

Vito Virzi

ULTIMO

**Dall'ultimo banco alla finanza agevolata:
la storia di un successo professionale**



Capitolo 3

Autostima

“È impossibile avere una vita positiva e una mente negativa” - Joyce Meyer

I nostri pensieri, le nostre emozioni, la considerazione che abbiamo di noi stessi, il modo in cui fronteggiamo ogni minima situazione influenzano la nostra autostima e, di conseguenza, il modo in cui conduciamo la nostra vita.

Costruire una buona autostima richiede tempo e impegno, soprattutto quando le circostanze esterne non ne permettono la totale emersione.

Purtroppo nel mio percorso non ho potuto vantare di chissà quali appoggi o sostegni esterni, anzi ho fatto quasi tutto nella più totale autonomia, e anche questo ha sicuramente influenzato i tempi d'azione. L'aiuto maggiore è avvenuto per merito di una persona che ritengo speciale, entrata nella mia vita da qualche anno, che da due anni a questa parte dimostra ogni giorno di credere fortemente in me.

Prima di conoscerla alternavo momenti di sicurezza a periodi di scoraggiamento e preoccupazione, vacillando in un oblio che mi non rendeva sereno.

Tutte le conoscenze e gli affetti, nonché il tessuto socio-economico intorno a me, non hanno contribuito all'accrescimento della mia autostima, in quanto non riuscivano a cogliere il potenziale che potevo, anzi posso e riesco a esprimere.

Lo switch decisivo è avvenuto quando sono uscito dal mio ambiente ordinario, andando in esplorazione. Tale apertura mi ha permesso di entrare in contatto con nuove realtà imprenditoriali che hanno saputo apprezzare le mie competenze e il mio potenziale in modo molto più profondo rispetto a quanto fatto in passato. Il sentirmi riconosciuto come il professionista che sono, e che fondamentale ho sempre saputo di essere, ha permesso alla mia autostima di accrescere ancor di più e, contestualmente, ciò è avvenuto anche alla mia redditività, che fino ad allora era sempre stata scarsa.

La sfida di emergere tra tanti quando si vive in un piccolo ambiente di provincia, in particolare nel sud, può essere particolarmente complessa a causa di dinamiche sociali e culturali che spesso vengono perpetuate nel tempo.

In queste realtà, infatti, è ancora troppo diffusa l'invidia e la gelosia di paese, in cui si cerca sempre di abbattere il proprio competitor per accaparrarsi la visibilità e l'attenzione degli altri in via esclusiva.

Questo atteggiamento egocentrico, e dannoso, impedisce ai professionisti (ma non solo, perché viene attuato anche tra commercianti di singole attività commerciali) di emergere e di far valere le proprie competenze e il proprio talento.

Il modo per evitare che ciò accada è senza dubbio quello di sviluppare una forte autostima e un grande senso di determinazione, ma se tali atteggiamenti influenzano negativamente anche questi aspetti, allora la soluzione è uscire dalla propria area di comfort, imboccare nuove strade e cercare un contesto sociale meno ostile.

Troppo spesso i professionisti tendono a considerarsi come dei “concorrenti” piuttosto che “alleati”, perdendo di vista l'importanza delle partnership e delle sinergie che possono portare a un miglior successo, nuovi traguardi, e idee vincenti bidirezionali.

Essere un professionista di successo non significa necessariamente essere “solitari” o “individualisti”, ma anzi saper costruire relazioni di reciproca collaborazione e supporto.

Personalmente, ho sempre creduto nell'importanza delle partnership e delle sinergie tra professionisti, che possono portare a una crescita reciproca e a una maggiore efficacia nel raggiungimento degli obiettivi comuni. Come già accennato, ho sperimentato varie difficoltà nel farlo in simili contesti, ma ciò non mi ha mai impedito di credere nel valore della cooperazione.

Attualmente, sono socio di una S.r.l. di un ente di formazione e sto lavorando alla creazione di partnership con Imprenditori lombardi per il raggiungimento di obiettivi comuni.

Sono convinto che tali iniziative siano un modo efficace per unire le competenze e le risorse, con l'obiettivo di ottenere risultati di maggior successo rispetto a quelli che si potrebbero raggiungere agendo in solitaria. Come dice il detto, "da soli si va certamente più veloci ma insieme si arriva decisamente più lontano".

Mi sento di parlare anche di un altro fattore importante che anni addietro mi ha delimitato, anzi frenato fino all'estremo, ovvero la classica mentalità regnante in prevalenza nel mezzogiorno d'Italia, ma diffusa tendenzialmente ovunque, di rincorrere l'agognato lavoro su base dipendente.

Una vera e propria "mentalizzazione", comune anche a persone vicinissime a me, tra cui amici, ex colleghi, e familiari, che seguendo tali pensieri, cercavano di stimolarmi alla ricerca di un lavoro più "sicuro", facendo particolare leva durante i momenti in cui mi vedevano in maggior difficoltà. Tantissime persone che conosco, affidandosi a tali pensieri, hanno rinunciato al sogno di essere liberi professionisti, rifugiandosi in realtà come l'Agenzia delle Entrate, l'ufficio INPS, lo studio di qualche professionista già avviato... e ci erano quasi riusciti con me.

Hanno abbandonato i propri obiettivi, adagiandosi in realtà che fundamentalmente non gli appartenevano!

Se non avessi dato ascolto a me stesso, quella sarebbe stata anche la mia sorte: lavorare fino alla pensione come dipendente, pensando ai “se” e ai “ma” di un ipotetico scenario alternativo...

Sono felice di non aver fatto quella scelta, non perché la ritenga meno valida o inferiore, ma perché non rispecchia la mia natura e non è mai stata parte di me.

Ognuno di noi sa cosa desidera veramente, e questo è ciò che conta: ascoltarsi, seguire la propria strada, senza farsi influenzare dagli altri.

La mia testimonianza è la prova di come non esistono limiti, se non quelli mentali che dobbiamo abbattere facendo ausilio alla nostra forza interiore, che ci possono impedire di realizzarci. Un fattore che mi è stato di grande supporto per prendere coscienza di ciò è stato l'avvicinamento alla spiritualità, in quanto mi ha permesso sia di aumentare l'autostima che di migliorare la mia consapevolezza interiore.

La pratica della meditazione e dello sport, in particolare il Kung Fu, hanno rappresentato per me un importante strumento di crescita personale, che ho riversato poi anche nelle questioni lavorative.

Grazie alla prima sono riuscito a concentrarmi sul mio essere interiore, raccogliendomi in me stesso e apprendendo tecniche per gestire al meglio le emozioni, soprattutto attraverso il respiro. Ho capito quanto sia importante, qualsiasi sia la condizione in cui ci si trova, cercare di essere di buon umore: capisco che non sia facile, ma quando il mondo sembra crollare bisogna correre a fare qualcosa che ci appaga (una passeggiata, una corsetta, suonare uno strumento, stare con i propri amici, ascoltare la musica) così da innalzare la propria vibrazione. Perché come ci insegna la legge di Risonanza: noi attraiamo le vibrazioni che emaniamo e viceversa.

Come possiamo sperare nel successo quando le nostre frequenze sono basse? Se emaniamo odio o rancore riceveremo uguali emozioni, se emaniamo bontà e riconoscenza ne riceveremo altrettante.

Il Kung Fu, invece, mi ha aiutato ad aumentare lo spirito combattivo che arde in me, spronandomi a superare limitazioni e ad agire con resilienza.

Per predisposizione genetica sono sempre stato un “guerriero”, ma se certi lati non vengono coltivati, e soprattutto se non mettiamo in atto la costanza, beh non ci si può aspettare di migliorare.

Sono Vito Virzi, Dottore Commercialista esperto in Finanza agevolata, Formazione, Consulenza gestionale e direzionale per le imprese operanti su tutto il territorio nazionale.



All'interno del mio primo libro, oltre a fornire nozioni verticali inerenti la mia occupazione, racconto la storia della mia vita, condividendo le sfide che ho affrontato e le lezioni che ho appreso lungo il cammino.

La mia esperienza personale mi ha insegnato che, anche quando tutto sembra perduto e nessuno crede in te, è possibile rialzarsi e tornare a lottare con maggior forza e determinazione.

"La tua storia di successo" nasce per diffondere i business unici di Imprenditori e Professionisti desiderosi di affermarsi come gli esperti indiscussi del proprio settore.

€20

ISBN 979-12-80486-76-9



9 791280 486769