



Durante queste festività, desidero proporvi, attraverso **la voce autorevole di colleghi, amici e formatori cari ad Hi-Performance**, delle **riflessioni** su un argomento caldo di questi tempi: **il successo**.

Oggi, iniziamo con un tre domande a **Michele Tribuzio**, manager, formatore ed editore, socio AIF, Coach in PNL (certificato da John Grinder), laureato in Scienze Agrarie, con master in Formazione per Formatori.

Di **“zio Mike”**, come Michele Tribuzio ama farsi chiamare, **apprezzo lo stile e la classe che ha nel trattare con le persone**.

Se c'è qualcuno che incarna alla perfezione i principi di Dale Carnegie sulle relazioni umane questo è proprio lui.

Ecco a voi l'intervista:

1) Perché ti consideri una persona di successo?

Non sono io a considerarmi una persona di successo, sono gli altri a considerarmi tale.

Io posso solo dire che sono un umile servitore del popolo...Il popolo paga bene ed io continuo a servirlo.

2) Che cosa è il successo per te?

Il successo è scienza.

Un Premio Nobel è “Nobel” dopo che all'accademia del Nobel dimostra che quella scoperta scientifica è dimostrabile sempre e non una futile teoria.

E se il successo è scienza significa che **noi possiamo avere tutte le coordinate per avere successo**.

L'insuccesso è solo un problema di non-conoscenza.

In questa scienza, **il primo vettore è il “rapport”**, cioè la capacità di **entrare in sintonia con le persone (intelligenza emotiva)**.

In **“Capirsi al primo Sguardo” (DVD pubblicato da Macroedizioni – www.micheletribuzio.it)** spiego proprio come fare a creare “rapport” ed empatia con i nostri interlocutori sin dal primo incontro, attraverso lo studio della **Fisiognomica** (“la vita sul volto”!), della **Psicosomatica** (“ il corpo come biglietto da visita della mente”) e della **Semiotica** (il linguaggio dei segni. Dal non verbale alla Grafologia, deambulazione, ballo...).

Il secondo vettore è **la competenza**, eccellenza nella performance, cioè essere all'altezza del proprio compito, **diventare i migliori nel proprio campo (intelligenza razionale)**.

Terzo vettore è **l'entusiasmo: Dio dentro**.

Se non si è coinvolti in quello che facciamo, non funziona, perché si nota subito l'incongruenza, o meglio " l'inconscio tradisce il conscio ".

Il messaggio è: **"credo in quel che dico"**

Quarto vettore è **l'etica (intelligenza spirituale)**.

Confucio 600 anni prima di Cristo diceva: "non fare agli altri quello che non vorresti fosse fatto a te".

Poi venne Cristo e disse: "fai al tuo prossimo quello che vorresti che il prossimo facesse a te", ossia "agisci nel bene del prossimo".

L'etica è tra questi due punti.

O stai fermo e non fai danni o, se devi muoverti, fai qualcosa di buono.

3) Cosa fare per diventare persone di successo?

In parte ho già risposto, qui aggiungo: puntare sul **"Power"**, o meglio sul potere della nostra mente, "fare i compiti a casa", superare il minimo standard.

Nello specifico: sforzo ed impegno.

Il primo passo da fare è **"non andare con le pecore"**, ma essere degli **anticonformisti ponderati**.

Se vuoi di più, devi fare di più rispetto agli altri e devi farlo con costanza!

Solo con l'impegno, lo straordinario può e deve diventare ordinario.

Il successo si nutre "dall'essere in credito" nei confronti dei colleghi, dei partner, amici ed affetti ed in particolare con le persone conosciute da poco. Dando, quindi, sempre qualcosa in più rispetto a quello che si riceve!

Nel ringraziare "zio Mike", per l'entusiasmo e la disponibilità dimostrata, vi do appuntamento a domani con un'intervista ad un ospite d'eccezione.

Nello Acampora