

PERSEVERARE E UMANO

QUANDO CERCANO DI CONVINCERCI CHE NON POSSIAMO FARCELA, RICORDIAMO CHI SIAMO: ESSERI CHE, IN MILIONI DI ANNI, SONO SOPRAVVISSUTI A ENORMI DIFFICOLTÀ. DUNQUE AL CONTRARIO DI CIÒ CHE DICE IL PROVERBIO, DIABOLICO È RINUNCIARE E RIMANERE IMMOBILI

INTERVISTA A PIETRO TRABUCCHI
A CURA DI VALERIA TONELLA

Tutti parlano di resilienza, lei ne è stato assunto prima a campione (con le sue imprese epiche) e poi a esperto (con la sua attività di psicologo per la squadra olimpica nazionale di sci di fondo alle Olimpiadi di Torino e per le squadre nazionali di thrialon e ultramaratona). Ci dice la sua definizione di questa parola? Cosa significa per lei?

Per me la resilienza è forse la più importante tra le capacità distintive umane. I grandi filosofi greci conoscevano bene l'uomo, ma forse – alla luce della ricerca scientifica odierna sul cervello – hanno sopravvalutato il ruolo dell'intelletto come capacità distintiva tra l'uomo e l'animale. Oggi sappiamo, per esempio, che anche i primati hanno accesso al pensiero simbolico; e che perfino scimmie più primitive possono trasmettere per via culturale gli apprendimenti. No, la vera differenza tra l'uomo e l'animale è motivazionale. La forza della motivazione umana è più ampia di quella animale. **Gli esseri umani sanno soffrire più di un animale per raggiungere un obiettivo.** L'animale solitamente cede prima. Questo non l'ho imparato solo lavorando con i grandi atleti, ma soprattutto dai dati scientifici che riguardano gli ultimi due milioni di anni di evoluzione umana. Ecco, **la resilienza è la misura dell'intensità motivazionale.** Detto in parole povere, indica **la capacità di mantenere la motivazione e andare avanti anche di fronte alle difficoltà e agli ostacoli.**

Da sempre, ha avuto a che fare con i concetti di “resistenza” e “prestazione”: anche un venditore che ci legge e che non pratica sport “estremi” si confronta con queste realtà ogni giorno, pur in modo diverso. Da dove partire?

Certo, perché come dicevo sopra, la resilienza è una capacità umana di base. Chiunque sia motivato a inseguire un obiettivo deve fare i conti con la propria resilienza individuale, cioè con la sua capacità di mantenere intatta la spinta verso l'obiettivo. Sappiamo benissimo che ci sono persone che si scoraggiano e desistono ai primi insuccessi; e persone che sono capaci di perseverare per tempi estremamente lunghi. In altre parole: si può essere dei grandi venditori senza aver mai praticato sport estremi. Lo sport estremo è solo un ottimo laboratorio per studiare come funziona la motivazione umana e trarne dei metodi e delle tecniche utili a tutti. L'importante è sapere che **la resilienza può essere allenata.**

Mente e fisico lavorano insieme per qualsiasi risultato: in che modo?

L'idea di una separazione tra mente e corpo è culturale e illusoria. Un retaggio di Platone e di Cartesio. Nella realtà gli stati d'animo e i pensieri influenzano, attraverso le emozioni e i correlati neuroendocrini, il funzionamento corporeo. **Una persona molto motivata, per esempio che sta lottando per la vita, libera – attraverso dei meccanismi ormonali di emergenza – livelli di prestazione per lui inimmaginabili.** Oppure riesce a farlo perché ha condizionato ed allenato il proprio cervello. Senza di ciò, anche il corpo non va molto lontano.



La sua idea è che “sappiamo con certezza che gli esseri umani sono stati progettati per affrontare con successo difficoltà e stress”. Quali sono le paure, le debolezze e le barriere mentali che ci rendono ancora incapaci di essere resilienti, nonostante le guerre, i predatori, le carestie cui la razza umana è sopravvissuta?

Quello che oggi “ci frega” sono alcuni fattori culturali, è la nostra educazione. Questa per lo meno è la tesi del mio ultimo libro, *Tecniche di resistenza interiore*. Il rallentamento dell'economia è più forte – dati di economisti alla mano – nei Paesi dove il benessere è stato troppo prolungato e la gente si è letteralmente seduta. In più **esiste una pressione culturale molto forte a credere che l'uomo sia per natura debole e vulnerabile, che abbia sempre bisogno di aiuti esterni a cui poggiarsi, di pilloline, di qualcuno che gli tolga le responsabi-**

LA PAROLA

“Resilienza” deriva dal verbo latino “resalio”, a suo volte originato da “salio”. Qualcuno propone un collegamento suggestivo tra il significato originario di “resalio” – che connotava anche il gesto di risalire sull'imbarcazione capovolta dalla forza del mare – e l'attuale utilizzo in campo psicologico: entrambi i termini indicano l'atteggiamento di andare avanti senza arrendersi, nonostante le difficoltà (dal libro *Perseverare è umano* di Pietro Trabucchi, Corbaccio).

lità della propria vita. A tutto questo si somma la pressione della tecnologia digitale che ci sconnette dalla realtà sensoriale. Il rimedio non è tornare indietro alla vita selvaggia o alla barbarie, ma prendersi la responsabilità di se stessi e cominciare ad allenare la resilienza nostra e di chi ci sta intorno.

Quando perdi,
non perdere
la lezione.

(Dalai Lama)

Qual è il ritratto di un venditore resiliente, se dovesse tracciarlo?

Una persona che ha imparato a rialzarsi continuamente dagli insuccessi e non molla mai. Non si nasce così, non c'è il gene del “grande venditore”. Occorre molta consapevolezza sui propri punti di forza e di debolezza e poi un allenamento continuo, come un grande atleta.

I suoi libri hanno venduto tantissimo: Resisto dunque sono è arrivato alla settima edizione e ha vinto il 42° concorso letterario indetto dal Coni, Comitato olimpico nazionale; Perseverare è umano è alla quinta edizione, con ben due edizioni in un mese. L'ultimo suo lavoro, Tecniche di resistenza interiore, è uscito per Mondadori a novembre. Qual è, secondo lei e secondo i suoi lettori, la ragione di questo successo editoriale?

Forse le ragioni sono due. Uno: ci ho sempre messo la faccia. Se dico, per esempio, che alla fatica o al freddo possiamo resistere un po' più di quello che crediamo, è perché prima ci sono passato personalmente. Chi elabora metodi sensazionali stando dietro la scrivania è sempre meno credibile di chi propone cose anche più modeste, ma collaudate nella realtà. Due: dico delle cose solo se si basano su evidenze scientifiche. Le cose magiche, fumose, miracolistiche non mi piacciono. Quindi il lettore trova nei miei libri argomentazioni razionali e metodi di lavoro più che suggestioni miracolistiche. Bellissime, magari, ma di cui poi alla fine, passata l'emozione del momento, non sai cosa fartene.

Anche i più grandi campioni perdono o cadono. Cosa deve fare un venditore che si trovi in stallo o in una situazione di difficoltà?

Le situazioni di difficoltà o temporaneo insuccesso fanno parte del mestiere di venditore, e un bravo venditore dovrebbe cominciare proprio da lì, allo stesso modo di un atleta, sapendo che sono cose che fanno parte del gioco, e quindi vendendole come un aspetto inevitabile, doloroso ma passeggero. Rialzarsi è tanto più facile quanto egli avrà assimilato una mentalità per cui il successo è frutto non di capacità innate, di un “dono” che si possiede, ma dell'impegno e dell'allenamento delle competenze necessarie. Se avrà fatto così, ogni



insuccesso sarà letto come “non sono stato abbastanza bravo questa volta, devo allenarmi ancora un po'”. Paradossalmente l'insuccesso lo motiverà a dare di più. Se invece uno si crede il “numero uno della vendita” in base a qualche inspiegabile caratteristica personale, lo stallo diventa una palude perché non ha una chiave per venirne fuori.

Qual è la sua citazione preferita? E il suo libro preferito?

“Per quanto sia vasta l'oscurità, dobbiamo procurarci da soli la nostra luce”. Questa frase di Stanley Kubrick è una delle mie citazioni preferi-

te e l'ho posta ad esergo del mio ultimo libro. Mi sembrava molto azzeccata. Significa che non possiamo attendere che le cose cambino attraverso la politica o le riforme amministrative. Possiamo augurarcelo, ma non basta. Se vogliamo salvarci, dobbiamo muovere le nostre gambette da soli. Non ho un unico libro preferito. Ne ho tanti: Il colpo di grazia della Yourcenar, The Road di McCormack, Uomini che odiano le donne di Stieg Larsson, per esempio.

A quali prossimi corsi o incontri potremo sentirla parlare di resilienza?

A novembre sono stato a Vicenza a un incontro con il mio amico Sebastiano Zanolli. Normalmente attivo periodicamente un corso pratico rivolto all'allenamento pratico della resilienza. È un format collaudato da quasi sette anni e si chiama RESILIENTraining™: si tratta di una formazione sia teorica che esperienziale, un vero e proprio addestramento. Lo tengo in Valle d'Aosta perché lì abbiamo il campo di addestramento. Chi fosse interessato può trovare dei dati all'interno del mio sito, www.pietrotrabucchi.it.

RESILIENZA UGUALE ALLENAMENTO

Negli esseri umani la risposta allo stress e alle difficoltà non si realizza solo sotto forma di cambiamenti ormonali e di realizzazione di risposte comportamentali prefissate (come negli animali), ma è soprattutto cognitiva. Sta nella capacità di guardare alla realtà in modo diverso, di vedere vie d'uscita dove non ce ne sono, di sperare che giungano eventi che ancora non hanno preso luce (P. Trabucchi)

Pietro Trabucchi è uno psicologo che si occupa da sempre di prestazione sportiva, in particolare di discipline di resistenza. È stato psicologo della Squadra Olimpica Italiana di Sci di Fondo alle Olimpiadi di Torino 2006 e per molti anni psicologo delle Squadre Nazionali di Triathlon. Ora – con grande soddisfazione – si dedica alle Squadre Nazionali di Ultramaratona (24h, 100 km e Ultratrail), oltre che di numerosi atleti di sport di resistenza. Autore di diversi libri, è Professore incaricato all'Università di Verona, e collabora con il Centro di ricerca in Bioingegneria e Scienze motorie di Rovereto (oggi Cerism) e con l'Istituto di Scienze dello Sport di Roma. Si è occupato di formazione in varie aziende sul tema della gestione dello stress. Appassionato praticante di discipline di endurance e di alpinismo, ha scalato l'Everest dal versante nord in occasione della spedizione “Everest Vitesse” (2005) ed è l'unico italiano ad aver terminato tutte le edizioni della PTL (la versione più impegnativa dell'Ultra Trail del Monte Bianco) e la “Rock and Ice” nell'Artico canadese. Corre quando riesce e ama sia la teoria che la pratica dell'allenamento. www.pietrotrabucchi.it



Oggi si vince con la testa, lasciando poco al caso.

(Pietro Trabucchi)

COM'È FATTO UN VENDITORE RESILIENTE?

È un ottimista e tende a “leggere” gli eventi negativi come momentanei e circoscritti; ritiene di possedere un ampio margine di controllo sulla propria vita e sull'ambiente che lo circonda; è fortemente motivato a raggiungere gli obiettivi che si è prefissato; tende a vedere i cambiamenti come una sfida e come un'opportunità, piuttosto che come una minaccia; di fronte a sconfitte e frustrazioni è capace di non perdere comunque la speranza. Il resiliente vede i cambiamenti come una sfida, e non come una sfiga (dal libro Perseverare è umano di Pietro Trabucchi, Corbaccio).