

David M.R. Covey,
Stephan M. Mardyks

TRAP TALES

RICONOSCERE ED EVITARE

LE **7** TRAPPOLE
NASCOSTE
NELLA VITA
E NEL LAVORO

PREFAZIONE DI **STEPHEN M.R. COVEY**

PREFAZIONE ALL'EDIZIONE ITALIANA DI **BARBARA CALVI**

FRANCOANGELI/*TREND*

Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

David M.R. Covey,
Stephan M. Mardyks

TRAP TALES

RICONOSCERE ED EVITARE

LE **7** TRAPPOLE
NASCOSTE
NELLA VITA
E NEL LAVORO

PREFAZIONE DI STEPHEN M.R. COVEY

PREFAZIONE ALL'EDIZIONE ITALIANA DI BARBARA CALVI

FRANCOANGELI/*TREND*

Titolo originale: *Trap Tales. Outsmarting the 7 Hidden Obstacles to Success*

Copyright © 2017 by John Wiley and Sons, Inc. All rights reserved. This translation published under license with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

Traduzione dall'inglese ed Edizione italiana a cura di Barbara Calvi, VisionMind.

Isbn: 9788835164241

Progetto grafico della copertina: Elena Pellegrini

1a edizione. Copyright © 2024 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

«*Trap Tales* è un trionfo! Il libro rivela le 7 trappole che possono trasformare il viaggio della vita in un percorso a ostacoli. Con esempi chiari e suggerimenti concreti, David Covey e Stephan Mardyks forniscono gli strumenti per evitare questi pericoli. Leggete questo libro, applicatene i saggi consigli e vivrete una vita migliore!»

Ken Blanchard, co-autore dei best seller *The New One Minute Manager* e *Leading at a Higher Level*

«Covey e Mardyks sono un dinamico duo! Hanno stravolto l'approccio standard alla letteratura manageriale e ci propongono un racconto, un libro di speranza, che mostra come possiamo cambiare la traiettoria delle nostre vite. Se vi sentite intrappolati dalle circostanze o bloccati in vecchi modi di pensare, leggete *Trap Tales* e vedrete le cose in modo veramente diverso e alternativo.»

Liz Wiseman, autrice del best seller *Multipliers*

«Wow! Che libro fantastico! Sono stato letteralmente catturato dalla storia. Covey e Mardyks hanno creato dei personaggi a cui il lettore si affeziona naturalmente. E poi i contenuti profondi, le analogie creative e gli esempi rilevanti mi hanno coinvolto fino all'ultima pagina. L'ho davvero amato!»

Jim Loehr, co-fondatore Human Performance Institute, autore del best seller *The power of Full Engagement*

«Poche persone nel mondo dello sviluppo personale e organizzativo hanno una visione così ampia e complessiva da condividere. Vi raccomando una lettura attenta e l'applicazione di tutti i consigli che l'esperienza accumulata da Covey e Mardyks offre per individuare e liberarci dalle trappole più insidiose e pericolose della nostra vita.»

Joseph Grenny, co-fondatore di Vital Smarts, co-autore del best seller *Crucial Conversations*

«La libertà non è solo una costruzione fisica o mentale... è il cuore di tutti i bisogni umani. Le trappole ci catturano e ci tengono prigionieri in un circolo infinito e insano. *Trap Tales* ci propone una prospettiva che può renderci di nuovo liberi. Questo libro è la chiave per la libertà.»

Brian Tracy, autore dei best seller *The Psychology of Selling* e *Eat That Frog!*

«David e Stephan hanno identificato le trappole più comuni che intralciano la nostra vita e il nostro lavoro e hanno fornito una serie di tecniche molto concrete per aiutarci ad analizzarle e superarle. Un libro facile da leggere per liberarsi da problemi appiccicosi.»

David Allen, autore del best seller *Getting things Done*

Indice

Prefazione, di *Stephen M.R. Covey* pag. 9

Prefazione all'edizione italiana, di *Barbara Calvi* » 13

Parte I – La storia di Alex

La storia inizia » 19

Le trappole » 29

Parte II – Trappole 1-3

Trappola 1. La Trappola delle Relazioni » 41

Trappola 2. La Trappola del Denaro » 54

Trappola 3. La Trappola della Focalizzazione » 70

Parte III – Trappole 4-6

Ritorno alla realtà » 85

Trappola 4. La Trappola del Cambiamento » 92

Trappola 5. La Trappola dell'Apprendimento » 109

Trappola 6. La Trappola della Carriera » 125

Parte IV – Trappola 7

Il giorno della decisione	pag. 137
Trappola 7. La Trappola dello Scopo	» 146
Il viaggio perfetto	» 155

Parte V – La scatola degli attrezzi del Trapologist

Trappole 1-7 in sintesi	» 163
-------------------------	-------

Ringraziamenti	» 179
-----------------------	-------

Prefazione

Si potrebbe pensare che sia automatico fidarsi del proprio fratello perché è un parente, ma non succede in tutte le famiglie. Fortunatamente, nella nostra sì.

Conosco David da tutta la vita e gli sono grato per avermi chiesto di scrivere la prefazione di questo bellissimo libro che ha il potere di farvi riflettere, impattando sul prosieguo delle vostre vite. Non solo io sono il fratello di David, ma ho anche lavorato insieme a lui con molteplici ruoli, per cui posso dire che mi fido davvero. Non solo per la nostra parentela. E neppure solo per il suo carattere schietto e sincero. Certo, il carattere conta in termini di credibilità, ma anche le competenze contano, e David ne offre di importanti – un intuito unico, capacità, prospettiva, abilità. Le persone che hanno lavorato con o per lui lo descrivono immancabilmente come il leader migliore che abbiamo mai incontrato. Inoltre, è così divertente averlo intorno! David è genuino, profondamente attento alle persone, e rende qualsiasi cosa piacevole.

Stephan è un texano di origine francese con un animo profondo e un concetto alto della fiducia. Io lo chiamo affettuosamente *International man of Mystery* come Austin Powers, il protagonista del celebre film, perché ha viaggiato ovunque, ha visto moltissimo, e ha fatto così tanto per aiutare persone e organizzazioni a migliorarsi in tutto il mondo. Per carattere e competenza è uguale a David, e ha l'istinto di focalizzarsi su ciò che è distintivo e rilevante. Permettetemi di raccontarvi una storia per spiegarvi quanto Stephan creda nelle possibilità del fare, e delle sue solide capacità a fidarsi in maniera saggia. Durante il lancio di *The Speed of Trust*, ho incontrato Stephan per chiedergli se la sua compagnia fosse interessata a distribuire il programma a livello internazionale. Stephan ascoltò attenta-

mente, fece un paio di domande, tese la mano e disse “Sarà un successo. Facciamolo. Mi fido di te. Lo realizzeremo.” Tutto qua! Nessuna negoziazione estenuante e nessun via vai interminabile di documenti legali (naturalmente abbiamo in seguito lavorato un po’ per definire i dettagli della decisione che avevamo preso in un meeting di mezz’ora). La mia esperienza con Stephan conferma davvero i principi che ho espresso in tutto il mio lavoro sulla fiducia.

David e Stephan insieme sono un grande team, da diversi anni. Questo libro è il frutto dei loro rispettivi punti di forza. Sono entrambe persone che fanno accadere le cose. Entrambi hanno sempre prodotto risultati. Entrambi hanno spirito imprenditoriale, grande fiuto per il business, sono leader che ispirano, e hanno la capacità naturale di ampliare la fiducia. Credono nelle persone e bilanciano la loro inclinazione alla fiducia con pensiero raffinato e capacità di analisi, arrivando sempre ad una saggia valutazione delle situazioni. Quindi non mi ha sorpreso che volessero scrivere una storia per aiutare ad avere successo nel lavoro e nella vita, dal momento che sono entrambe persone di poche e consapevoli parole, molti fatti, e imparano sempre e velocemente.

Ora permettetemi di dirvi perché la lettura che state per fare è davvero interessante e significativa.

Per evitare una trappola occorre vederla. Vi ritroverete nel percorso di assunzione di consapevolezza del protagonista, Alex, quando realizza attraverso il coaching di un’amica di famiglia, Victoria, di essere rimasto prigioniero di quelli che David e Stephan chiamano “Le 7 trappole nascoste sulla via del successo.” Alex ne è impattato non solo nella sua carriera, ma anche e di più nella sua vita personale e familiare. Queste 7 trappole sono seduttive, attraenti, e non sempre ovvie. Fortunatamente Alex decide di uscirne, ma lo scopo della storia non è quello di spiegare il suo cambiamento: lo scopo della storia è quello di mettere in chiaro che queste 7 trappole possono rendere schiavo ognuno di noi.

Potreste non essere caduti in tutte, ma inconsapevolmente voi – o qualcuno cui tenete – vi ci potreste smarrire dentro e rimanerne imprigionati, o feriti, o comunque sentirvi limitati. Come minimo, per voi o altri, rappresenteranno un ostacolo al raggiungimento di ciò che potreste realizzare o diventare. Come succede ad Alex nella storia, vi accorgete che serve tempo per uscire dalle trappole, ma potete trovare un modo per farlo.

Per ognuna delle 7 trappole, David e Stephan individuano una corrispondente *soluzione alternativa*. Per chi conosce il lavoro di nostro padre Stephen R. Covey, è un altro modo per definire un *salto di paradigma* – e

io so bene che i paradigmi possono cambiare. L'individuazione di queste *alternative* non costituisce solo momenti di maggiore chiarezza: possono letteralmente trasformare tutto ciò che viene dopo. Nostro padre soleva fare riferimento al libro di Thomas Kuhn *La struttura delle rivoluzioni scientifiche* e al fatto che molti momenti di svolta nella scienza fossero in realtà momenti di rottura, cioè momenti in cui c'era stata una coraggiosa frattura con il tradizionale modo di pensare. È esattamente quello che David e Stephan hanno fatto con le trappole: invece di appoggiarsi al modo di pensare convenzionale, offrono un approccio completamente differente per aiutarvi a vedere e a scegliere un nuovo modo per uscire dalle trappole ed evitarle in futuro.

Potreste domandarvi: da dove arrivano queste 7 trappole? E i relativi momenti di individuazione di un'alternativa? Cosa succederebbe se poteste leggere centinaia di libri sullo sviluppo dell'efficacia nelle relazioni e della performance organizzativa? Se poteste parlarne con gli autori? Se poteste partecipare ai loro programmi? Se poteste intervistare centinaia di imprenditori in dozzine di Paesi rispetto alle sfide che si sono trovati ad affrontare per far crescere le loro attività, avendo spesso un impatto sulle loro comunità e nazioni? Stephan e David hanno fatto esattamente questo. Sono partner della loro società, SMCOV, che aiuta autori e società di training a dar forma alle proprie idee e approcci (attraverso libri e programmi) diffondendole su scala globale. Questa esperienza significativa, unitamente al fatto di aver ricoperto importanti ruoli di leader in FranklinCovey, DOOR e Raytheon learning, offre un approccio molto pratico per affrontare le sfide cruciali che affliggono molti di noi, tutti i giorni.

Con loro siete in buone mani. Sanno di cosa parlano. Le 7 trappole sono reali, subdole, a volte inaspettate. Mi ricorda il mio lavoro sulla fiducia e di quanto le persone non ne realizzassero l'importanza fino al momento in cui l'hanno sperimentato. Sono convinto che questa storia, e le trappole di cui racconta, avrà un grande impatto sul vostro comportamento, la vostra serenità, e anche sullo sviluppo della vostra carriera e vita.

Probabilmente, il regalo più grande di questo libro è la speranza. Se, come il protagonista della storia, vi accorgete di trovarvi in qualche trappola nella quale non avreste voluto cadere, è fondamentale sapere che potete uscirne. E starne fuori in futuro. E aiutare le persone cui tenete a fare la stessa cosa. Nel farlo, aumenterete la vostra autostima e fiducia in voi stessi per diventare e offrire agli altri il regalo più bello: una persona di cui potersi fidare.

Stephen M.R. Covey

Prefazione all'edizione italiana

Quando mi è stato chiesto di scrivere la Prefazione all'edizione italiana di *Trap Tales*, ho provato ad immaginare quali contenuti avrebbero potuto essere utili per introdurre il lettore alle pagine seguenti e alla storia di Alex.

Dopo qualche riflessione e un confronto con i colleghi, ho pensato di condividere dapprima come *Trap Tales* e *Trapologist* siano entrati a far parte di VisionMind, per poi portare la nostra esperienza di lettori e di professionisti per fornire alcune chiavi di lettura non solo personali, ma anche legate al mondo del lavoro.

Ma andiamo con ordine.

Giugno 2022. È una giornata decisamente calda, di quelle che fanno sognare le vacanze ormai prossime; le attività hanno ripreso un bel ritmo, dopo due anni complessi. Lo si vede, ad esempio, dal numero di e-mail che hanno ricominciato a fioccare nella casella di posta, fin dal primo mattino.

Tra le tante, ne spunta una da un amico di lunga, lunghissima data. Il nostro primo incontro di persona risale a oltre venti anni prima e da quel momento ci siamo sempre tenuti in contatto. Abbiamo lavorato a lungo insieme, con successo, arricchendo il nostro rapporto di una grande stima personale e professionale. L'amico è David Covey. Ci eravamo incontrati in Italia con Stephan Mardyks per definire la strategia di lancio dell'allora azienda di famiglia. Quanti ricordi, e come eravamo più giovani!

Ad ogni modo, David mi stava contattando perché sarebbe passato da Milano di lì a qualche giorno, in viaggio in Europa con la famiglia, in vacanza. Mi chiedeva se fossi disponibile e, nel caso, se avessi piacere di bere un caffè insieme. Che dire, era sicuramente una bella occasione, da non perdere. Da tempo non avevo l'opportunità di fare due chiacchiere di

persona con lui. David è un grande professionista del settore, può contare su un vastissimo network internazionale, costruito nella sua lunga carriera ed è sempre all'avanguardia rispetto alle novità che arrivano da un capo all'altro del mondo. Trascorrere del tempo insieme è sempre stato estremamente interessante, oltre che un piacere personale.

È iniziata così questa avventura di *Trap Tales* e *Trapologist at Work* in Italia. Davanti a un caffè, chiacchierando, scambiandosi impressioni, idee, e con David che, al momento dei saluti, mi lascia la sua copia del libro.

Di lì a decidere di lavorare per pubblicare il libro in Italia il passo è stato veramente breve: tutti in VisionMind siamo stati fin da subito conquistati dalla chiarezza e dall'attualità dei contenuti.

Ci hanno colpito la struttura, il pragmatismo, la possibilità che il libro sia letto sia sul piano personale che professionale.

Certamente, non è il primo testo di narrativa manageriale, né l'unico a proporre un format fatto di passaggi sequenziali; si tratta di un approccio ben consolidato nella letteratura di settore, soprattutto degli USA. Quello che abbiamo trovato speciale, tuttavia, è stato il connubio tra una grande profondità di contenuti, figli di ricerche, studi, analisi, la scorrevolezza della lettura, la capacità di rendere Alex, Kim, Victoria e tutti i personaggi molto vividi, reali, e la possibilità reale di agire.

Ciascuno di noi si è ritrovato, e sono certa capiterà anche ad altri, a immedesimarsi in più pagine. Si è scoperto a pensare di aver sperimentato, esattamente come i protagonisti, almeno una delle trappole descritte. Ad essersi trovato impantanato in una relazione difficile, o travolto dagli impegni, incapace di cambiare, o, ancora, bloccato in un lavoro per cui non si ha più alcuna motivazione o passione.

Portare alla *consapevolezza e comprendere gli impatti* è la prima grande fase del processo di *Trap Tales*.

Le parole di Victoria, l'amica di famiglia che sarà centrale nello svolgimento della storia, portano Alex, e di conseguenza noi lettori, ad esplorare, a guardare attraverso la realtà con occhi nuovi e ad individuare gli elementi che possono condurre o hanno condotto all'interno di una trappola.

Victoria non giudica, non propone facili soluzioni, non è un coach motivazionale, non nasconde le difficoltà di un cambiamento.

Neanche il libro, quindi, lo fa o, meglio, non lo fanno i suoi autori. La

strada proposta è un percorso che passa dall'*analisi delle soluzioni* che più comunemente vengono adottate per provare a utilizzare un *pensiero alternativo*, *Epiphany Breakthrough*, nell'originale inglese.

E queste sono, rispettivamente, la seconda e terza fase di *Trap Tales*: riconoscere come abbiamo cercato di rispondere ai problemi in passato per cercare un modo diverso, che meglio si adatti a noi, al nostro modo di essere, ai tempi che stiamo vivendo.

Infine, *l'invito all'azione*, quarta fase. Il supporto a mettere concretamente in pratica gli stimoli, le riflessioni, le idee, attraverso strumenti e indicazioni concrete.

Un libro di speranza, si legge in molti dei riconoscimenti che ha ottenuto nel mondo. La speranza è data dalla certezza di poter cambiare, indipendentemente dal tipo di trappola in cui ci si trova, da quanto ne siamo profondamente invischiati, dalla nostra età o dal nostro background.

E dal punto di vista di professionisti del settore? Quali aspetti hanno catturato la nostra attenzione e ci hanno portato ad ottenere anche la Certificazione per il training *Trapologist at Work*, ovvero la trasposizione in taglio organizzativo del testo?

Certamente siamo partiti dallo stesso pragmatismo che abbiamo rilevato nel testo e negli strumenti in esso contenuti.

Ne percepiamo un gran bisogno sia nelle organizzazioni sia, soprattutto, per le persone che lavorano al loro interno. Non siamo in tempi di modelli eterei, eccessivamente concettuali o che richiedano grandi elaborazioni per essere implementati. Le richieste sono impegnative, la collaborazione e la comunicazione sono frammentate, le diversità percepite tra dipartimenti, generazioni, sedi se possibile sono sempre più ampie e provocano disallineamenti sempre maggiori.

Le trappole all'interno delle organizzazioni non sono meno dolorose delle trappole più specificatamente personali.

Ecco allora che la Trappola delle Relazioni diventa l'abitudine a pensarsi come un individuo, senza considerare la prospettiva del "noi" (team, dipartimento, network...), ovvero la Silo Trap; mentre la Trappola della Focalizzazione e del perdersi nelle piccole cose si trasforma nella Busyness Trap, con la tipica incapacità a dire no, o a concentrarsi sulle attività importanti.

Oppure, ancora, la demotivazione, l'evitare i problemi che percepiamo

nella nostra quotidianità e che portano all'insoddisfazione che vedremo sperimentare ad Alex nella Trappola della Carriera, diventano la Settling Trap, quell'accontentarsi, accomodarsi nella comfort zone della propria vita, il *Quite Quitting*, che si avverte sempre più spesso.

Ogni trappola che viene affrontata nel libro ha un suo corrispettivo, una sorta di alter ego nei ruoli che ricopriamo ogni giorno al lavoro.

Anche in questo caso, ci possiamo porre le stesse domande, e possiamo seguire lo stesso percorso:

1. Consapevolezza e quantificazione per comprendere quanto impattano nella nostra quotidianità.
2. Analisi delle soluzioni di consuetudine e bilancio della loro efficacia.
3. Identificazione di una prospettiva diversa, fuori dagli schemi, ma concreta e più promettente.
4. Strutturazione di un piano di azione che sia percorribile, essendo certi che sarà impegnativo, ma che ci porterà concreti e grandi benefici.

Questo il motivo per cui abbiamo scelto di lavorare sul progetto Trapologist: abbiamo colto l'opportunità di proporre una prospettiva diversa, ben strutturata, solida, che ha le sue fondamenta in analisi ed esperienze dirette, nella conoscenza che deriva dal confronto ad ogni livello e latitudine.

Abbiamo colto l'opportunità di rivolgerci sia alla persona che al ruolo interpretato in azienda, al team, all'organizzazione tutta.

Per noi è un ottimo libro. Un ottimo approccio. Buona lettura!

Barbara Calvi

Parte I

La storia di Alex

La storia inizia

Un irrefrenabile sorriso comparve sulla faccia di Alex mentre schiacciava dolcemente l'acceleratore della sua nuova decappottabile di lusso. La luccicante macchina nera passò in un lampo da zero a cento con un'esplosione di potenza per cui si sentì girare la testa.

“Questo si chiama vivere,” rifletté mentre si spostava nella corsia veloce dell'interstatale. “Niente è come l'odore di un sedile di pelle nuovo.”

Il sole della California del sud splendeva in cielo, e il vento cominciò ad accarezzargli i capelli nel momento in cui abbassò la capote spingendo un bottone. Guardandosi nello specchietto rimase affascinato. Sembrava bello. Si sentì più giovane, come non gli capitava da molto tempo.

Rientrò troppo presto. In un attimo parcheggiò il suo nuovo, fiammante acquisto di fronte a casa, in un quartiere elegante di Los Angeles. Sua moglie e i ragazzi sarebbero stati elettrizzati! Non vedeva l'ora di gustarsi la loro reazione quando si sarebbe vantato del suo ultimo colpo – un affare troppo buono per essere rifiutato. In un minuto era già al test drive, quello dopo stava parlando del pagamento... e, prima di realizzare cosa fosse successo, stava già uscendo con la sua nuova macchina dal concessionario!

Alex salì i gradini a balzi e si affacciò alla porta di casa con l'energia di un uomo della metà dei suoi anni.

“Kim, ragazzi, uscite: c'è qualcosa che voglio mostrarvi!”

I suoi due figli adolescenti, che poltrivano nella stanza di fronte, si girarono appena. Kim alzò la testa con uno sguardo interrogativo rimanendo alla scrivania dove stava esaminando attentamente la situazione finanziaria della famiglia.

“E tutta questa eccitazione a cosa sarebbe dovuta?” chiese.