

Credenze e Valori: chi è la vera guida per la nostra motivazione?

“Nel cammino verso il successo e la realizzazione personale, ci troviamo spesso a navigare tra le acque delle nostre credenze più profonde e dei nostri valori più autentici. Ma chi guida veramente la nostra motivazione? Sono le credenze o i valori la vera bussola che orienta nel raggiungere i nostri obiettivi?”

Amadeo Furlan

Tempo di lettura 9 minuti

Nel vasto mare della vita, ogni individuo è come una nave che solca le onde dell'esistenza alla ricerca di tesori e destinazioni che danno significato al proprio viaggio. Tuttavia, mentre ci addentriamo nelle profondità di questo oceano tumultuoso, ci troviamo spesso ad affrontare una scelta cruciale: lasciarci guidare dalle stelle delle nostre credenze o dall'imponente faro dei nostri valori?

Immaginiamo, se vogliamo, le nostre credenze come le stelle che adornano il cielo notturno. Sono loro a illuminare il nostro percorso, a fornirci una mappa astratta delle nostre convinzioni più profonde. Ma proprio come le stelle, le credenze possono essere sfuggenti, mutevoli, e talvolta ci illudono con la loro luce tremolante, portandoci verso rotte incerte e distogliendoci dalla nostra vera direzione.

D'altra parte, i valori sono come il faro che si erge su una scogliera rocciosa, maestoso e inamovibile. La sua luce potente taglia l'oscurità, indicandoci con fermezza la via da seguire. I valori sono le rocce salde su cui possiamo ancorare la nostra volontà e orientare il nostro cammino, offrendoci un punto di riferimento costante anche nei momenti di tempesta.

Ma quale di queste guide è la vera custode della nostra motivazione? In questo articolo, esploreremo le profondità di questo enigma, immergendoci nell'oceano delle neuroscienze per comprendere meglio le dinamiche delle credenze e dei valori. Attraverso questa avventura scientifica, scopriremo quali forze dominano il nostro desiderio di perseguire i nostri sogni e realizzare le nostre aspirazioni.

Da un'analisi delle ricerche più recenti emerge un quadro affascinante e complesso: le credenze e i valori si intrecciano come correnti oceaniche, influenzando

reciprocamente il nostro comportamento e plasmando la nostra motivazione. Ma quale di queste forze è il vero timoniere del nostro destino?

Per rispondere a questa domanda, ci imbarcheremo in un viaggio attraverso i meandri della mente umana, esplorando le neuroscienze delle credenze e dei valori. In questo viaggio, metteremo alla prova le nostre convinzioni più profonde e sfideremo i nostri valori più sacri, alla ricerca della verità che si cela dietro la nostra motivazione.

Preparatevi, dunque, a solcare le onde dell'intelletto e a navigare nelle acque turbolente della psiche umana. Il nostro destino ci attende all'orizzonte, e solo comprendendo appieno le forze che ci guidano potremo sperare di raggiungere le nostre mete più ambite. Avventuriamoci insieme, verso l'ignoto, alla ricerca della vera guida per la nostra motivazione.

Potremmo delineare alcuni punti chiave:

1. **Credenze vs. Valori.** Iniziamo con una definizione chiara di ciò che intendiamo per credenze e valori. Le credenze sono convinzioni che abbiamo riguardo a noi stessi, agli altri e al mondo che ci circonda, mentre i valori sono principi o ideali che consideriamo importanti e che guidano le nostre azioni e decisioni.
2. **Neuroscienze delle credenze.** Possiamo esplorare le ricerche nel campo delle neuroscienze che hanno analizzato come le credenze si formano e influenzano il nostro comportamento. Ad esempio, studi hanno dimostrato che le credenze possono influenzare l'attività cerebrale e le risposte emotive.
3. **Neuroscienze dei valori.** Analogamente, possiamo esaminare come i valori sono rappresentati a livello cerebrale e come influenzano le nostre scelte e azioni. Alcune ricerche suggeriscono che i valori possono attivare specifiche regioni del cervello associate alla motivazione e alla gratificazione.
4. **Criteri e regole delle credenze e dei valori.** Esploriamo i meccanismi attraverso i quali le credenze e i valori soddisfano i nostri bisogni psicologici e comportamentali. Ad esempio, le credenze possono agire come filtro interpretativo della realtà, mentre i valori possono fornire una guida morale e un senso di scopo.
5. **Il ruolo nella motivazione.** Infine, confrontiamo l'impatto delle credenze e dei valori sulla nostra motivazione. Analizziamo situazioni in cui le credenze possono essere più influenti rispetto ai valori e viceversa, e discutiamo come entrambi possono interagire per guidare il nostro comportamento motivato.

In conclusione, attraverso un'esplorazione scientifica delle credenze e dei valori, cercheremo di rispondere alla domanda fondamentale: chi è il vero comandante della nostra motivazione? Sono le credenze che plasmano la nostra percezione della realtà e guidano le nostre azioni, o sono i valori che ci forniscono una direzione morale e un senso di scopo?

Credenze vs Valori

Per comprendere appieno il significato e l'importanza delle credenze e dei valori, è essenziale delineare chiaramente le differenze tra i due concetti fondamentali.

Credenze:

Le credenze sono le convinzioni che abbiamo riguardo a noi stessi, agli altri e al mondo che ci circonda. Esse costituiscono la nostra "struttura profonda", plasmando la nostra percezione della realtà e influenzando il modo in cui interpretiamo le esperienze e reagiamo agli eventi. Le credenze possono derivare da esperienze personali, insegnamenti culturali, influenze sociali e altre fonti di apprendimento.

Le credenze possono essere esplicite o implicite, consapevoli o inconsce. Possono riguardare una vasta gamma di argomenti, tra cui le nostre capacità personali, le nostre convinzioni politiche, le nostre opinioni religiose e altro ancora. Ad esempio, una persona potrebbe credere fermamente di essere competente nel proprio lavoro o di non essere abbastanza attraente fisicamente.

Per comprendere meglio queste distinzioni, consideriamo alcuni esempi:

- **Credenza esplicita:** una persona può credere esplicitamente di essere una buona cuoca perché ha ricevuto complimenti per i suoi piatti da amici e familiari.
- **Credenza implicita:** anche se una persona non è consapevole di avere questa credenza, potrebbe agire in modo più cauto o riservato intorno ai cani perché ha paura di essere morsa, anche se non ha mai vissuto un'esperienza negativa con un cane.

Le credenze possono essere flessibili o rigide, e possono essere soggette a cambiamenti nel corso del tempo in base all'esperienza, alla riflessione e all'apprendimento. Tuttavia, alcune credenze possono essere profondamente radicate e difficili da modificare, specialmente se sono state formate in giovane età o se sono state rafforzate da esperienze ripetute.

Ecco alcuni esempi:

- **Credenza flessibile:** una persona potrebbe credere flessibilmente che "le persone possono cambiare nel corso del tempo" e quindi essere aperta a dare alle persone una seconda possibilità anche dopo un comportamento negativo.
- **Credenza rigida:** al contrario, una persona potrebbe avere la convinzione rigida che "le persone non cambiano mai" e quindi essere riluttante a perdonare o dare una seconda possibilità a qualcuno che ha deluso.

Valori:

I valori sono principi o ideali che consideriamo importanti e che guidano le nostre azioni e decisioni. Essi rappresentano ciò che è significativo per noi e ciò a cui aspiriamo nella vita. I valori possono includere concetti come l'onestà, la solidarietà, la libertà, la giustizia, la famiglia, il successo e molti altri.

I valori fungono da bussola morale che orienta le nostre scelte e le nostre priorità nella vita. Sono intrinsecamente legati alla nostra identità e al nostro senso di scopo, e influenzano il modo in cui percepiamo noi stessi, gli altri e il mondo che ci circonda. Ad esempio, una persona potrebbe considerare la famiglia come uno dei suoi valori principali e prendere decisioni basate su questo principio.

I valori possono variare da persona a persona e possono essere influenzati da fattori come l'educazione, la cultura, la religione, l'ambiente sociale e le esperienze di vita. Tuttavia, i valori più profondi tendono ad essere relativamente stabili nel tempo e possono resistere alle sfide e alle difficoltà che incontriamo lungo il cammino della vita.

Mentre le credenze riflettono le nostre convinzioni su ciò che è vero o falso, i valori rappresentano ciò che consideriamo importante e significativo nella vita. Entrambi svolgono un ruolo fondamentale nel plasmare il nostro pensiero e il nostro comportamento, ma differiscono nel loro focus e nella loro influenza sulle nostre azioni e decisioni quotidiane

Neuroscienze delle credenze

Le credenze sono le fondamenta su cui si erige la nostra motivazione e il nostro comportamento. Sono gli architetti della nostra realtà, plasmando le nostre azioni e determinando i nostri risultati. Ma come trasformare queste credenze in azioni concrete che ci portino verso il successo? Per rispondere a questa domanda, ci immergiamo nelle profondità del cervello umano, esplorando il modello P.H.C. (Psyco

Health Coaching) che rivela i meccanismi intricati attraverso cui le convinzioni modellano il nostro destino.

Le credenze, radicate nel sistema limbico e nell'ipotalamo, sono strettamente intrecciate con le emozioni e il sistema nervoso autonomo. Questa connessione profonda significa che le nostre credenze influenzano direttamente il nostro stato interno, determinando le nostre risposte inconsce e, di conseguenza, le nostre azioni. Attraverso il modello P.H.C., possiamo comprendere come le nostre credenze si traducano in rappresentazioni interne nella nostra mente, che a loro volta richiamano preconetti e generano emozioni che influenzano la nostra fisiologia e il nostro comportamento esterno.

Ma quali sono i meccanismi che guidano questo processo? Le "strategie delle convinzioni" rappresentano lo strumento di verifica interno delle nostre credenze, determinando la loro solidità e la capacità di influenzare la nostra vita. Queste strategie si manifestano attraverso qualità di immagini, suoni e sensazioni che guidano il nostro comportamento. Più chiare, definite e "reali" sono queste percezioni, più radicata è la convinzione e più incide sulle nostre azioni.

Tuttavia, le credenze non sono solo costrutti mentali; esse hanno profonde radici biologiche nel nostro cervello. Le neuroscienze ci insegnano che le credenze attivano specifiche aree cerebrali, come il sistema limbico e l'ipotalamo, che sono responsabili delle nostre emozioni e del sistema nervoso autonomo. Queste regioni cerebrali, a loro volta, interagiscono con ormoni e neurotrasmettitori, creando un intricato network neurale che guida il nostro comportamento.

Ma come possiamo trasformare queste conoscenze scientifiche in azioni pratiche che ci portino verso i nostri obiettivi? Il modello P.H.C. ci fornisce uno schema chiaro per esaminare e modificare le nostre credenze. Attraverso un processo di introspezione guidata da domande ponderate, possiamo mettere in discussione le nostre convinzioni più radicate, aprendo la strada a nuove prospettive e nuovi traguardi.

Inoltre, le nostre aspettative giocano un ruolo cruciale nel determinare il successo delle nostre azioni. Le aspettative positive alimentate dalle nostre credenze più profonde ci spingono verso uno sforzo maggiore e il raggiungimento di risultati superiori, mentre aspettative negative possono condurci verso la disperazione e l'inazione.

Per massimizzare il potenziale delle nostre credenze, dobbiamo anche considerare i nostri valori, che agiscono come la benzina per il motore delle nostre convinzioni. Traducendo ciò in azioni concrete, possiamo garantire il successo nel nostro cammino verso gli obiettivi prefissati.

In conclusione, il modello P.H.C. ci offre una guida preziosa per trasformare le nostre credenze in azioni concrete che ci portino verso il successo. Attraverso una comprensione approfondita dei meccanismi neurali e delle strategie cognitive, possiamo modellare il nostro destino e raggiungere sempre gli obiettivi che ci siamo prefissati.

Neuroscienze dei valori

Nel vasto regno della psicologia e della neuroscienza, i valori rappresentano un'area di studio cruciale per comprendere i meccanismi che guidano il comportamento umano. Attraverso un'analisi approfondita dei processi cerebrali e delle strutture neurali coinvolte, possiamo gettare nuova luce sulle fondamenta nascoste del nostro essere.

I valori, essendo elementi centrali nella determinazione delle nostre azioni e delle nostre scelte, trovano le loro radici in complesse interazioni tra regioni cerebrali specifiche e processi biochimici. Uno degli aspetti fondamentali è la connessione tra i valori e il sistema limbico, una rete neurale coinvolta nell'elaborazione delle emozioni e nella regolazione del comportamento motivato.

Alcuni studi hanno evidenziato il ruolo dell'amigdala, una struttura del sistema limbico, nella valutazione emotiva delle situazioni e nell'attribuzione di significato ai nostri valori. Inoltre, l'amigdala è coinvolta nella codifica delle esperienze emotive che contribuiscono alla formazione e al consolidamento dei valori personali.

Altri processi neurochimici, come la secrezione di neurotrasmettitori come la dopamina e la serotonina, possono influenzare la percezione dei valori e la motivazione associata ad essi. Ad esempio, la dopamina è coinvolta nella sensazione di piacere e gratificazione legata al perseguimento dei valori, mentre la serotonina può modulare l'umore e la stabilità emotiva, influenzando indirettamente le nostre priorità e i nostri obiettivi.

Oltre alla neurochimica, i valori sono influenzati dalla plasticità cerebrale, la capacità del cervello di modificare la sua struttura e la sua funzione in risposta all'esperienza. Questo processo è particolarmente rilevante durante i periodi critici dello sviluppo, come l'infanzia e l'adolescenza, quando le esperienze e le interazioni sociali contribuiscono alla formazione dei valori individuali.

Un altro aspetto importante è la connessione tra i valori e la coscienza, il processo attraverso il quale diventiamo consapevoli dei nostri pensieri, delle nostre emozioni e delle nostre azioni. La consapevolezza dei valori e delle loro implicazioni etiche può

influenzare la nostra capacità di prendere decisioni moralmente ed eticamente informate.

Inoltre, i valori possono essere considerati parte di un sistema di filtri cognitivi che influenzano la percezione e l'interpretazione delle informazioni provenienti dall'ambiente esterno. Questo può influenzare la nostra capacità di valutare le situazioni e di adattare il nostro comportamento di conseguenza, in linea con i nostri valori e le nostre priorità.

In sintesi, i valori rappresentano un importante punto di convergenza tra neuroscienza, psicologia e filosofia, offrendo una prospettiva unica sulla complessità del comportamento umano. Approfondire la comprensione scientifica dei valori può fornire preziose intuizioni sulla natura umana e sulle forze che guidano le nostre azioni e le nostre scelte.

I criteri e le regole delle credenze e dei valori

Esploriamo le regole e i processi che guidano la formazione e il consolidamento dei valori e delle credenze, gettando luce sulle dinamiche neurali e cognitive che sottendono il nostro sistema di pensiero e comportamento.

Formazione delle credenze:

Le credenze si formano attraverso una serie di processi cognitivi e esperienziali che si manifestano nel cervello umano. Questi processi includono:

1. **Assimilazione di informazioni:** il cervello è costantemente esposto a stimoli esterni che vengono interpretati e elaborati attraverso filtri mentali. Le informazioni che riteniamo rilevanti vengono assimilate e integrate nel nostro sistema di credenze.
2. **Valutazione delle esperienze:** le esperienze personali giocano un ruolo cruciale nella formazione delle credenze. Il cervello valuta costantemente le esperienze in base ai nostri schemi mentali preesistenti, rafforzando o modificando le nostre credenze in base agli esiti delle esperienze stesse.
3. **Apprendimento sociale:** le credenze possono anche essere acquisite attraverso l'osservazione e l'interazione con gli altri. Il cervello tende a emulare e ad adottare le credenze degli individui significativi nel nostro ambiente sociale, come genitori, amici o figure di autorità.

Strutturazione dei valori:

I valori emergono da un processo più complesso di formazione e internalizzazione, che coinvolge aspetti cognitivi, emotivi e sociali. Le fasi chiave includono:

1. **Esplorazione e scoperta:** durante l'infanzia e l'adolescenza, sperimentiamo e osserviamo una vasta gamma di valori presenti nel nostro ambiente sociale. Attraverso l'esplorazione attiva e il confronto con valori diversi, iniziamo a identificare quelli che risuonano maggiormente con la nostra identità e i nostri obiettivi.
2. **Interiorizzazione e assimilazione:** i valori che percepiamo come significativi vengono gradualmente internalizzati nel nostro sistema di valori personale. Questo processo coinvolge una profonda riflessione su ciò che è veramente importante per noi e su come desideriamo vivere la nostra vita.
3. **Rafforzamento e consolidamento:** una volta interiorizzati, i valori vengono rafforzati attraverso l'esperienza e l'esposizione continua a situazioni che li mettono in gioco. Il cervello associa l'azione in linea con i nostri valori a sensazioni di soddisfazione e gratificazione, consolidando così il legame tra valori e comportamento.

Interconnessione e implicazioni neurologiche:

Le credenze e i valori sono strettamente interconnessi nel cervello, con le credenze che influenzano la formazione e la gerarchia dei valori e viceversa. La coerenza tra credenze e valori è essenziale per il benessere psicologico e la stabilità emotiva. Quando le credenze e i valori sono in conflitto, si attivano aree del cervello associate al controllo cognitivo e alla risoluzione dei problemi, spesso causando stress e indecisione.

I criteri cioè le regole delle credenze e dei valori giocano un ruolo cruciale nel modellare il nostro pensiero, comportamento ed emotività. Attraverso complesse interazioni neurali, queste credenze e valori influenzano il nostro modo di percepire il mondo e prendere decisioni, contribuendo così alla nostra esperienza soggettiva e al nostro benessere psicologico.

Il ruolo della motivazione: sinergia tra credenze e valori

In questo articolo, gettiamo uno sguardo innovativo sul ruolo delle credenze e dei valori nella motivazione umana, esplorando le dinamiche emergenti che definiscono il nostro comportamento motivato.

Integrazione delle Credenze e dei Valori nella Motivazione:

1. **Credenze come motivatori primari.** Le credenze, essendo percezioni soggettive della realtà, possono agire come potenti catalizzatori della motivazione. Quando crediamo fermamente in una determinata idea o possibilità, siamo spinti ad agire in linea con quella convinzione per dimostrarne la validità o per difenderci da minacce percettive.
2. **Valori come guida morale.** I valori, d'altra parte, svolgono un ruolo fondamentale nel fornire una guida morale e un senso di scopo. Quando i nostri comportamenti sono in armonia con i nostri valori fondamentali, sperimentiamo una motivazione intrinseca e duratura derivante dalla soddisfazione di perseguire ciò che consideriamo importante e significativo.

Interazione Dinamica tra Credenze e Valori:

1. **Situazioni di conflitto.** In alcune situazioni, le credenze possono entrare in conflitto con i valori, generando un'interessante interazione motivazionale. Ad esempio, se crediamo nell'importanza della sicurezza finanziaria ma ci troviamo a dover scegliere tra un lavoro ben remunerato ma moralmente discutibile e uno meno redditizio ma in linea con i nostri valori etici, potremmo sperimentare un conflitto interno che influenza la nostra motivazione e decisione finale.
2. **Armonizzazione dei motivatori.** Tuttavia, quando le credenze e i valori sono in armonia, si crea un potente motore motivazionale. Quando crediamo sinceramente in ciò che facciamo e agiamo in conformità con i nostri valori più profondi, sperimentiamo una motivazione intrinseca e una sensazione di realizzazione che ci spinge a perseguire i nostri obiettivi con determinazione e passione.

Implicazioni per il benessere e il successo personale:

Comprendere il complesso rapporto tra credenze, valori e motivazione ci consente di massimizzare il nostro benessere e successo personale. Coltivare credenze positive e allineare i nostri comportamenti con i nostri valori fondamentali ci permette di sperimentare una motivazione intrinseca e duratura che ci guida verso il raggiungimento dei nostri obiettivi più ambiziosi.

L'integrazione innovativa delle credenze e dei valori nella motivazione umana rivela un intricato paesaggio psicologico che influisce profondamente sul nostro comportamento e sulla nostra esperienza di vita. Approfondire questa interazione dinamica ci apre le porte a nuove prospettive e possibilità nel perseguimento della realizzazione personale e del successo.

In sintesi, sia le credenze che i valori possono essere potenti motori di motivazione, ma la loro influenza può variare a seconda del contesto e delle circostanze individuali. In certe situazioni, le credenze possono essere più influenti, mentre in altre i valori possono emergere come la forza trainante principale. La chiave sta nel comprendere e coltivare entrambi in modo equilibrato per massimizzare la nostra motivazione e il nostro benessere complessivo.

Articoli scientifici, ricerche, e libri

Per esplorare ulteriormente gli argomenti delle credenze, dei valori e della motivazione da una prospettiva scientifica, ecco alcuni articoli, ricerche e libri che potrebbero essere utili:

Articoli Scientifici:

1. **"Belief Systems, Religion, and Behavioral Economics"** - di E. Diener, D. Oishi, e L. Tay (2018). Questo articolo esplora il ruolo delle credenze religiose e dei valori personali nei processi decisionali e nel comportamento economico.
2. **"The Role of Values in Leadership: How Leaders' Values Shape Value Creation"** - di M. Rokeach (1973). Questo articolo esamina il ruolo dei valori personali nei processi decisionali e nell'efficacia del leadership.
3. **"Cultural Values and Organizational Citizenship Behavior: The Mediating Role of Person-Organization Fit"** - di A. H. Ho, A. B. Levesque, e M. A. Snyder (2012). Questo studio esplora il legame tra i valori culturali e il comportamento organizzativo.

Ricerche:

1. **The World Values Survey (WVS)** - Un'indagine globale che esplora i valori e le credenze delle persone in tutto il mondo. I risultati di questa ricerca forniscono una panoramica approfondita delle differenze culturali nei valori e nelle credenze.
2. **The Schwartz Value Survey** - Una ricerca che indaga sui valori umani fondamentali attraverso uno studio trasversale in diversi paesi. Gli studi basati su questa ricerca hanno esplorato come i valori influenzano il comportamento e le decisioni.

Libri:

1. **"The Believing Brain: From Ghosts and Gods to Politics and Conspiracies—How We Construct Beliefs and Reinforce Them as Truths"** - di Michael Shermer. Questo libro esplora il funzionamento del cervello nella formazione delle credenze e il modo in cui le credenze possono influenzare il comportamento.
2. **"Values, Nature, and Culture in the American Corporation"** - di L. E. Preston. Questo libro esamina il ruolo dei valori nell'ambiente aziendale e come influenzano il comportamento organizzativo e le decisioni di business.
3. **"Motivation and Personality"** - di Abraham H. Maslow. Questo classico testo psicologico esplora la motivazione umana e il ruolo dei valori nell'auto-realizzazione e nell'autorealizzazione.

Esplorare questi articoli, ricerche e libri ti fornirà una solida base scientifica per comprendere meglio le dinamiche delle credenze, dei valori e della motivazione umana.

Conclusioni

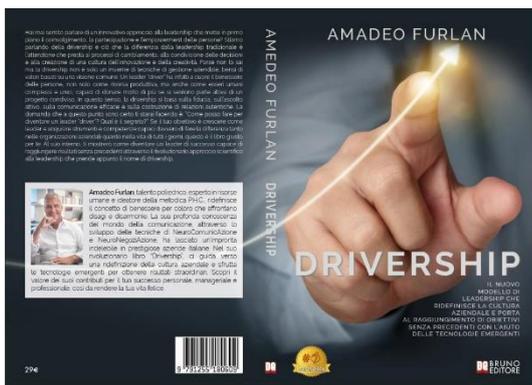
Intricati come filamenti neuronali, le credenze e i valori tessono la trama intricata del nostro essere, plasmando non solo la nostra percezione del mondo, ma anche il nostro agire in esso. Come pilastri di un tempio mentale, le credenze sostengono il peso delle nostre decisioni, filtrando la realtà attraverso il prisma delle nostre convinzioni più profonde. I valori, come bussola interiore, ci guidano attraverso le maree mutevoli della vita, indicandoci il cammino verso ciò che riteniamo sacro e significativo.

Nel labirinto del cervello umano, dove neuroni danzano in intricati balletti e neurotrasmettitori orchestrano sinfonie di pensiero, le credenze e i valori emergono come centri vitali di motivazione e comportamento. Come scintille nel buio, le credenze accendono la fiamma della nostra determinazione, spronandoci a perseguire obiettivi e a superare sfide. I valori, radicati nel substrato più profondo della nostra psiche, alimentano la nostra passione e ci spingono verso l'auto-realizzazione e l'armonia interiore.

Nella sinfonia della motivazione umana, le credenze e i valori intrecciano le loro melodie, creando un'armonia unica che risuona nell'animo di ciascuno di noi. Come note nella partitura della vita, le credenze e i valori conferiscono significato e

profondità alle nostre esperienze, trasformando ogni azione in un atto di consapevolezza e integrità.

Così, mentre ci addentriamo nel labirinto delle nostre menti, ricordiamo che le credenze e i valori non sono semplici costrutti mentali, ma potenti catalizzatori del nostro essere. Con consapevolezza e discernimento, possiamo coltivare credenze ed elevare valori che ci ispirino a essere la migliore versione di noi stessi, contribuendo a creare un mondo più ricco di significato, compassione e saggezza.



"Entra nel mondo della Leadership Empatica con 'DRIVERSHIP'. Scopri come guidare il cambiamento, gestire emozioni e costruire team di successo. Trasforma il tuo modo di condurre oggi!"

Amadeo Furlan

Per acquistare il mio libro:

<https://amzn.to/3PHAHUO>



Amadeo Furlan

PhD Dottorato di ricerca in malattie psicosomatiche



Licensed Neuro Hypnotic Repatterning Technician – The Society of Neuro Linguistic Programming - L14732

Blog: www.amadeofurlan.com/

Email: furlan@psicohealthcoach.it

Facebook: <https://it-it.facebook.com/PsicoHealthCoach/>

Sede studi-ambulatori:

Milano - Lecco - Vicenza – Forlì

Per appuntamenti a Forlì chiamare Stefania Maltoni: +393358393283,

Per appuntamenti a Vicenza chiamare Alessandra Alessandro: +393937963232

Per appuntamenti a Milano chiamare Susanna Baggio: +393355348787

Per appuntamenti a Lecco chiamare Vanda Fumagalli: +393384259008

Per appuntamenti per consulti aziendali: chiamare Stefania Maltoni: +393358393283