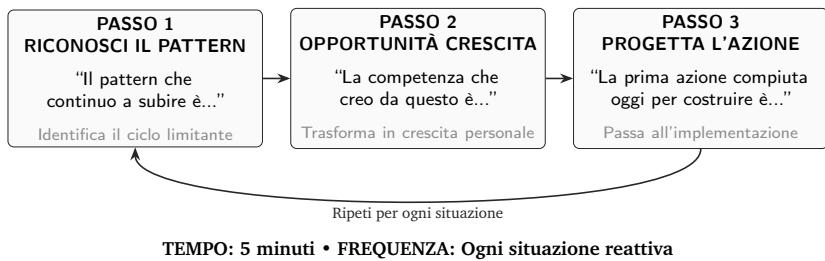
Gli occhi di Elena si illuminano letteralmente, Marco lo nota. “Potrei diventare quella che trasforma clienti indecisi (problematici) in clienti collaborativi!”

**“Ora stai pensando da Modalità Sorgente”** conferma Marco. **“Non stai più subendo il problema. Stai costruendo la soluzione.”**

### 1.2.1 Il Sistema in Azione

Marco continua, appoggiandosi al bancone con quel sorriso di quando stava per dire qualcosa di veramente utile: “Elena, questi tre passi li uso letteralmente ogni giorno. Anche stamattina con quella riunione che sembrava impossibile. Te li mostro:”

### 1.3. I TRE PASSI DELLA TRASFORMAZIONE ATTIVA



**Figura 1.2 – I Tre Passi della Trasformazione Attiva: dal pattern limitante alla crescita personale sistematica.**

## 1.3 I Tre Passi della Trasformazione Attiva

Prima di poter applicare l'esercizio che segue, c'è un passaggio fondamentale: **riconoscere quando sei in modalità bersaglio**. Non è così semplice, perché quando sei “dentro al problema” rischi di non accorgertene. Per questo dedicheremo una sezione a esempi concreti di vita quotidiana e professionale in cui la modalità bersaglio si manifesta.

### Come riconoscere la modalità bersaglio

Puoi usare tre indicatori pratici:

1. **Parole:** noti termini vaghi o negativi (“non posso”, “è impossibile”, “non sono capace”).
2. **Concretezza:** vedi solo ostacoli senza appigli alla tua esperienza.
3. **Gradualità:** pretendi un salto totale (“o tutto o niente”) invece di micro-passi.

Questi segnali ti aiutano a fare lo **zoom out consapevole**: “Ok, sono in modalità bersaglio. Ora applico i tre passi.”

**ESERCIZIO: I TRE PASSI DELLA TRASFORMAZIONE ATTIVA**

**PASSO 1: RICONOSCI IL PATTERN**

Scrivi: "Il pattern che continuo a subire è:

"

**PASSO 2: IDENTIFICA L'OPPORTUNITÀ DI CRESCITA**

Scrivi: "La competenza sviluppatibile da questo è:

"

**PASSO 3: PROGETTA L'AZIONE**

Scrivi: "La prima azione compiuta oggi per costruire questa competenza è:

"

**TEMPO:** 5 minuti. **FREQUENZA:** ogni volta che ti accorgi di essere in modalità bersaglio.

**I 7 SEGNALI D'ALLARME DELLA MODALITÀ BERSAGLIO**

**SEGNALI FISICI** (il corpo sa prima della mente):

- Tensione alle spalle o mascella serrata
- Respirazione superficiale
- Postura contratta

**SEGNALI LINGUISTICI** (ascolta le tue parole):

- "Non posso permettermi di..."
- "Se non risolvo questo..."
- Hai pensato la stessa cosa 3+ volte in 10 minuti (loop mentale)

**SEGNALE TEMPORALE:** ripetizione dello stesso pensiero senza progresso.

## 1.4 Gli Esempi di Elena, Marco e Giulia

### ESEMPIO 1: Elena e il Progetto "Impossibile"

*Situazione:* Cliente che cambia i requisiti per la quinta volta in una settimana.

*Segnali modalità bersaglio che Elena ha imparato a riconoscere:*

- Fisico: Spalle contratte, caffè bevuto senza accorgersene

- Linguistico: "Devo far capire al cliente che..." (5 volte in 15 minuti)
- Temporale: Stesso pensiero in loop: "Questo progetto è un disastro"

*Il momento di svolta:* Elena si fermò quando si accorse che stava serrando la mascella mentre leggeva l'email. "Ecco il segnale," pensò. "Sono in modalità bersaglio."

### **ESEMPIO 2: Marco e la Riunione del Lunedì**

*Situazione:* CEO che critica l'architettura tecnica davanti a tutto il team.

*Segnali riconosciuti:*

- Fisico: Pugni serrati sotto il tavolo
- Linguistico: Pensiero ricorrente "Non capisce niente di tecnologia"
- Emotivo: Impulso di giustificarsi immediatamente

*Applicazione dei Tre Passi:*

- Pattern: "Mi sento attaccato quando qualcuno critica il mio lavoro tecnico"
- Competenza: "Comunicare valore tecnico in linguaggio business"
- Azione: "Chiederò 10 minuti al CEO per spiegare i benefici in termini di ROI"

### **ESEMPIO 3: Giulia e la Campagna Fallita**

*Situazione:* Campagna marketing con risultati del 60% sotto le aspettative.

*Segnali riconosciuti:*

- Fisico: Mal di testa ricorrente, controllo compulsivo delle metriche
- Linguistico: "Non posso presentarmi al meeting con questi numeri"
- Comportamentale: Controllo delle statistiche ogni 15 minuti

**Trasformazione:** Invece di nascondere i risultati, Giulia li presentò come "case study di ottimizzazione", mostrando cosa aveva imparato per le prossime campagne.

#### ESERCIZIO: INSTALLA I TUOI CAMPANELLI D'ALLARME

**STEP 1:** Identifica i tuoi segnali personali Negli ultimi 7 giorni, quando ti sei sentito "sotto pressione", quali di questi segnali hai notato?

**Segnali fisici:**  Tensione spalle/mascella

Respirazione superficiale

Postura contratta

Altro: \_\_\_\_\_

**Segnali linguistici:**  "Devo assolutamente..."

"Non posso permettermi..."

"Se non risolvo..."

Altro: \_\_\_\_\_

**STEP 2:** Scegli il tuo "trigger di consapevolezza" Quale segnale userai come campanello d'allarme per riconoscere la modalità bersaglio?

Il mio segnale principale: \_\_\_\_\_

**STEP 3:** Imposta il promemoria Quando noti questo segnale, la frase che ti dirai sarà: "Ok, sono in modalità bersaglio. Tempo di applicare i Tre Passi."

*Esempi:* - Elena tiene un post-it sul monitor: "Spalle contratte = Tre Passi". - Marco usa la sveglia del telefono ogni ora come "check postura".

## 1.5 Situazioni Reali: Ti Ci Riconosci?

Marco sorride quando racconta: "Elena, all'inizio non credeva che fosse così universale. Poi le ho fatto alcuni esempi e ha iniziato a dire 'Oddio, ma stai parlando di me!'"

#### SITUAZIONE 1: Il Meeting del Lunedì Mattina

**La scena:** Sei in riunione, il capo presenta i nuovi obiettivi del trimestre. Aumentano del 40% rispetto al precedente. **Pensieri automatici:** "Impossibile con le risorse attuali", "Non sa quanto lavoro c'è dietro", "Finirò nei weekend". **Segnali del corpo:** braccia incrociate, smetti di prendere appunti, guardi l'orologio. **Modalità bersaglio attivata:** Subisci la decisione e cerchi alleati nella lamentela.

### SITUAZIONE 2: L'Email del Venerdì Sera

**La scena:** Stai per spegnere il computer, arriva una mail del cliente che rimette tutto in discussione. **Pensieri automatici:** "Il weekend è rovinato", "Sicuramente vogliono cambiare tutto". **Segnali del corpo:** sospiri rumorosi, rilettura ossessiva della mail, tensione alle spalle. **Modalità bersaglio attivata:** Weekend occupato da un problema non ancora definito.

### SITUAZIONE 3: La Presentazione che Non Convince

**La scena:** Tre giorni di lavoro su una presentazione, il team reagisce freddamente. **Pensieri automatici:** "Ho sprecato tempo", "Avrei dovuto coinvolgerli prima". **Segnali del corpo:** rossore, voce acuta, laptop chiuso di scatto. **Modalità bersaglio attivata:** Ti difendi slide per slide oppure ti chiudi in silenzio.

### SITUAZIONE 4: Il Task che Diventa un Mostro

**La scena:** Un lavoro di 2 ore diventa un'intera giornata senza fine. **Pensieri automatici:** "È troppo complesso", "Devo finirlo per forza". **Segnali del corpo:** dimentichi di bere, postura sempre più contratta, ansia crescente. **Modalità bersaglio attivata:** Lotti contro il problema invece di ridefinire l'approccio.

### SITUAZIONE 5: Il Collegha che Non Risponde

**La scena:** Hai bisogno di informazioni da un collega che continua a rimandare. **Pensieri automatici:** "Non gli importa niente", "Non collabora mai". **Segnali del corpo:** mascella serrata, controllo compulsivo della chat, nervosismo. **Modalità bersaglio attivata:** Resti bloccato sulla sua disponibilità invece di creare alternative.

### RICONOSCIMENTO IMMEDIATO

**Quali delle 5 situazioni hai vissuto nelle ultime settimane?**

- Meeting con obiettivi impossibili
- Email che rovina il riposo
- Presentazione che non convince
- Task che diventa un mostro
- Collega che non collabora

**Segnali del corpo:**  Tensione spalle/mascella

- Respirazione cambiata
- Postura contratta
- Comportamenti compulsivi (email, telefono)

Altro: \_\_\_\_\_

**Il pensiero che ti girava in testa:** \_\_\_\_\_

## 1.6 La Trasformazione di Elena Inizia

Elena torna al suo ufficio con una sensazione completamente diversa. Non quella passeggera “post-caffè motivazionale”, ma qualcosa di più solido.

Non perché Marco le abbia risolto il problema, ma perché ora percepisce di avere a disposizione strumenti concreti per trasformare la situazione.

Invece di aprire subito l'ennesima email del cliente, Elena dedica 10 minuti ad applicare i Tre Passi:

- **PENSIERO AUTOMATICO:** “Continuo a subire clienti che cambiano idea e mi sento una vittima”
- **OPPORTUNITÀ:** “Posso sviluppare la competenza di guidare in modo proattivo l'incertezza del cliente”
- **AZIONE:** “Oggi propongo un incontro di 20 minuti per chiarire gli obiettivi a lungo termine”

Elena si accorge che non sta più subendo: ha fatto **click**. Per la prima volta sente di costruire attivamente la sua crescita personale.

### FUORI DALLA ZONA DI COMFORT

Elena ha scelto di uscire dalla sua **zona di comfort**: l'area delle tue competenze già consolidate. Utile per l'efficienza quotidiana, ma limitante per la crescita professionale.

Il risultato? Il cliente non è indeciso: ha paura di non essere compreso. Grazie al nuovo approccio Elena conquista fiducia e trasforma una minaccia in opportunità.

## 1.7 I Tre Livelli della Crescita Personale Sistemica

Una settimana dopo, Elena condivide i risultati con Marco durante la pausa pranzo. “È incredibile”, dice. “Ma sento che c’è qualcosa di più, come se avessi visto solo la punta dell’iceberg...”

### I TRE LIVELLI DELLA CRESCITA PERSONALE SISTEMATICA

**LIVELLO 1: PERCEZIONE ATTIVA** – Trasformi la lettura della realtà: da problema da subire a opportunità da conquistare. **LIVELLO 2: IDENTITÀ STRATEGICA** – Costruisci l’identità di Risolutore accumulando evidenze concrete. **LIVELLO 3: IMPATTO MOLTIPLICATIVO** – Diventi catalizzatore di crescita anche per altri.  
**RISULTATO:** Autonomia professionale + riconoscimento di leadership + opportunità illimitate.

## 1.8 Il Piano di Crescita Personale in 7 Giorni

“Quello che hai imparato con i Tre Passi è solo l’inizio,” spiega Marco. “Perché funzioni davvero deve diventare abitudine. Sette giorni sono il tempo minimo perché il tuo cervello inizi a cercare automaticamente opportunità invece di problemi.”

### PIANO 7 GIORNI – LIVELLO 1

**GIORNI 1-3: PADRONANZA DELLA PERCEZIONE** Applica i Tre Passi a ogni situazione frustrante. Cronometra: max 5 minuti. Documenta in 1 frase.

**GIORNI 4-5: INTEGRAZIONE SISTEMATICA** Individua il pattern limitante più ricorrente. Progetta una competenza da sviluppare. Realizza un'azione concreta.

**GIORNI 6-7: CONSOLIDAMENTO** Valuta il cambiamento nella percezione e nelle relazioni. Prepara il piano per il Livello 2.

**METRICA DI SUCCESSO:** Passi dal reagire alle situazioni al progettarle attivamente.

## 1.9 Caso Studio: Come Marco ha Costruito la Leadership

### LA TRASFORMAZIONE DI MARCO: CRESCITA DOCUMENTATA

**Situazione iniziale:** tecnico solido, ma escluso dalle decisioni strategiche. **Momento di crisi:** “Marco, tu pensa alla tecnologia, al business ci pensiamo noi”. **Scelta:** dopo settimane di frustrazione, decide di sviluppare competenze di business leadership.

**Azioni strategiche:**

- 30 min al giorno di studio di strategia per 90 giorni
- Traduzione di ogni scelta tecnica in impatto di business
- Richiesta esplicita di presentare roadmap tecniche al board (dopo 3 rifiuti arriva il primo sì)

**Risultati:**

- 6 mesi: invitato alle riunioni strategiche
- 12 mesi: promosso a CTO
- 18 mesi: advisor per startup

**Lezione chiave:** la crescita non è un evento, ma un sistema di azioni strategiche costanti.

## 1.10 L’Introduzione ai Tre Segreti del Risolutore

“Ho gli strumenti di base,” dice Elena. “Ma come si passa al livello successivo? Come costruisco una trasformazione che duri davvero?”

Marco sorride: “Ottima domanda. Nei prossimi capitoli scoprirai i **Tre Segreti del Risolutore**. Prima, però, una raccomandazione: i Tre Passi che hai appreso devono diventare la tua seconda pelle. Tutto il resto si costruisce su quelle fondamenta.”

### I TRE SEGRETI DEL RISOLUTORE

**SEGRETO 1: I FILTRI PERCETTIVI** Strumenti per analizzare ogni situazione e riconoscere opportunità di crescita nascoste.

**SEGRETO 2: LA SPIRALE DELLE CONVINZIONI** Metodo per trasformare convinzioni limitanti in convinzioni potenzianti attraverso evidenze concrete.

**SEGRETO 3: IL SISTEMA A.Z.I.O.N.E.** Protocollo che converte intuizioni in azioni pratiche e risultati misurabili.

**INTEGRAZIONE:** Padroneggiandoli insieme diventi un Risolutore capace di trasformare vincoli in libertà.

## 1.11 Prepararsi alla Trasformazione Avanzata

Prima di congedarsi, Marco lascia a Elena un avvertimento che vale più di mille tecniche: “Quello che hai iniziato non cambierà solo il tuo lavoro, ma **chi scegli di diventare**. Quando impari a trasformare i problemi in opportunità, diventi un moltiplicatore di possibilità anche per gli altri.”

Elena resta in silenzio per qualche istante, riflettendo. Non sente più la morsa allo stomaco. Ora c’è una sensazione nuova: curiosità attiva.

## 1.12 VERIFICA di Fine Capitolo

Prima di passare al Capitolo 2, fermati un momento. Questa verifica ti aiuta a consolidare la nuova modalità e capire se sei pronto a proseguire.

### VERIFICA LIVELLO 1 – Modalità Sorgente vs Modalità Bersaglio

**Per ogni affermazione, segna VERO o FALSO:**

1. Quando incontro un problema, penso: "Come posso utilizzarlo per crescere?"
2. Dedico tempo settimanale a sviluppare nuove competenze strategiche
3. Trasformo regolarmente situazioni frustranti in opportunità di apprendimento
4. Mi considero un agente attivo della mia crescita professionale
5. Altri mi chiedono consigli su come gestire situazioni complesse

**Punteggio:**

- 4–5 VERO: Modalità Sorgente consolidata – pronto per i Tre Segreti
- 2–3 VERO: In transizione – ripeti il Piano 7 Giorni
- 0–1 VERO: Ancora in Modalità Bersaglio – rivedi i Tre Passi della Trasformazione Attiva

## 1.13 L'Impegno per la Crescita Personale

Concludi il capitolo firmando un accordo con te stesso:

### IMPEGNO PERSONALE

**"Scelgo di diventare l'architetto attivo della mia crescita personale ed espansione professionale.**

Applicherò con costanza gli strumenti appresi, misurerò i risultati e costruirò l'autonomia che merito. Non aspetterò che la trasformazione capiti: la costruirò, un passo alla volta.

**Il mio viaggio da Risolutore inizia ora."**

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_