

*Michele Tribuzio “zio Mike”*

# *Il Venditore Eccellente*

*Il Potere dell'Etica nella vendita*

**Macro Edizioni**

Benvenuti.

Michele Tribuzio, “**zio Mike**” per gli intimi ( perché i titoli di dottore o professore li lascio ai “poveri”, a quelli che hanno bisogno di anteporli al loro nome... noi invece, siamo “persone della vendita” ).

“ Noi gente del teatro”, come dice Shakespeare, siamo persone che conosciamo quali sono le cinque forme d’arte: scultura, pittura, poesia, musica, teatro... noi siamo gente del teatro. Abbiamo, quindi, **la capacità di vivere la nostra parte in palcoscenico e non in platea**. Perché spesso gli altri vedono passare la vita davanti e la vedono stando in platea. Noi amiamo stare in palcoscenico e vivere la nostra vita.

Pensate per un attimo **se non avessimo la formazione**, cosa saremmo oggi? Senza i Sumeri, senza il codice Hammurabi, senza gli Assiri, i Babilonesi, gli Egizi, i Greci, i Latini... noi oggi non potremmo stare meglio degli indios, anzi come gli indios, come gli aborigeni australiani, come le tribù in Africa. Il cambiamento quale sarebbe stato?

Perché ?

Usando solo il verbale e mancando lo scritto non c'è cultura, giusto?

La formazione che cos'è quindi?

E' ciò che ci cambia l'esistenza.

Senza formazione non siamo nessuno, con la formazione cominciamo divertirci.

Chi si occupa della vendita deve per forza approdare alla **PNL**.

Perché?

Perché la PNL, questa neuro-scienza, vi permette di capire subito con chi avete a che fare, e quindi di conseguenza ricalcare il cliente, e dato che “**chi si somiglia si piglia**”... avete fatto il contratto!

Chi si somiglia si piglia...

se parla in dialetto, anch'io parlo in dialetto,

se se la tira un po', me la tiro pure io...

se si mette così, mi metto così, ecc.

sono tutta una serie di ricalchi, verbali, non verbali, paraverbali, che hanno un unico scopo.

Empatizzare.

Perché due fidanzatini scimmiettano l'uno con l'altro?

**Si rispecchiano.**

Il cliente quando coglie questo “**si innamora di voi**”.

E' un percorso da fare.... se avete deciso di dedicarvi a questo lavoro straordinario che è la vendita.

Il venditore eccellente andrebbe metamorfosato come comunicatore eccellente, perché **vendere è vivere**.

Se non sai vendere sei una pizza per tutti, non solo per il cliente, ma anche per le persone con le quali socializzi normalmente.

Noi oggi ci occuperemo dell'Etica nella vendita.

## **Quale relazione esiste tra Etica e business?**

Perché un venditore si deve interessare di etica se il suo obiettivo è quello di raggiungere i budget assegnati dalle aziende?

Una domanda che Modi Acampora ( Hi – Iperformance ) mi chiese...

Mi chiese: “Mike, scusa... ma per dare uno sprono a chi oggi è qui per capire, perché oggi l'etica è così importante.... leggo la risposta che mandai a Modi:

**uno dei più grandi venditore dalla storia è stato Gorgia....** era un filosofo, ma più sofista che filosofo, perché?

perché all'epoca c'erano i **filosofi e i sofisti**. I filosofi erano quelli che “ lavoravano gratis ”: “ adottavano ” i discepoli, passeggiando come **Socrate e Platone**, spiegavano come era meglio vivere, perché esistevano..... tutto un discorso fantastico che è nato, pensate, 2500 anni fa in 100 ettari che era Atene, ci fu un coacervo di gente straordinaria, come Firenze nel Rinascimento, per darvi un'idea.

Tra questi c'era **Gorgia** nato il 485 a.c.

Gorgia, una persona straordinaria. C'erano i sofisti che non erano altro che gli antesignani degli avvocati di oggi. Il più forte era Gorgia.

Pensate, Gorgia regala **all'oracolo di Delphi** una statua della sua altezza e del suo peso tutta in oro, pensate come era ricco.

Un giorno andò a parlare con gli Arconti di Atene e... gli dettero un sacco di soldi. Qualcuno disse: ma come mai gli avete dato tanti soldi?

E loro dissero: ma quando parla Gorgia come fai a non dargli ciò che chiede?

Il nostro sofista considerava **la parola** come “ **uno strumento capace di influenzare la psiche alla maniera di un farmaco che agisce sul corpo e attuare un incantesimo che scatena emozioni** ”.

Pensate ai tanti “ contratti ” che avete chiuso o chiudete grazie a quella parola, grazie a quel modo di porgere, a quella grande qualità.... e quindi immaginiamo tale processo di comunicazione nelle mani di un'abile venditore cosa può scatenare...

C'è una considerazione da fare: **la temporanea esistenza di noi primati tendenzialmente chiamati uomini può esaurirsi totalmente nella cultura del profitto?**

**I nostri cromosomi culturali urlano solidarietà.** Non può essere concepita la propria vita come egoistica soddisfazione dei propri bisogni.

“ **L'ideale dei porci** ”, diceva **Einstein**, è “ benessere e felicità ” senza preoccuparsi di 50 milioni di bambini che muoiono ogni anno. Pensate muore un bambino ogni 20 secondi.

**Come si può essere felici del proprio benessere quando due terzi della popolazione mondiale riesce a malapena a sopravvivere?**

Non si può parlare quotidianamente solo del fatturato di un'azienda o di una nazione, del Pil e della borsa.

È ovvio che con valori così materiali il benessere di una popolazione può prosperare solo se gestito con Etica.

È quello che oggi manca.

Altrimenti c'è da chiedersi: **qual è la differenza tra il crack Parmalat e la mafia, o tra il crack Cirio e la camorra?**

Evidentemente solo gli etimi dialettali utilizzati, ma il risultato è il medesimo: amore disperato per il denaro.

La famosa e deprecata frase del Machiavelli “ **il fine giustifica i mezzi** ”... pensate: “pur di raggiungere il fine sono disposto a tutto non importa con che mezzi... una frase orribile.

Penso che questa frase, la più ignobile della storia del genere umano, abbia giustificato un modello di pensiero che nella stratificazione sociale non poteva che portarci alle **storture del turbo capitalismo**.

Quello che sta accadendo in **Amazzonia** è una triste conferma. **Il traffico di organi di bambini** allevati come bestie per poter utilizzare la loro insignificante vita per salvare quella di un bambino occidentale...

Vogliamo opporci, quindi, a sentimenti così infimi?

Cerchiamo in tutti i modi di **raggiungere un profitto etico**, opponiamo quindi alla triste e famosa frase del Machiavelli quella del grande Albert: “*il valore di un uomo dipende innanzitutto dalla misura in cui i suoi sentimenti, pensieri e azioni contribuiscono allo sviluppo dell'esistenza degli altri individui*”.

**Questo è un uomo!**

Allora, noi vogliamo dare un contributo anche etico.

Se, col cliente, noi abbiamo un **CONTRATTO SINALLAGMATICO** (**sin** = insieme, **lagma** = accettazione, cioè accettazione insieme), ovverosia un contratto a valore se entrambe le parti hanno un giovamento dall'accordo.

Questo è un contratto... tutto ciò che va fuori è truffa.

**Ma che cos'è l'“ ETICA ”?**

Poniamo due paletti.

Il primo è stato realizzato da **Confucio** 600 anni prima di Cristo... diceva:

“ *Non fare ad un altro quello che non vuoi che venga fatto a te* ”.

Quindi, passività senza fare danni.

500 anni dopo **Cristo** dice: “*Fai ad un'altra persona quello che vuoi venga fatto a te*”.

Quindi, abbiamo attività, però positiva.

**Cioè, tutto ciò che accade all'interno di questi due paletti, ovvero: “stai fermo e non fare danni” e “se devi muoverti aiuta il prossimo”, è ETICA.**

Tutto ciò che viene prima, parassitismo ai danni della comunità e “danno produttivo” (vedi Parmalat, Cirio, ecc.), non è ETICA.

Quindi, ribadendo il concetto con questa semplice e veloce metafora, *muoviti, fai qualcosa di buono anziché fare del male*: questa è l'Etica.

Un contratto, è SINALLAGMATICO, quando vi state comportando con etica.  
... e “ farete un sacco di soldi ”!

**Perché quando fate del bene non lo fate nell'interesse della comunità, in realtà lo fate per il vostro bene.**

Come?

Se fai del bene, la voce si sparge e si sa.

Se fai del male... al cliente non fa piacere...

**Non il diritto alla forza,  
ma la forza del diritto!**

## **II MESSAGGIO a GARCIA**

Oggi la nostra intenzione è consegnare il messaggio a Garcia

Conoscete Garcia?

Non certo il sergente Garcia di Zorro?!

Siamo, invece, nella guerra americana contro la Spagna (1869) e siamo a Cuba, bisognava consegnare questo messaggio al generale Garcia.

Il presidente degli Stati Uniti doveva fare questa importante per reagire contro la Spagna.

Non si sapeva chi mandare, anche perché nessuno sapeva dove Garcia si trovava, i cellulari non c'erano, le vie non esistevano neanche e bisognava consegnare questo messaggio

**Il tenente Rowan disse: “ vado io a consegnare il messaggio al generale Garcia ”.**

Dopo 4 giorni viene sbarcato sulle sponde di Cuba.

Non si sa come e quando sparì per 3 settimane e comparì dalla parte opposta dell'isola.

**Si seppe solo che aveva consegnato il messaggio al generale Garcia!**

Cosa vuol far capire questo?

**Lo spirito di iniziativa!**

Tutte le **persone di successo** hanno una caratteristica comune: si chiama “spirito di iniziativa”.

Se ai collaboratori devi dirgli le cose due o tre volte... Loro non andranno da nessuna parte.

Chi fa parte della nostra struttura, mentale e comportamentale, la mattina sa già cosa fare.

Una volta che voi togliete l'Etica al business ecco succede: Parmalat, Cirio, ecc..

**LIVELLI DI INCOMPETENZA**

- 1) inconsciamente incompetente  
(non so di non sapere)
- 2) consciamente incompetente  
(so di non sapere)
- 3) consciamente incompetente  
(so di sapere)
- 4) e inconsciamente incompetente  
(non so di sapere)

Gabriella, una bimba, vede il fratello andare in bici e pensa che sia facile (inconsciamente incompetente) ... e sale sulla bici, finché cade e capisce che non è così facile (consciamente incompetente). Dopo impara ad andare in bici ( consciamente competente ) ed infine diventa molto brava ( inconsciamente competente ).

Su di un grafico dove riportiamo sulle ascisse il tempo e sulle ordinate la qualità produttiva ci accorgeremo che **cresciamo a saltelli**: raggiungo uno stadio e mi fermo per un certo periodo perché quello è il mio **livello di incompetenza**.

Se poi vado avanti con la formazione, con la crescita, posso essere pronto per un altro salto, quindi ad un altro livello che è un altro livello di incompetenza. Se poi cresco ancora vado ad un altro livello...

**Chi non sa, non sa di non sapere.**

Se un collaboratore guadagna 1000 euro lui non sa come prendere 5000 euro. Colui che guadagna 5.000 euro sa perché quello di 1000 ne prende solo 1000. Perché il livello di incompetenza di colui che guadagna 1000 euro è quello di non capire perché ne prende 1000.

Quindi se avrà la formazione potrà crescere.

Un altro esempio...

una persona guadagna 500 euro al mese, un'altra 5000.

Se li facciamo parlare, ci accorgiamo subito chi è quella che ne guadagna 500 e quella che ne guadagna 5000.

Perché cogliamo i livelli di incompetenza.

Una persona che ha competenza ha uno **stock attivato di referenze positive** assolutamente più elevato.

Cioè chi ha avuto successo ha compresso gli insuccessi, quindi quando parla con qualcuno aspetta un ulteriore successo, è già pro-attivo, è già assertivo e positivo verso il prossimo e quindi attende un'ennesima conferma.

Chi invece non ha avuto successo purtroppo dice: “mi andrà bene o mi andrà male?”, “venderò o non venderò?”.

Ricordate Gabriella, la bambina dell'esercizio precedente?

che è **consciamente competente** come colui che ha appena preso la patente e si accorge che mette la prima, la seconda, la terza....

noi adesso invece, quando mettiamo le marce, non ce ne accorgiamo affatto perché siamo **inconsciamente competenti**.

Nell'attimo in cui voi esponete i vostri concetti e avete successo siete inconsciamente competenti per il fatto che avete tanta arte acquisita dentro, che neanche vi accorgerete perché “ andate ormai da soli ”.

### **Prologo**

Il mondo del lavoro si presenta oggi con delle particolari caratteristiche: la competitività prima tra tutte.

Infatti, l'apertura dei mercati, la globalizzazione della domanda e dell'offerta, la maggiore specializzazione richiesta hanno fatto sì che **solo la qualità fosse l'elemento premiante e decisivo**.

... quindi, il venditore *eccellente*, il comunicatore *eccellente*, non *sufficiente*.

Quindi, ***outstanding***.

Che cosa vuol dire?

signori, in una vita mediocre si può avere successo?

in una vita sufficiente?

In una vita discreta?

**Outstanding vuol dire fuori dallo standard.**

Vi ricordate per caso il nome del quarto classificato ad una gara olimpica?

Non lo ricordate?

Il quarto del mondo...

E il terzo?

E il secondo?

Il secondo non ce lo ricordiamo perché è l'eterno sfigato.

Ci ricordiamo il primo.

Quindi se volete avere successo, dovete essere il primo...outstanding.

Cioè cura dei particolari, questo è “total quality”.

Dobbiamo pensare che se qualcuno scippa nostra moglie ...noi siamo complici!

Cosa abbiamo fatto per quel “ povero scippatore ”?

Tutti noi abbiamo avuto la stessa possibilità di quel “ povero Cristo ”?

No. tutti noi abbiamo avuto qualcosa in più.

E quindi l'ultimo boccone( **l'utilità marginale** ) bisognerebbe cederlo a chi non ce l'ha ...che per lui è il primo!

Cioè **iniziare a fare respirare vita a chi respira morte...**

quindi la solidarietà è fantastica.

**L'attimo in cui noi sposiamo la solidarietà, l'attimo in cui pensiamo di essere aperti verso il prossimo e dare qualcosa senza una contropartita... è lì la differenza.**

Perché le nostre emozioni diventano molto più forti.

Cioè nell'attimo in cui do qualcosa senza perdermi nell' *avere*, ma nell' *essere*, cosa accade?... che la solidarietà ci insegna ad essere più aperti verso di prossimo e vi sembrerà strano... **guadagnerete molto di più.**

Perché quelli “ **stitici emotivamente** ”, ed avari e tirchi, sono anche quelli che hanno più problemi economici, pagano un prezzo elevato.

Quelli invece che hanno amore per il prossimo e non attendono contropartita, si abituanano così ad essere più aperti al prossimo, senza attendersi ogni volta una contropartita... il cliente si affeziona, perché non si “ chiude a riccio ”, perché vede che avete un approccio diverso dal solito.

**Per avere successo in questa attività ci vuole l'anticonformismo; se siete conformisti siete già perdenti.**

Se siete conformisti cercate a tutti i costi un posto fisso, a quel punto potete sopravvivere, anzi vi consiglio di comprarvi... una bara in anticipo...

Io so che vi porto un po' di pathos...

ma se non parlate alle budella della gente dove andate?

Un cliente, se dopo che avete finito di parlare, non agisce...

e se pensate che le promesse riporteranno dei contratti, siete degli illusi.

A noi interessano le firme, non le promesse.

Un po' di soldi... vogliamo metterli senza attendere una contropartita?

perché noi che siamo nel business, siamo portati a dire: “se non ho una contropartita non sono interessato... “ Ti do, ma che mi dai?”.

E invece...

Se vogliamo fare il salto per distinguerci dal popolo, dobbiamo cominciare a pensare: “ Do, a te che hai più bisogno di me senza attendere una contropartita ”.

Perché la contropartita è la gratificazione che è già nel fatto che si è utili”.

## PROCESSI DI GENERAZIONE DEL VALORE

Il pensiero e l'azione

ETICI

Il pensiero e l'azione

MULTIPOLARI

Il pensiero e l'azione

LIBERI

Il problema è che siamo stati “sputati” non molto lontano dall'utero materno. Quindi siamo ancora avvolti da quel liquido amniotico, da quella placenta, che non sono altro che le nostre pastoie culturali.

Non sono altro che quelli schemi, quelle griglie, quei luoghi comuni, per cui abbiamo pagato un prezzo enorme.

Il problema è che le persone che hanno un potenziale successo elevato non riescono ad averlo perché pagano un prezzo che si chiama: **COMITATO DI CRITICA INTERIORE**.

Quando siete in crisi con il cliente, quando siete in crisi in una parte della vostra vita è perché è il vostro “**tribunale interiore**” grida, urla: “ non è per te! lascia stare! Cretino hai sbagliato!”

Perché ci portiamo dietro il padre, la madre, la scuola...  
e questo ci costa parecchio!

**Tagliate questo cordone ombelicale.** Dovete tagliarlo.

Non prendetevi sul serio. Iniziate a ridere di voi stessi... perché il **senso dello humor** è una salvezza fantastica.

C'è un elefante che... lo vediamo entrare nel circo... una animale che equivale a cinque, forse dieci buoi... e arriva spesso accompagnato da un nanetto con una catenella...

siete convinti che quella catenella l'elefante non può romperla?

**per quale motivo questo elefante non rompe questa catena?**

Semplice: perché da piccolino, appena nato, gli hanno messo questa catenella.

Lui era talmente piccolo che non riusciva romperla.

Si è fatto così tanto male per cercare di romperla senza riuscirci... da convincersi negli anni, crescendo, diventando la “bestia” che è, che quella catenella non si poteva rompere.

E quindi, purtroppo, non l'ha più rotta.

... rompete quella catena!

Se volete avere un grande successo, ricordatevi la metafora di questo elefante. Rompere la catena o ...” tirare la catena ”.

Prima di ogni rapporto contrattuale, devo pensare che c'è una controparte che probabilmente come me attende un risultato positivo da questo incontro.

Quindi, prima di ogni cosa devo curarmi del cliente.

Se mi curo del cliente, il cliente si curerà di me.

Tant'è vero che la vera vendita non è la prima vendita, ma la **seconda vendita**.

Se voi fate la seconda vendita allo stesso cliente, allora cominciamo a parlare di etica e di fidelizzazione.

Ma se voi avete fregato il cliente, potete solo sognare la seconda e la terza vendita.

Si sparge la voce per quello che veramente siete, e il mercato si brucia...

Il pensiero e l'azione  
**MULTIPOLARI**

Quando abbiamo a che fare con il cliente anziché parlarci addosso, ascoltare solo la nostra voce, impariamo ad ascoltare il cliente... impariamo ad utilizzare il verbale, il paraverbale e il non verbale.

Il verbale è il “contenuto”e...incide il 7%...

Il paraverbale è tutto quello che accade nel *modo* di parlare, quindi gli alti, i bassi, le tonalità, le pause. E' la personalità... e incide in media il 38%...

Il non verbale è: viso, fisiognomica, postura, semiotica... Tutto questo è non verbale...e incide il 55% della comunicazione.

**Come dire che il 93% della comunicazione è quello che non dite, ma *come* lo dite e come vi muovete.**

Facendo molta selezione, oggi mi accorgo.... ho incontrato persone con due o tre lauree senza soldi e gente con la quinta elementare con un sacco di soldi.

Ho capito allora, che il contenuto era poco importante, ma era molto importante l'atteggiamento il linguaggio paraverbale e non verbale.

Il pensiero e l'azione

LIBERI

C'è molta gente che non sa quanti soldi si fanno se siamo onesti.

Come mai?

Se noi riusciamo ad essere onesti guadagniamo tantissimo.

Perché?

Perché intanto tutte le seghe mentali di dover impostare una bugia, tutte le seghe mentali di non essere in sintonia, incongruenza tra quello che diciamo e come ci muoviamo.

Se sono una persona ipocrita posso prendere in giro con la parola....

ma se la tocco e non ho contatto fisico di stima e di affetto, si sente che c'è un'incongruenza tra il contatto fisico e la parola.

Cosa accade?

Che tutte le seghe mentali che devo farmi per dire bugie nell'attimo in cui sono coerente non accadono....

e l'altra persona sente se c'è stima e affetto perché il mio tocco è più certo, è più convinto.

Potete prendere in giro chi volete con le parole, ma in verità di siete scoperti perché basta solamente cogliervi nel incongruenza tra verbale, paraverbale e non verbale.

Liberi perché?

**Perché potrebbe essere anticonformistico essere onesti.**

Potrebbe essere anticonformistico “uscire dal gregge”, da tutti quelli che sono convinti che per vendere ci vuole la parlantina, ci vuole qualche bugia...

stronzate!

Perché se siete competenti del vostro settore, se sapete creare il “**rapport**”, empatia col cliente, se avete entusiasmo (= Dio dentro) e se avete l' Etica, che quella che vi farà vivere alla massima espressione.

Perché senza etica, i risultati sono sempre brevi, perché col tempo ci si scopre per quello che poi siamo: gente poco affidabile.

## CAUSA DELLA PERDITA DEI CLIENTI

E' stato chiesto al "Rockfeller Institute" un'analisi per poter capire **per quale motivo si perdono i clienti.**

Le aziende, come mai hanno questa perdita?

hanno chiesto a migliaia di clienti...

hanno scoperto che in media il **4% cambia residenza.**

**Il 28% per insoddisfazione del prodotto.**

**Il 68% per indifferenza e mancata cortesia del venditore.**

L'indifferenza è la conferma di approccio mediocre con poca cortesia. Vuol dire non aver capito che il "rapport" è al centro di tutto, tant'è vero che c'è gente con tante lauree che ha problemi economici e c'è gente con la quinta elementare che ha tanti soldi.

Immaginate per un attimo quando voi incontrate l'acquirente, cosa accade?

C'è sempre la vendita o alcune volte non c'è?

Attenzione: "**quando l'acquirente e il venditore si incontrano la vendita... c'è sempre**".

### **C'È SEMPRE LA VENDITA!**

O il venditore vende il prodotto o l'acquirente vende il non bisogno del prodotto. Quindi iniziamo con il convincere la nostra forza vendita, i nostri collaboratori, i nostri manager, noi stessi, che nell'attimo in cui incontriamo un cliente la vendita c'è comunque... speriamo che sia quella nostra, se no sarà quella del cliente.

### VOLTAIRE

Voltaire è un mostro dell'Illuminismo, ha scritto "**Il trattato sulla tolleranza**" dove dice: "*non condivido quello che dici, ma mi batterò fino alla morte affinché tu possa dirlo*".

Questa è la base della democrazia.

## **A** tteggiamento

## **M** entale

## **P** ositivo

AMP (Atteggiamento Mentale Positivo) viene da una serie di personaggi, Napoleon Hill, Clement Stone, Norman Vincent Peale, che sono tre americani "figli di William James"... che spiega come mai l'America dell'11 settembre ha avuto una rinascita così straordinaria, tant'è vero che sono a 6,7,8% del Pil... se fosse accaduto in Italia, noi dal solito "**lamento italico**"... non so se ne usciva una guerra civile da quei 3.000 morti.

Da dove nasce questo?

Nasce dal fatto che **l'atteggiamento mentale positivo** è una *cultura* realizzata in America, ma anche un background a livello religioso.

Pensate un attimo.... Noi, della **religione cattolica**, siamo quelli che abbiamo detto che il buon Dio, quando cacciò Adamo ed Eva, disse: “tu donna partorirai con dolore”... Adamo disse: “non è un problema mio ma suo...”...

poi ebbe la cattiva notizia, perché venne informato che:

**“ tu lavorerai col sudore ”.**

Adamo ha informato tutti gli spermatozoi...

...E i prodotti eccoli qui... in Italia.

Hanno addirittura coniugato l’etimo di una donna che partorisce, che immagino sia ben altra cosa, con il lavoro.

Si dice, in Spagna, “**travagliare**” ( lavorare ), anche in Sicilia...

vedete le lingue neo-latine che si “ masturbano ” su termini assurdi perché **hanno paura di una cosa bellissima che si chiama lavoro.**

Nella **cultura protestante**, invece, c’è un’idea diversa in cui **il lavoro è una benedizione.** Lo fanno con piacere.

È stata la **genesì del capitalismo anglosassone**, che ha creato la capacità economica fantastica, perché... anziché mettersi paura la mattina di andare al lavoro, ci vado con entusiasmo...

è il risultato è diverso.

Signori, senza libri avremmo solo le nostre idee che sono ben poca cosa, o quelle di papà, di mamma...

**AMATE I VOSTRI CARI MA SCEGLIETE I VOSTRI PARI.**

Nel senso che posso amare mamma, papà, fratello, sorella quantunque non capaci o in gamba o quello che volete...

perché sono parte del mio affetto, ma i **PARI** dovete sceglierli. e per sceglierli pagate una cena, pagate un bell’astice o aragosta..... e arricchitevi di queste frequentazioni.

**Ecco perché i libri sono necessari.**

Perché i libri di personaggi di simili portata sono importantissimi.

## **LE 10 CHIAVI DEL PENSIERO POSITIVO di Napoleon Hill**

10 passi verso il benessere e di successo

1. Impadronitevi della vostra mente con convinzione.
2. Tenete a mente fissa sulle cose che desiderate e distoglietela da quelle che non desiderate.
3. Vivete secondo la “regola d'oro”.
4. Eliminate ogni pensiero negativo con l'introspezione.
5. Siate felici! Fate felici gli altri!
6. Abituatevi ad essere tolleranti.
7. Date a voi stessi dei consigli positivi.
8. Sfruttate la potenza della preghiera.
9. Fissate degli obiettivi.
10. Studiate, pensate e stabilite un programma ogni giorno.

Impadronitevi della vostra mente con convinzione.

Quando parte quella vocina che ci rompe, noi dobbiamo bloccarla: il cervello deve fare quello che diciamo noi, non quello che dice di lui.

***Tenete la mente fissa sulle cose che desiderate e distoglietela da quelle che non desiderate.***

***Vivete secondo la “regola d'oro”.***

Questa è l'Etica: se noi vogliamo fare del danno al prossimo, la nostra vita sarà uno sfacelo.

Nel primo periodo può andarmi anche bene, ma dopo...

***Eliminate ogni pensiero negativo con l'introspezione.***

“Oggi non ce la faccio.... No, ce la faccio, risolverò!”

***Siate felici! Fate felici gli altri!***

È impossibile rendere felici gli altri se noi per primi non lo siamo.

***Abituatevi ad essere tolleranti.***

***Date a voi stessi dei consigli positivi.***

***Sfruttate la potenza della preghiera.***

Potete essere cattolici, musulmani, buddisti... non conta nulla.

L'importante è l'autosuggestione.

I miracoli che hanno fatto a Lourdes, li hanno fatti anche sul Gange.

C'è il cosiddetto **EFFETTO PLACEBO**.

C'è anche **l'effetto NOCEBO**.

Pensate, in un esperimento che hanno fatto a dei malati terminali. Hanno detto che avrebbero fatto una terapia per cui avrebbero perso i capelli.

Hanno perso i capelli... ma il trattamento non l'avevano fatto!

## **IL CONTROLLO RESPIRATORIO**

Prima di un esame, se arrivate in uno stato d'ansia non ricorderete nulla.

Se invece, respirate con calma, accadrà che andrà bene.

## **IL PIÙ GRANDE VENDITORE DEL MONDO**

di Og Mandino

1. Buona abitudine.
2. L'arte di amare (l'amore nel cuore).
3. Persisterò fino al successo.
4. Io sono il più grande miracolo della natura.
5. Voglio vivere questo giorno come se fosse l'ultimo.
6. Oggi sarò padrone delle mie emozioni.
7. Riderò al mondo.
8. Oggi centuplicherò il mio valore.
9. I miei sogni, i miei progetti, sono irrilevanti se non sono seguiti dall'azione.
10. Invocazione a Dio

Questo libro è qualcosa di fantastico dove per *vendere* si intende la vita, non l'arte di vendere, ma proprio vivere.

***Buona abitudine.***

Volete avere successo? una buona abitudine è alla base di tutto.

***L'arte di amare (l'amore nel cuore).***

C'è gente che ama i soldi e non li vede, e c'è gente, invece, che non ama i soldi e vede tanti soldi

***Persisterò fino al successo.***

Se avete degli obiettivi, non potete pensare che siano superficiali. Dovete crederci. Dovete insistere e persistere, se ci credete in questi obiettivi.

***Io sono il più grande miracolo della natura.***

Ovverosia: accettarsi per quello che si è.

Siete un risultato straordinario.

Quando uno si butta un po' giù.... per un attimo pensate che voi siete dei vincitori. “ Quando eravate spermatozoi avete vinto su milioni di antagonisti !”

Quando si deve erogare formazione, la cosa più importante è l'empatia, il “ rapporto ”.

Aristotele

Platone

Cicerone

**Aristotele ve lo ricordo per l'ethos, pathos, logos.**

Etica, emozione e logica nel porgere.

Vi consiglio i primi libri di Luciano De Crescenzo per “ fare un po' di palestra ”.

Volete vendere tantissimo?

parlate meno di fatturato, e parlate più di altro... altro che fa parte della cultura globale...

.... La gente vi ammira, arrivate a livello inconscio, e poi fate anche affari.

**SIAMO PRIGIONIERI DI UN “IO” IPERTROFICO**

Il problema dell'essere umano è l'**IO ipertrofico**, ovverosia anteporre l'io agli altri.

Esempio: “chi c'era in pizzeria ieri sera?...cero *io* e Lucia, Maria, ecc..”

Oppure: “tu non sai chi sono io”

Il NOI l'abbiamo dimenticato e l' io viene anteposto, quindi è ipertrofico (nutrito troppo).

E quindi questo porta persino l'impotenza o a eccessi di problemi psicologici.

**Come liberarsi?**

## **IL SENSO DELLO HUMOUR!**

Imparare il senso dello humour... perché?

perché se ci metto lo humour intanto accetto me, nella mia umanità, quel piccolo essere umano che sono.

Quindi tutta questa **seriosità**, questo **comitato di critica interiore**, questo fatto che **devo essere perfetto**, questo fatto che devo essere quasi un Dio.

Signori, qualcuno qui non è informato che siamo in un sistema solare con altri 100 miliardi di sistemi solari che ci sono solo nella nostra galassia Via Lattea, noi ne siamo alla periferia... e vi sono 150 miliardi di galassie nell'universo conosciuto!

Accettiamoci nella nostra piccolo umanità.

Siamo certi di arrivare a casa vivi?

Tutto questo modo di vivere, a che serve?

Genera una castrazione sociale, perché penso sempre all'io.

**La pena che dovrà pagare l' io ipertrofico: la depressione.**

I depressi chi sono?... sono persone a cui non interessa nessuno. Pesano solo a se stessi... sono piegati su se stessi.

Sono narcisisti ed egoisti.

Volete far vincere la depressione a tutti?

Mandateli in Africa e fategli fare qualcosa per il prossimo, vedrete come gli passa la depressione subito.

## **IO IDEALE ED IO REALE**

Se presumo di essere più in gamba degli altri, ma la realtà non me lo conferma, si verifica una distonia tra quello che penso di essere e quello che sono realmente.

Tutto ciò mi fa star male. Nel tempo può portarmi alla depressione.

Ho due possibilità.

**O elevo l' io reale, quindi atto di umiltà e “ faccio i compiti a casa ”, o abbasso la pretenziosità.**

**L'ottimismo** è la capacità di vedere e cogliere gli eventi in maniera obiettiva.

Il più delle volte, in effetti, noi cogliamo dagli stessi solo il lato tragico e pessimista.

1. Perversa forma di masochismo
2. Orientamento socio/ culturale
3. Erronea educazione impartitaci dai nostri genitori

C'è gente che ancor prima che accade qualcosa ne fa già una tragedia.

**“ Gente per cui si fa notte anzi sera ”.**

È anche un discorso culturale.... veniamo da una famiglia....

.....  
.....

## 5 GRANDI CARATTERISTICHE FONDAMENTALI

Amicalità

Energia

Stabilità Emotiva

Apertura Mentale

Coscienziosità

**Amicalità** vuol dire essere aperti

**energia** perché la gente vi vuole vedere energici.

Se tu stai bene, il feedback che mi dai è positivo.

Può un “ venditore ” entrare dal cliente tutto moscio?

**Energia:** qual è il miglior modo per dare una stretta di mano?

**Lo stesso del modo in cui l'altro te la da.**

Ricalcate.

Se non avete **stabilità emotiva** non siete affidabili.

Leonardo da Vinci dice: “ **chi non sa contenere i propri istinti con le bestie si accompagna** ”.

**Apertura mentale** vuol dire che se vado in contraddizione contro qualcuno con un altro pensiero diverso dal mio... lui mi può dire: “Zio Mike non sono d'accordo con te”...

Risponderò: “ benissimo, perché dal confronto ci arricchiremo entrambi: ti ascolto”

Il cliente, il collaboratore, il partner non è d'accordo con voi?

“ benissimo, perché dal confronto ci arricchiremo entrambi: qual è il problema?”  
se invece l'istinto vi fa chiudere perché quello vi ha fatto una critica...

Non è d'accordo con voi?

Fantastico!

Ascoltiamo l'altro parere.

### **LA FILOSOFIA È LA PALESTRA DEL PENSIERO** ( zio Mike )

se vogliamo fare tanti affari...

filos= amico; Sofia= sapienza, conoscenza, cioè amico della conoscenza.

Ma non la filosofia scolastica, noiosa. Bensì quella greca, attualizzata per la vita quotidiana pratica.

È una palestra fantastica, perché vi permette di porgere non in un linguaggio troppo commerciale, troppo sul fatturato, troppo sul business. Ma invece in modo tale che al cliente piace.

### **LA “FORZA” DELLA FILOSOFIA GRECA**

Apatheia

Epoché

Aporein

sono tre amici....

**Apatheia** è il distacco dalle passioni.

Dobbiamo imparare a vederci un po' da fuori, non da dentro.

Perché se siamo sempre ancorati alle nostre passioni non riusciamo a vedere la realtà, vediamo solo quella che è “ **la nostra mappa** ”.

Allora, la prima cosa, quando ho un problema,... il **distacco dalle passioni**, cioè riuscire a distaccarmi e quindi passare ad un altro amico: **Epoché**.

Egli ci dice: **sospendi il giudizio**.

Prima che debba pensare male di qualcuno... sospendi il giudizio.

Perché pensare male è troppo facile. Siamo stati abituati.

Chi pensa male è perché è già lui nel male.

“ **Dal proprio cor l'altrui misura** ”!

Se sono abituato a pensare bene, è facile pensare bene di una persona, poiché sono abituato. Ma se penso a male di una persona, è perché sono stato abituato dal mio ambiente di crescita.

**Aporein**: elogio al dubbio.

Anziché essere un **punto esclamativo**, iniziate a farvi delle domande.

Essere un **punto interrogativo** è meglio perché vi fate più domande.

Quindi questo approccio filosofico verso la vita, verso la professione, vi permette di avere un ampio spettro di azione.

## **IL “PESO” DELLA RELIGIONE**

### ***Cattolica***

lavoro come punizione (travagliare)

- confessione – perdono - madonna e santi

### ***Protestante***

lavoro come strumento per ricevere premi

- no confessione – no perdono.

## **LA PICCOLA “TOSTA” BIBLIOTECA DI ZIO MIKE**

**Leggere è stato ed è per me un gesto rivoluzionario.**

Esso dilata la mia mente e mi dota degli strumenti necessari per una rivoluzione nel mio spirito, nella mia mente e nella società...

scegliete di leggere...

scegliete di imparare...

scegliete di sognare.

*Bertice Berry*

spegnete la televisione e accendete il cervello con un buon libro

leggere cambia perché ci confrontiamo con un altro parere.

Bisogna anche saper leggere: non con superficialità ma con voglia.

Conoscere l'autore è utile per creare un rapporto amichevole con chi scrive.

***Eterno allievo... secondo a nessuno!*** ( zio Mike )

Per essere secondo a nessuno bisogna essere eterno allievo.  
Uno dei problemi più grossi di chi ha successo è che inizia a sentirsi importante.  
Inizia a sottovalutare segnali che arrivano dall' azienda, dal mercato, dallo scenario...

IPER-PIGRIZIA  
IPER-IGNORANZA  
IPER-DEMOTIVAZIONE  
IPER-FALLIMENTO

Attenzione: **10.000 tonnellate di teorie non valgono un grammo di azione.**  
Tutto quello che sai se non viene messo in azione non serve a nulla.

IPER-CONOSCENZA  
IPER-OSSIGENAZIONE  
IPER-LUCIDITÀ  
IPER-SUCCESSO!!!

### **Qual è la merce di maggior valore?**

quella che "giace" in magazzino?  
o quella che "giace" o "freme" racchiusa in un magazzino di appena 1,5 kg?....  
nella scatola cranica.

### **Anziché vedere io nel mondo, devo imparare a vedere il mondo dentro di me.**

Se parlo con qualcuno, lui è parte del mio mondo.

Signore, state con i vostri mariti perché voi amate loro o perché loro amano voi?  
Molte donne sono convinte di amare i loro partner...

Amate il vostro partner perché lui ama voi o voi amate lui?

Può essere perché è lui con questa caparbia di amarvi vi ha trasferito questa convinzione, questa certezza che in quanto vi ama merita di essere amato?

... **" il cliente si innamora del venditore che sa amare il cliente "**.

Le donne si innamorano degli uomini che le amano poiché la donna deve stare più attenta alla propria prole.

**LE VOSTRE CONVINZIONI DETERMINANO IL VOSTRO REDDITO  
I VOSTRI PUNTI CRITICI (LIMITI)**

**BARRIERE COSTRUITE DA ALTRI MA... ADOTTATE DA VOI DAL  
AVERE MALE E GUADAGNARE POCO.**

### **LE QUATTRO FORZE VETTORIALI DEL SUCCESSO**

1. Rapport
2. Competenza

3. Entusiasmo
4. Etica

### **Il successo è una scienza.**

Chi sono le persone che hanno successo?

Parliamo di persone veramente in gamba. Se le osserviamo, se vogliamo imitarle, vedremo che hanno queste quattro caratteristiche:

“ **Rapport** ”: per rapport intendo la capacità di creare rapporto col prossimo.

Il cliente ti perdona anche l'incompetenza, non ti perdona il rapport.

Posso essere preparatissimo, ma essere una testa di cavolo da non concludere il contratto.

Posso essere meno preparato, ma gentile e cortese che il cliente mi perdona quella paperetta e mi premia con il contratto.

Quindi il “ **rapport** ” è la prima forza vettoriale.

La differenza tra chi ha tanti titoli e non un centesimo di chi non ha titoli e “ **fa un sacco di soldi** ” è proprio la capacità di creare rapport.

### **Perché dovete stare attenti all'abito oggi?**

perché prima dei Mass media “ **l'abito non facevo il monaco** ”.

Oggi bisogna stare molto più **attenti alla forma**... per poter essere accettati... per tirare fuori il vostro contenuto.

Se ieri “ **l'abito non faceva il monaco** ”, oggi “ **l'abito fa il monaco** ”... per me “ **l'abito si fa le monache!** ”... un giusto abito si fa persino le monache.

Se voi volete penetrare nel vostro cliente a livello inconscio e siete degli anticonformisti, dovete apparire conformisti, in una fase iniziale... perché possiate essere accettati.

Poi, potete mostrare che siete anche più bravi e più valenti.

Se hai competenza hai le carte in regola. Per avere successo.

Ma se ho la competenza e non ho l'entusiasmo, non ho Dio dentro, non si vede che ci credo in quello che faccio?

Se sei innamorato di una donna e non trasferisci il tuo entusiasmo verso di lei, come fai a concludere?

... una persona che è **simpatica** di primo acchito, una persona **preparatissima**, una persona **entusiasta**, una persona **onesta**... che cosa volete di più?... il **successo**.

### **IL DECALOGO VINCENTE**

1. Sii onesto.
2. Trova il tempo per pensare.
3. Gioca con il tuo lavoro.
4. Fa' qualcosa per gli altri.
5. Non arrenderti mai.
6. Calma e sangue freddo.
7. Perdona ed evita il risentimento.
8. Apprezza e loda.

9. Dai importanza ai valori spirituali.
10. Tieni i soldi alla giusta distanza.

Siate onesti: Etica.

**Gioca con il tuo lavoro: se fate un lavoro che non vi piace, o cambiate voi o cambiate lavoro. Non avete altra possibilità.**

Perché avete una sola vita.

Calma e sangue freddo: respirazione, distacco dalle passioni... se mi lascio prendere dalla mia personalità sono fregato.

Allora prendo un attimo, mi calmo, respiro, analizzo... e trovano sicuramente soluzioni.

**Impariamo a perdonare, perché?**

Perché se non impariamo perdonare, chi “crepa” siamo noi.

Se proviamo risentimento, siamo noi a consumarci dentro. Imparare a perdonare è un modo per imparare a stare bene con se stessi.

**Apprezza e loda:** impariamo a sorprendere le persone a fare qualcosa di buono anziché sorprenderle a dire loro: “cretino”, come ci hanno insegnato mamma e papà o a scuola.

Un partner, un collaboratore, un figlio... acquisiscono sicurezza.

La persona che ci sa apprezzare non è solita, e neanche noi siamo tanto soliti.

**Se noi diventiamo un po' più insoliti anche il successo diventerà solito.**

Gli insoliti hanno successo... di solito.

Dare al prossimo senza orgoglio.

Tieni soldi alla giusta distanza: che vuol dire?

Se tenete i soldi avanti agli occhi, non vedete nulla.

Se invece li tenete a una certa distanza, vedete i soldi... ma anche tutto ciò che è intorno.

**Chi ama i soldi non li trova mai..**

I soldi hanno un valore, ma non sono un fine, sono un mezzo.

Se i soldi sono un mezzo vivo bene, perché i soldi servono per sopravvivere e per vivere bene, ne abbiamo bisogno.

Ma se i soldi diventano un fine, sono alterato nei valori della vita.

**CHI SI SENTE TROPPO GRANDE PER FARE I COMPITI PIÙ PICCOLI È TROPPO PICCOLO PER ESSERE INCARICATO A COMPITI PIÙ GRANDI.**

Jacques Tati

Le persone che hanno carisma, di una certa taratura, la più grande qualità che hanno è di essere umili.

È proprio quella umiltà che li ha portati a essere grossi personaggi.

**VINCERE LA PAURA DEGLI ALTRI.**

Non si fugge perché si ha paura

Si ha paura perché si fugge (William James)

Si ha paura perché si fugge! Perché nell'attimo in cui il mio corpo m'informa che sto fuggendo, La mia paura aumenta, ma aumenta moltissimo.  
L'azione fisica importante: sorridete, per informare il corpo che va tutto bene, che state vivendo un bel momento.  
“ L'atteggiamento di fuori lo porto dentro ”.  
Il condizionamento fisico è forte.

### **Cos'è la paura?**

cos'è la comunicazione?

come vi percepiscono gli altri?

Cosa accade nell'attimo in cui voi guardate me e io guardo voi?

accade che voi non guardate me per quello che sono: ognuno di voi porta con sé un quadro della mia persona proporzionale alla propria mente.

**Ci sono tre filtri: ambiente, esperienze e cultura.**

La realtà viene distorta dalla rappresentazione che è dentro di me.

Quindi, non posso arrabbiarmi se quella persona non mi prende per come sono:

“ lui mi prende per quello che è lui ”.

Dovete aumentare la vostra flessibilità.

Siamo così diversi noi e gli altri... che è per questo che dobbiamo accettare gli altri.

### **FISSATEVI UN OBIETTIVO PRECISO**

“Un uomo senza obiettivo è come una nave senza timone” (Carlyle)

### **I LIVELLI D'AMORE**

Ci sono quattro livelli d'amore.

Il primo livello è l'amore che prova una mamma per un figlio.

E' obbligato. E' un amore ormonale. “ **Ogni scarafone è...** ”

Il secondo livello è “**ti do se mi dai**”. Anche nel matrimonio non solo nel rapporto sessuale a pagamento.

Il terzo è quando faccio qualcosa senza contropartita, siamo nella **solidarietà**.

Il quarto livello d'amore è voler bene anche alle persone che ci fanno del male.

Maria Teresa di Calcutta, Ghandi, Il Dai Lama...

In genere, noi ci muoviamo su questi quattro livelli.

### **Alcuni consigli per managers “più amati che temuti”**

(contro... il Macchiavelli)

- Come e perché dire **NO**
- One Minute Manager
- La sgridata da un minuto
- Il complimento da un minuto
- “Sorprendere” a fare qualcosa di buono

- Attenti agli estintori

## **Imparare a dire “no”.**

Perché?

Perché è **meglio un “no” etico che un “si” ipocrita.**

Se sapete dire un no, un no sincero, a un valore molto più alto.

I figli si crescono con il no, non con il si.

**Sorprendere a fare qualcosa di buono: questo è importantissimo.**

È importante dare sempre un complimento per fare sentire sempre più sicuri.

Attenti agli estintori: chi sono?

sono quelli che vanno contro la vostra motivazione, sono quelli che vi bloccano, quelli che sono sempre contro tutti, i pessimisti... sono i cosiddetti corvi: quelli che devono estinguere ogni motivazione.

## **I 6 STUDI di “zio MIKE”:**

1. La Psicosomatica
2. La Semiotica
3. La Parola
4. La Deambulazione
5. Il Viso (“La Fisiognomica”)
6. La Grafologia

1- Psiche (mente) e il soma (corpo)= **psicosomatica.**

Nel **tipo tiroideo**, il tipo magro, asciutto, metabolismo veloce... quindi persona ipersensibile, emotiva, quindi momenti di alti e momenti di bassi...

Una vita sempre in fermento, grande memorizzazione, deve tenere tutto sotto controllo, perché il tipo tiroideo ha un elevato dialogo interno: cioè sempre continuamente in cerca di un feedback della sua esistenza.

Mentre il tipo **surrenale** è una persona che è in pace con se stessa, più rilassata, con qualche chilo in più.

Non le pesa molto trattenersi, tollerare. E’ questo maggior controllo con una maggiore tranquillità interiore e fa pagare un prezzo con qualche chiletto in più, perché sta bene con se stessa.

Si dice, infatti, “ grasso è bello ” non “ magro è bello ”.

2- **La semiotica è il linguaggio dei segni.**

Guardate la postura. Ognuno ha una sua posizione e sta trasferendo dei messaggi.

Se fossimo dietro un cristallo, dove ci sono due persone che stanno facendo una trattativa, o stanno facendo l'amore... noi senza ascoltare quello che dicono capiamo ciò che sta succedendo. Perché dai primati in poi c'è il linguaggio dei segni: La semiotica.

3- **La parola**... in un sola parola possono esistere addirittura tutta una serie di emozioni, la personalità, l'io.

Nell'attimo in cui parliamo non stiamo solamente comunicando, stiamo dicendo come siamo fatti.

4- **La deambulazione:** noi ci “ attrezziamo ” per uscire di casa, non viviamo su un'isola per andare sulla spiaggia a pescare e mangiare, ma ci attrezziamo per entrare nella società.

Quindi trucco, la cura, l'abito, La cravatta...

e la deambulazione spiega l'andatura interiore.

Ci sono persone che camminano curve in avanti perché i loro pensieri pesano così tanto da incurvare anche il fisico.

La postura esteriore è collegata alla postura interiore.

**POSTURA ESTERIORE= POSTURA INTERIORE**

La deambulazione è un biglietto da visita perché spiega la natura della tua personalità. Quindi l'andatura è una delle tante foto che possiamo avere di un essere umano.

Per paradosso: “ dimmi come cammini e ti dirò come fai all'amore ”.

5- **la fisiognomica:** osserviamo i visi...

Nel viso c'è la mappa interiore dell'essere umano.

La mimica appartiene a un atteggiamento interiore della mente che viene portato fuori.

Quando hai un atteggiamento pessimista, la tua mimica sarà pessimista.

La mimica rispecchia sempre il tuo approccio interiore.

Con la mimica riusciamo a capire il tipo di personalità.

In genere, chi ha le labbra carnose a una gioia di vivere.

Chi ha le labbra sottili e più conservativo.

Gli zigomi esprimono la passionalità della persona.

6- **La grafologia** è lo strip-tease cerebrale.

Una persona può prendere in giro quanto vuole ma nell'attimo in cui scrive si rivela.

Perché è difficilissimo imitare la calligrafia di un'altra persona?

Per il semplice fatto che tu non sei quella persona.

Esiste un **gesto psicomotorio:** penso consciamente qualcosa che scrivo...

posso pensare qualcosa e scrivere, ma il modo in cui scrivo è personale.

Quindi due forze vettoriali: una conscia che pensa e un'inconscia.

Quando una persona scrive, avete di quella persona tutto.

## **IL LEADER È UN CASTELLO**

- Posizione
- Protezione
- Guarnigione
- Bandiera

La posizione di un castello è in una valle?

No, è in collina... il leader deve vedere da un **punto più in alto.**

Il leader è una persona che ha le “ estroflessioni all’inguine o le ovaie scoscese ”, ha **carattere**: quando ha delle idee le porta avanti.  
Se sei un leader devi **avere un seguito**, altrimenti sei un emarginato.  
Se non hai una **bandiera** sei un mercenario.

## CARTA DEI VALORI

- Affidabilità
- Deontologia
- Dinamismo
- Professionalità
- Puntualità
- Riservatezza

**Riservatezza**: volete distruggere un'organizzazione? Omettete la riservatezza. Iniziate a entrare nel privato che non c'entra assolutamente niente con la professione e avete rovinato un'organizzazione.

Perché c'è **l'effetto boomerang**.

I leader veri sono quelli che sanno essere riservati.

La vita privata deve essere intoccabile.

Un vostro collaboratore può essere gay, può avere quattro donne... non ci interessa, purché sia corretto, onesto, e tutto quello che fa parte della deontologia.

La sua vita privata non sta a me giudicarla, anche perché: chi sono per poter giudicare la vita privata di un altro?

## I LIVELLI DI CAMBIAMENTO

Dove?

Come?

cosa posso?

cosa credo vero?

Chi sono?

Spiritualità.

Chi c'è o che c'è oltre?

Ci sono le foglie e le radici, cioè nel senso che un essere umano viene presentato come un albero.

**Le foglie** sono l'ambiente, ciò che è superficiale, il carattere... cioè cose che si possono apparentemente cambiare.

Mentre **le radici** sono la mia spiritualità, i miei valori, il mio io, cose difficilissime da cambiare.

Nessun cambiamento voi avrete da un collaboratore, da un partner pensando che questo possa avvenire da fuori a dentro... il cambiamento deve avvenire dentro.

Se avviene dentro ci sarà anche fuori, altrimenti è solamente un prendersi in giro. Ecco perché spesso, quando avviene un cambiamento forte, è perché c'è una grande crisi: perché è interiore.

**Tu sei il successo e tu sei l'insuccesso, non ci sono alibi.**

Ci sono tre mostri che ottenebrano la verità:

1. La presunzione
2. La superficialità
3. I luoghi comuni

coloro che sono vittima della **presunzione**, presumono: presumono di sapere, e quindi sottovalutano tutti... e quindi non leggono. Perché è devo leggere se io so? **La superficialità** è agire prima di ponderare le scelte: immaginate. Che disastri si possono fare con la superficialità!

**I luoghi comuni:**

il "17": simbolo di disgrazia.

Dai romani: "XVII" anagramma di "VIXI" = "ho vissuto" quindi "sono morto!"

Ecco spiegato lo stupido arcano!

Se il tuo corpo di sta informando che non puoi farcela e tu ce la fai, quante cose ci sono che puoi fare e non fai?

La vita... o la cavalchi o ti cavalca.

SAPERE  
**AREA COGNITIVA**

SAPER FARE  
**AREA PROFESSIONALE**

SAPER ESSERE  
**AREA SPIRITUALE**

**Sapere**, nell'area cognitiva, è un dato positivo ma non è il solo.

Sapere, senza azione, è solo un potenziale, ma non un movimento.

Fra chi sa leggere e chi non legge, non vi è differenza se chi legge non mette in pratica.

**Saper fare**. Mettere in pratica le proprie conoscenze.

Inoltre ci vuole il **saper essere**. L'Etica.

Se sai, se sai fare e sai essere, allora c'è congruenza.

LE 3 ARMI DELL'ORATORE

Verbale

Paraverbale

Non verbale

I 4 ELEMENTI CHIAVE DELL'ANCORAGGIO

INTENSITÀ dello stato  
TEMPISTICA dell'ancora.  
UNICITA' dello stimolo.  
RIPRODUCIBILITA' dell'ancora

*“L'aquila vola in alto e sola, mentre i corvi, le cornacchie e i tordi volano in basso e insieme!” Omar Falworth*

Noi siamo quelli che fanno qualcosa di diverso, non siamo quelli che vanno in fabbrica tutti insieme.

...Quelli che sperano che qualcuno ci possa sistemare, quelli che se non ci aiutano non potremo sopravvivere...abbiamo bisogno di suicidarci per dire che non troviamo lavoro?

Noi abbiamo scelto una professione dove ci mettiamo in gioco.... e accettiamo di essere diversi.

“ Andai nel bosco trovai due vie, una più battuta e l'altra meno battuta. Ho scelto l'altra ed è per questo che sono diverso ”. ( Frost )

Quella meno battuta è la nostra via.

I corvi chi sono?

sono i pessimisti, i parenti che ci hanno detto che non faceva per noi...

**AIUTA I TUOI COLLABORATORI A RAGGIUNGERE IL MASSIMO  
POTENZIALE**

ciò che fa la forza è la squadra, il team, non l'io.

**IL MIGLIOR MINUTO CHE SPENDI È QUELLO CHE INVESTI NELLE  
PERSONE**

**IL SUCCESSO TI STA CERCANDO... NON TI NASCONDERE**

“ zio Mike ”