



Caro Amico, cara amica

prima di cominciare questo seminario insieme, vorrei esprimerti tutta la mia gioia e la mia riconoscenza per avermi accordato la tua fiducia. È per me e per tutto il mio Team di Trainer e Tutor un grande privilegio poter essere per questi tre giorni i tuoi "coach" personali.

Per definizione un allenatore è colui che spinge un campione a dare il meglio di sé, a non mollare mai, neanche (o forse è meglio dire soprattutto) quando le cose diventano difficili. Riconoscere i propri limiti e superarli ogni giorno non è cosa da tutti; essere un Leader non è cosa da tutti, ma per chi sceglie di vivere con passione ogni giorno della propria vita, affrontando le sfide che questa gli pone e plasmando il proprio destino, essere Leader di Se Stessi diventa una condizione imprescindibile.

E finalmente è arrivato il momento di cominciare: sappi che in questo weekend mi aspetto da te un impegno totale.

Esiste una regola che governa la vita di ognuno di noi, secondo la quale tutto ciò che otteniamo è strettamente connesso a quanto diamo, pertanto, se vorrai il massimo, non risparmiarti!

Ti auguro un ottimo lavoro e una vita piena di soddisfazioni.

Con profondo rispetto ed amicizia,

Roberto Re

## CHI È ROBERTO RE

**Oltre 30 anni di esperienza “sul campo”,** più di **400.000 partecipanti** ai suoi corsi e migliaia di giornate d’aula, fanno di **Roberto Re** uno dei **numeri uno** in Europa nel settore dello sviluppo personale e tra i maggiori esperti di comunicazione, leadership, formazione aziendale e coaching.

Dopo gli studi scientifici prima e sociologici poi ha interamente dedicato la sua vita alle strategie di **peak performance** e alla **crescita personale**.

La sua formazione è stata curata direttamente da **Anthony Robbins**, ritenuto il miglior formatore a livello mondiale.

Nel 1992 è co-fondatore di **HRD Training Group**, Società leader in Italia nella formazione manageriale, comportamentale e nello sviluppo personale, di cui è attualmente unico titolare e **Master Trainer**.

È autore di numerosi audio/video corsi e di popolari libri best seller Mondadori tra cui **“Leader di te stesso”**, manuale di self-help più letto in Italia con quasi mezzo milione di copie vendute, **“Smettila di incasinarti!”**, libro sulle dieci strategie più comuni di incasinamento, **“Cambiare senza paura”**, incentrato sul vincere la sfida del cambiamento e **“Da manager a leader”**, manuale rivolto a tutti i Business che vogliono. Con Roy Martina, medico olistico di fama internazionale, ha scritto a quattro mani **“Energy!”**, un libro sul benessere psicofisico. È curatore della collana **“Libri da Leader”** e di **“Coach di te stesso”**, composto da 30 libri e video tutorial sul self-coaching. In totale ha superato **1.000.000 di copie di libri venduti**.

Per le sue indiscusse capacità nel settore della formazione e della crescita personale è costantemente ospite di numerose trasmissioni radiotelevisive e parlano di lui le principali testate nazionali.

Nel 2011 ha ideato l’**Italian Leadership Award**, che ha premiato negli anni italiani illustri del mondo dell’imprenditoria, dello sport, dello spettacolo e del sociale. Nel 2012 ha prodotto il primo docufilm sulla leadership, **“The Leadership Factor”**, che ha visto la partecipazione di personaggi del calibro di Laura Biagiotti, Oliviero Toscani, Mario Moretti Polegato, Domenico De Masi, Elio Fiorucci, Ottavio Missoni e Dan Peterson.

È il creatore di diversi videocorsi On Demand di grande riscontro tra cui **“Programmati per vincere”**, il più autorevole corso online di preparazione mentale per sportivi, **“PNL REvolution”**, vero e proprio master online sulla PNL (Programmazione Neuro Linguistica) e **“Master Speaker”**, il corso per imparare a comunicare in pubblico con efficacia.

Dopo il periodo della pandemia nel 2021 ha lanciato il corso Online **“REstart”** di 3 giornate, che ha avuto oltre **3.500 partecipanti collegati da tutta Italia** e dall'estero, per ripartire nel migliore dei modi replicato poi con altrettanto successo nel 2022.

Inoltre dal 1997 la sua **“HRD Academy”** continua ad essere il programma formativo di riferimento sulla Leadership Personale, confermandosi costantemente come il più riconosciuto, apprezzato e frequentato percorso di formazione del settore.

L'**eccezionale comunicativa**, l'**instancabile energia**, la **carica motivazionale** che è in grado di trasmettere, sono le sue caratteristiche principali, alle quali va aggiunta una non comune conoscenza della natura umana e di tutte le più aggiornate tecniche e strategie per il cambiamento, che ne fanno uno straordinario “coach” personale.



Manuale ad uso esclusivo del corsista.

Ogni riproduzione, parziale o totale, del presente manuale è rigorosamente vietata  
a meno di espressa autorizzazione scritta da parte di HRD Training Group Srl.

I marchi, loghi, denominazioni di aziende citati sono di proprietà dei rispettivi titolari  
e sono protetti dalla normativa vigente in materia di copyright.

**BE YOUR  
BEST!**



## APPRENDIMENTO e RITENZIONE

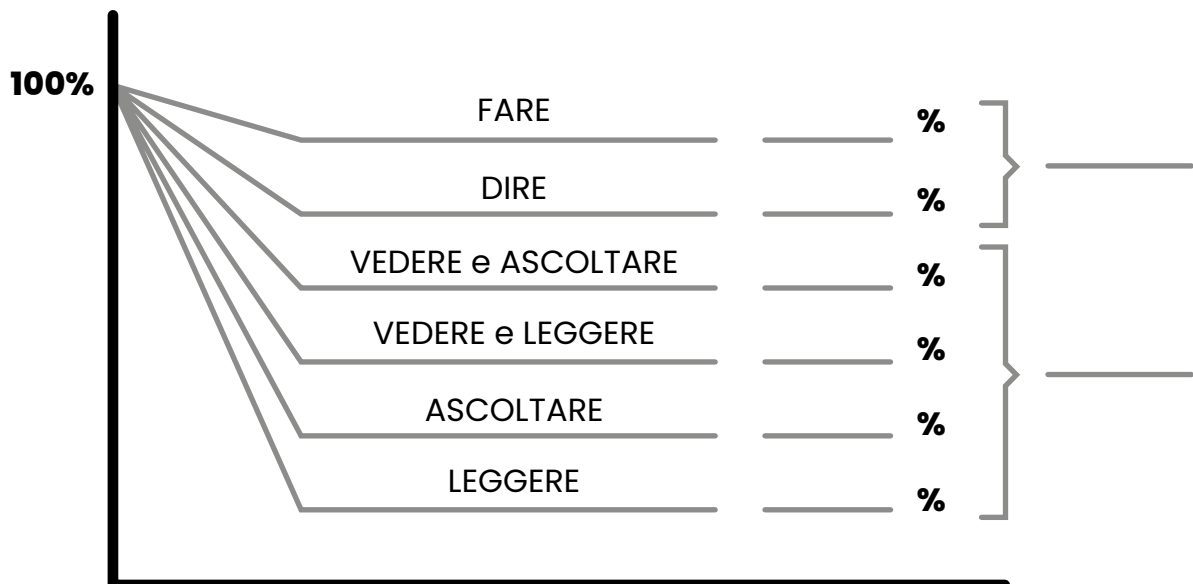
Esistono due sistemi di apprendimento:

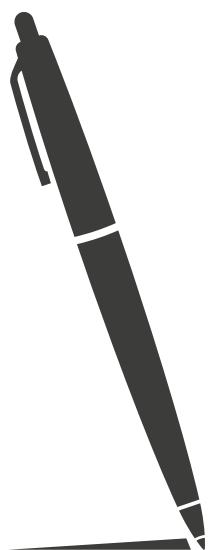
\_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_.

Nell'apprendimento attivo si viene \_\_\_\_\_

mentre in quello passivo ci si limita a \_\_\_\_\_ o

\_\_\_\_\_ senza venire coinvolti.

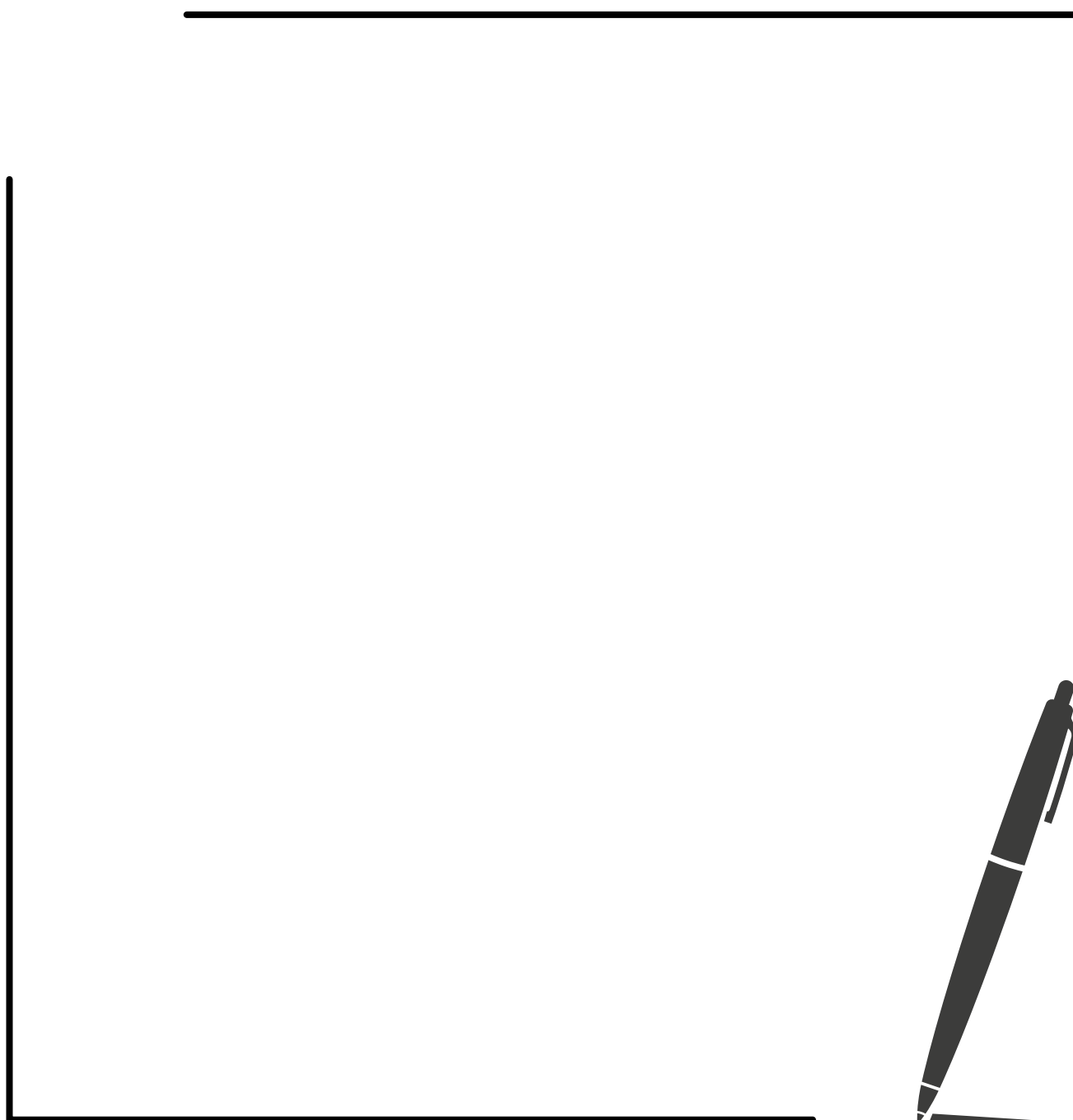






## **REGOLA NUMERO 1 PER ESSERE “YOUR BEST”:**

**ALZA I TUOI \_\_\_\_\_!**



Se vuoi ricevere le massime ricompense, devi vivere ai massimi standard.  
Il tuo livello non deve essere solo buono, non deve essere solo eccellente...  
deve essere \_\_\_\_\_!

L'unico modo per creare una qualità di vita straordinaria è di gestire la  
forza della tua \_\_\_\_\_ e di sviluppare ciò che gli  
altri potrebbero vedere come aspettative "irragionevoli".

*Porta avanti le tue aspettative irragionevoli  
con uno straordinario livello di pianificazione,  
impegno, persistenza, flessibilità e azione.*

**TRASFORMA I TUOI**

\_\_\_\_\_ **IN** \_\_\_\_\_ **!!**

*Non c'è passione nel vivere in piccolo,  
nel progettare una vita che è inferiore  
alla vita che potresti vivere.*

**Nelson Mandela**

Sii sincero con te stesso...

In quali Aree ti stai accontentando di Standard bassi?

In quali situazioni ti stai accontentando?

Cosa continui a "tollerare" da troppo tempo?

---

---

---

---

---

---

---

---

Quali sono i tuoi OBIETTIVI personali e professionali?

**Cosa vuoi VERAMENTE?**

---

---

---

---

---

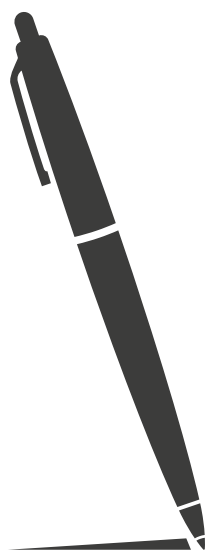
---

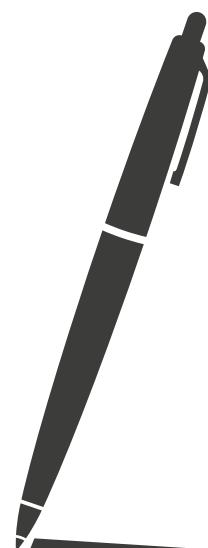
---

---

*Quando il PERCHÉ è abbastanza forte  
il COME non è mai un problema!*

**Roberto Re**







# **GESTIONE DELLE EMOZIONI**





## IL POTERE DELLE EMOZIONI

**Il potere massimo nella vita è delle emozioni  
perché guidano qualsiasi cosa!**

**Le emozioni sono la forza che guida qualsiasi azione umana.**

Cominciano guerre, interrompono relazioni, possono spingere le persone all'omicidio, sono causa di nuove creazioni. Sono alla base della musica. Tutto scaturisce dalle emozioni. Puoi convincere te stesso che tutto il resto sia più importante, ma senza emozioni non c'è nulla. Sono la nostra ricompensa o la nostra punizione.

**Ci possono guidare, eccitare, tormentare, immobilizzare, sedurre, far dubitare o ispirarci.** Il loro impatto è illimitato. Hanno condizionato la storia, entrambi i mondi e noi stessi.

**Qual è la fonte di questa potente forza nel destino umano?**

Chi è il creatore di queste esperienze che viviamo? Come possiamo non solo lasciar condizionare ma dirigere la qualità della nostra vita emotiva una volta per tutte?

Spesso sentiamo che le persone hanno maggiori condizionamenti perché provengono da famiglie "disagiate".

Spesso abbiamo conosciuto persone con brutte esperienze alle spalle che hanno costruito vite che sono testimonianza di indomito potere spirituale.

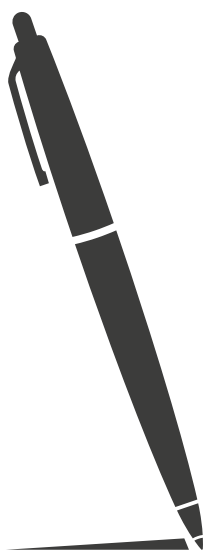
**Gli essere umani non sono fragili!**

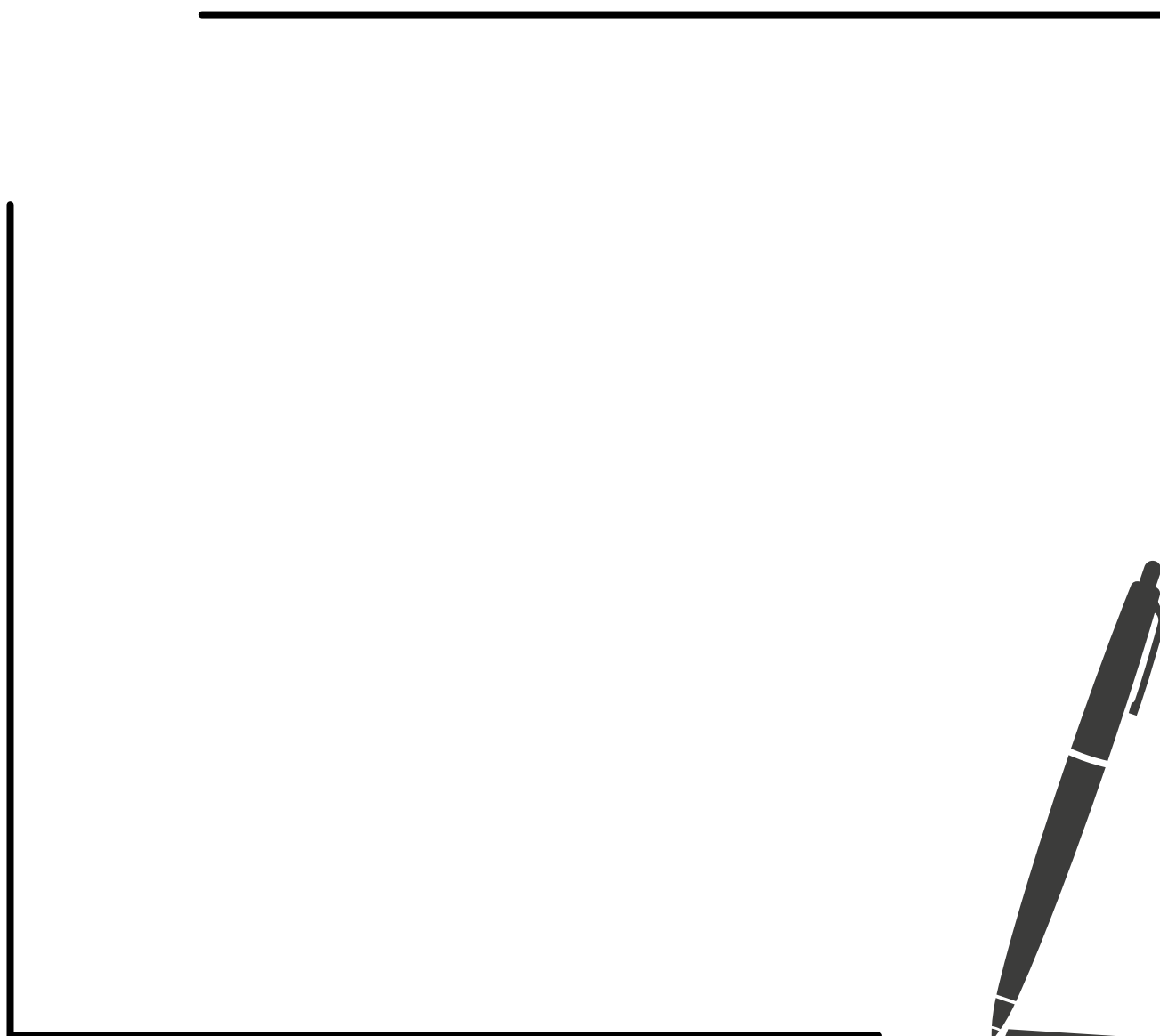
Riusciamo a riprenderci molto più facilmente, siamo più potenti e flessibili degli "esperti" che non ci hanno mai dato credito di esserlo.

La gestione delle emozioni necessita che smettiamo di giustificare le nostre difficoltà presenti a causa del passato! Il nostro passato non è uguale al nostro futuro, a meno che non continuiamo a viverci dentro!

*La nostra mente può fare di un inferno un paradiso  
e di un paradiso un inferno.*

**John Milton**





*Sono solo le persone superficiali ad avere bisogno di anni  
per liberarsi da un'emozione.*

*Un uomo che sia padrone di se stesso può porre fine a un dolore  
con tanta facilità quanto può inventarsi un piacere.*

*Non voglio essere in balia delle mie emozioni.*

*Voglio servirmene, goderle e dominarle.*

dal libro "Il ritratto di Dorian Gray" di Oscar Wilde

## FAI UN INVENTARIO

**La mia lista di tutte le emozioni positive e negative  
che sperimento in una settimana media:**




---

---

---

---



---

---

---

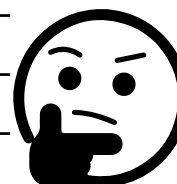
---

---

---

---

---




---

---

---

---



---

---

---

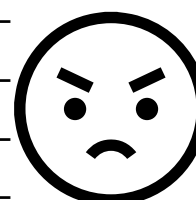
---

---

---

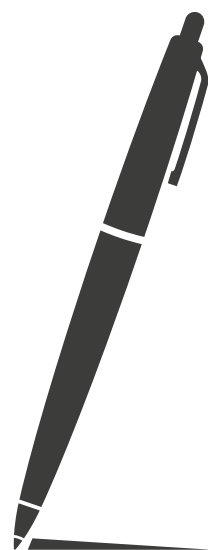
---

---



*È la mente che fa sani o malati,  
che rende tristi o felici, ricchi o poveri.*

**Edmond Spencer**



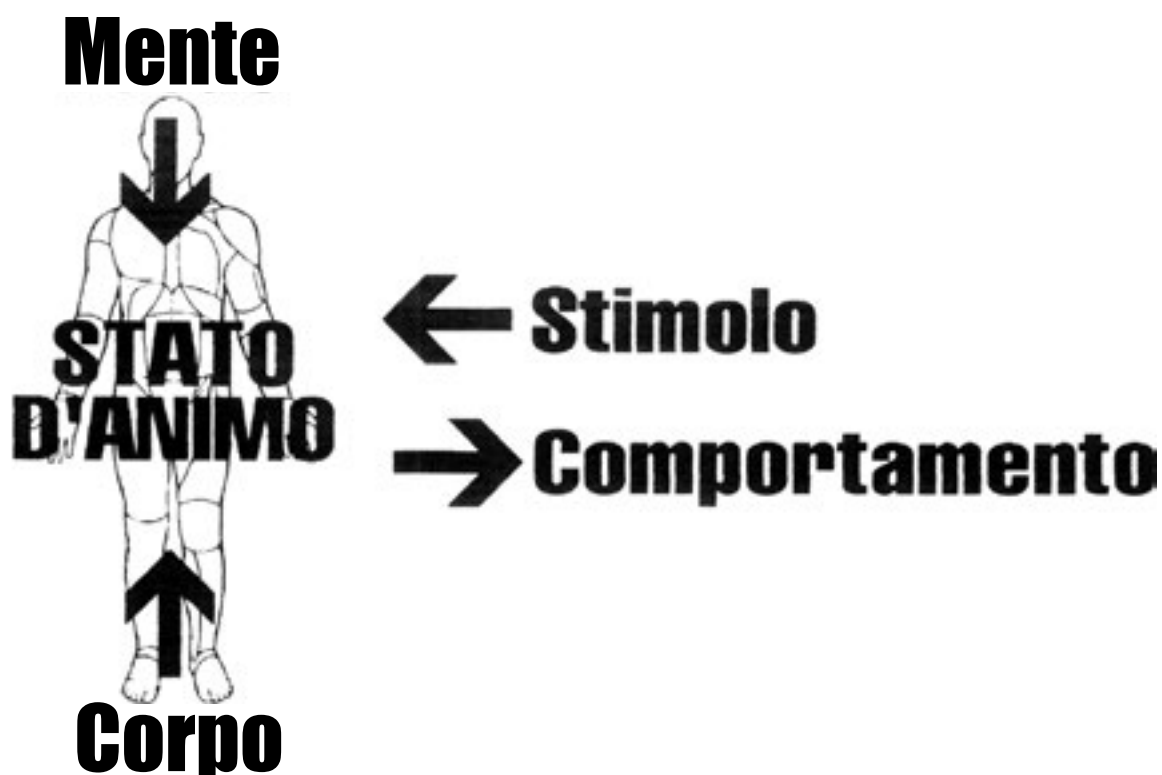
## DA COSA DIPENDE IL COMPORTAMENTO UMANO:

**STATO —→ COMPORTAMENTO**

Il tuo stato (di mente e corpo) determina il tuo comportamento.

In particolare lo stato emozionale governa la tua mente e il tuo corpo in ogni istante corrisponde ad un preciso comportamento.

Se sei arrabbiato, ti comporterai in modo diverso di quando ti trovi in uno stato ansioso.



## **RISULTATI: le conseguenze**



### **COMPORTAMENTO: l'effetto**

il comportamento è il veicolo  
per esprimere le emozioni



### **EMOZIONI: la causa**

Le emozioni sono il motore  
che spinge ogni comportamento



## **LA TRIADE**

### **FISIOLOGIA**

BIOCHIMICA  
STRUTTURA  
MOVIMENTO

### **DIALOGO INTERNO**

LINGUAGGIO  
METAFORE  
INCANTESIMI  
DOMANDE

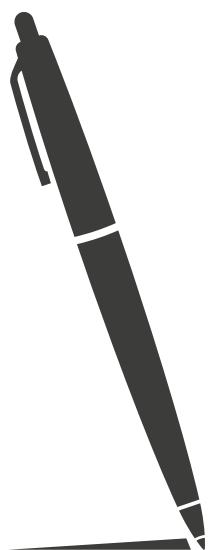
### **FOCUS**

SUBMODALITÀ  
V.A.K

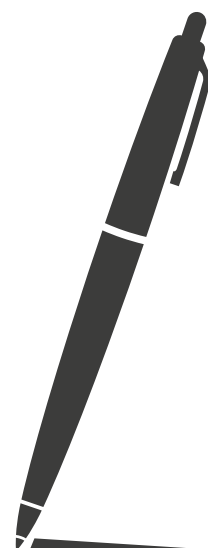


## **CREDENZE**









## IL POTERE DELLA VISUALIZZAZIONE

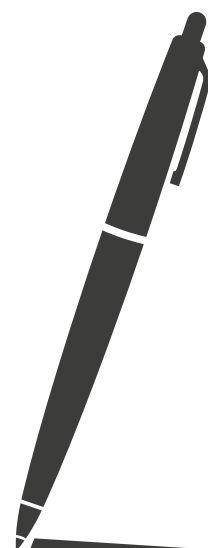
Il potere della visualizzazione ti permette di **allenare la mente** per affrontare ogni situazione nelle migliori condizioni.

La scienza ha più volte dimostrato la reale efficacia della visualizzazione mentale in qualsiasi ambito, specialmente nello sport, per raggiungere elevate prestazioni.

**Concetto fondamentale alla base di ogni tecnica di visualizzazione:**

*La mente non distingue  
un'esperienza **vividamente immaginata**  
da un'esperienza **realmente vissuta***







# **BENESSERE PSICO-FISICO**



**OGNI CAMBIAMENTO, OGNI MIGLIORAMENTO,  
OGNI EVOLUZIONE, OGNI SALTO DI QUALITÀ...  
TUTTO PARTE DA UNA**

\_\_\_\_\_!

*È nel momento delle decisioni  
che si crea il tuo destino!*

**Anthony Robbins**

## **DECIDERE**

DE-CÌ-DE-RE

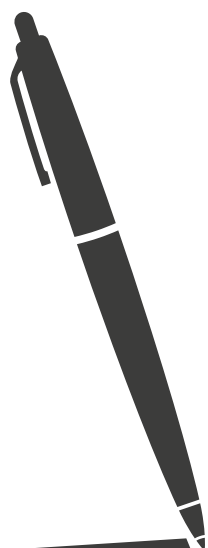
SIGNIFICATO: Stabilire

ETIMOLOGIA dal latino: *de-cidere* tagliare via



**Decidere vuol dire letteralmente**

**“RECIDERE L’ \_\_\_\_\_!”**





## Perché la tendenza generalizzata è quella di rimandare le decisioni o addirittura delegarle a qualcun altro?

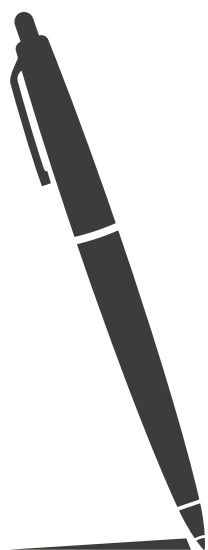
[illegible]

**1.** \_\_\_\_\_

## 2. \_\_\_\_\_

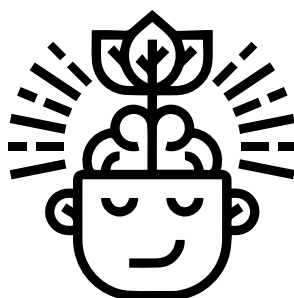
### 3. Mancanza di \_\_\_\_\_

#### 4. Stato privo di \_\_\_\_\_ potenzianti



# IMPARA AD USARE LA MENTE A TUO VANTAGGIO!

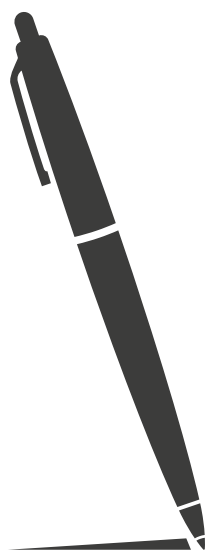
## Stare bene è una questione di testa!



*"Chiudi gli occhi e immagina un uomo o una donna di 80 anni..."*

## Come la vedi?

[illegible]



**Riguardo al mondo del benessere  
(salute, alimentazione, sport...)  
abbiamo un'infinità di**

\_\_\_\_\_!



**Alla base di ogni cambiamento ci sta la**

\_\_\_\_\_

**Le due forze che guidano  
la nostra motivazione sono**

\_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_

Imporsi le cose solo per \_\_\_\_\_

di \_\_\_\_\_

non funziona a lungo termine!

**PERCHÈ UN CAMBIAMENTO VENGA MANTENUTO NEL TEMPO  
DEV'ESSERE DIVENTATO "PIACEVOLE"!**

Uno dei più grossi problemi per quel che riguarda il nostro benessere psico-fisico è che:

Abbiamo associato \_\_\_\_\_

a ciò che ci fa \_\_\_\_\_

e \_\_\_\_\_

a ciò che ci fa \_\_\_\_\_!

**Cosa ti ha impedito fino ad ora di raggiungere i tuoi risultati?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## COME LIMITIAMO NOI STESSI?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

### Alcuni esempi:

*"Vabbé, dai... Non è poi così grave."*

*"Anche se non lo faccio subito non muore nessuno!"*

*"Dopotutto molta gente sta benissimo lo stesso..."*

*Adesso non esageriamo!"*

### LE GIUSTIFICAZIONI DEL FUMATORE:

*"Dopotutto di qualcosa si deve morire!"*

*"Mio nonno è campato fino a 90 anni e fumava come un turco!"*

*"Ci sono tante altre cose che fanno male!"*



## **DOBBIAMO AVERE IL CORAGGIO DI GUARDARE IN FACCIA LA REALTÀ!**

### **DOMANDE CHE GENERANO DOLORE:**

*“Quali potrebbero essere le conseguenze negative di questo comportamento?”*

*“Quanto mi potrebbe costare non cambiare?”*

*“Quali effetti potrebbe avere sulle persone che amo?”*

*“Che effetti negativi ha avuto sulla mia vita?  
Come mi fa stare veramente?”*

### **DOMANDE CHE GENERANO PIACERE:**

*“Come mi farà stare effettuare questo cambiamento?”*

*“Che effetti positivi avrà?”*

*“Cosa mi permetterà di fare?”*

*“In che modo migliorerà la qualità della mia vita?”*

*“Chi ne beneficerà oltre a me?”*



## OCCHIO ALLA TUA VOCINA INTERNA!

*"Ma a chi la vuoi dare a bere?"*

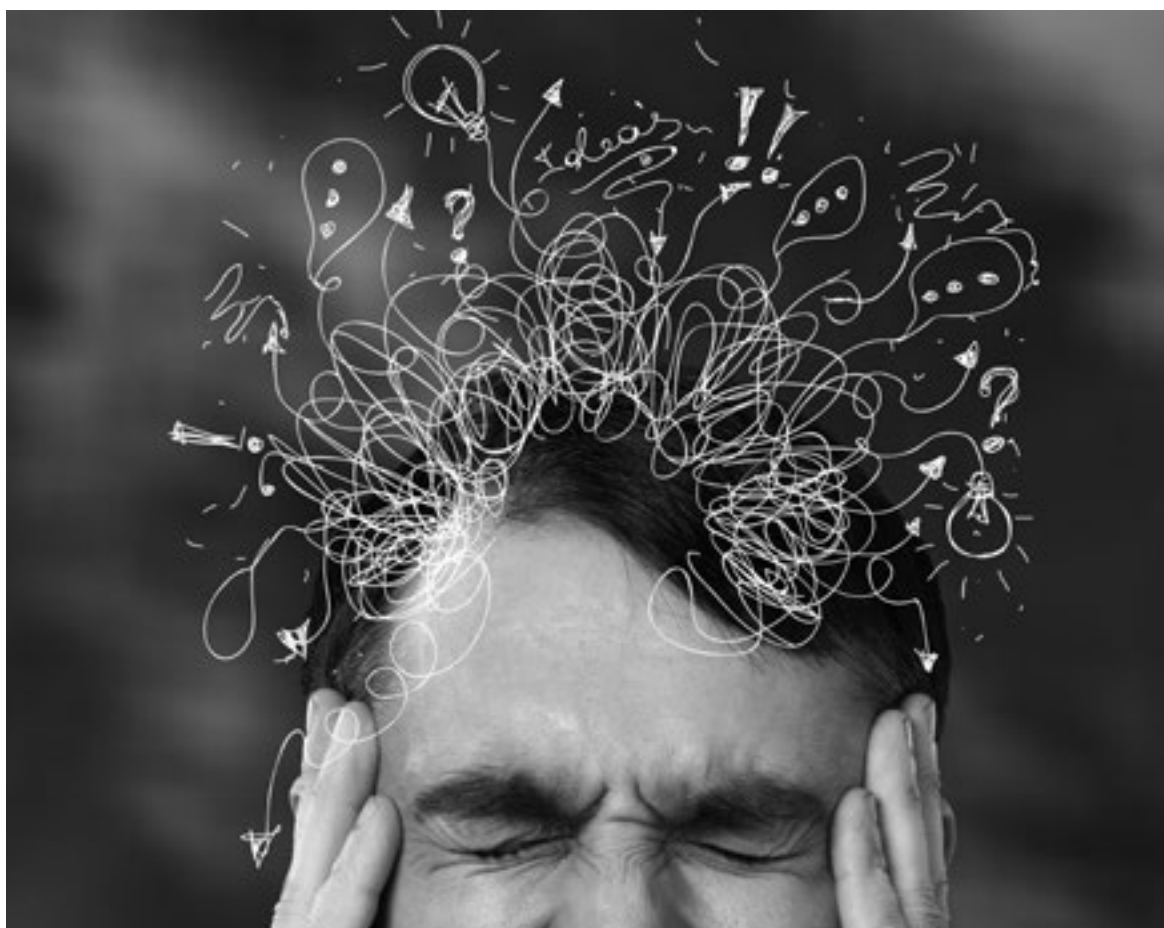
*"Non ce la farai mai..."*

*"Mi conosco, con me non funzionerà mai"*

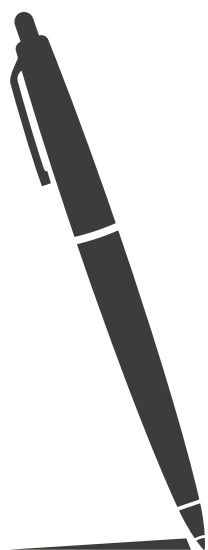
*"Non fa per me"*

*"Mi sto solo prendendo in giro"*

*"Sono troppo pigro per riuscirci..."*



## GESTISCI IL TUO DIALOGO INTERNO!



# CAMBIA LA TUA IDENTITÀ!



### Come vedi te stesso riguardo al tuo benessere psicofisico?

## Cosa credi riguardo a te stesso, alle tue possibilità di cambiare e migliorare?

### Cosa credi riguardo a ciò che puoi o non puoi fare?

## O riguardo alle conseguenze?

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

## QUAL È IL TUO PRINCIPALE OBIETTIVO PER IL TUO BENESSERE PSICO-FISICO?

[illegible]

## Perché è importante per te?

## Cosa ti darà?

## Come ti farà stare?

## Cosa cambierà in meglio nella tua vita?

## Cosa ti costerà il non farlo?

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

# **RICORDA CHE SEI LA PERSONA PIÙ IMPORTANTE DELLA TUA VITA!**

**Il segreto è stare bene con se stessi.  
Solo allora, ovunque andrai,  
sarà il posto più bello del mondo!**





# **GESTIONE DEL TEMPO E DEGLI OBIETTIVI**





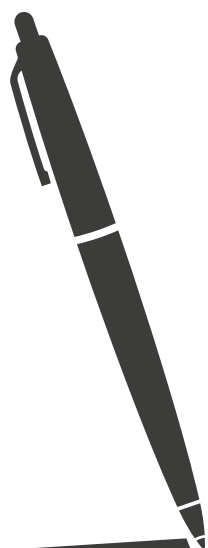
## **“MENTALITÀ DEL FARE” Vs “MENTALITÀ DEL RISULTATO”**



**Puoi fare \_\_\_\_\_ ,  
ma non puoi fare \_\_\_\_\_ !**

*L’AFFACCENDATO è lo \_\_\_\_\_  
del nuovo millennio.*

**Roberto Re**



## 80/20

# Il Principio di Pareto per Aumentare l'Efficienza

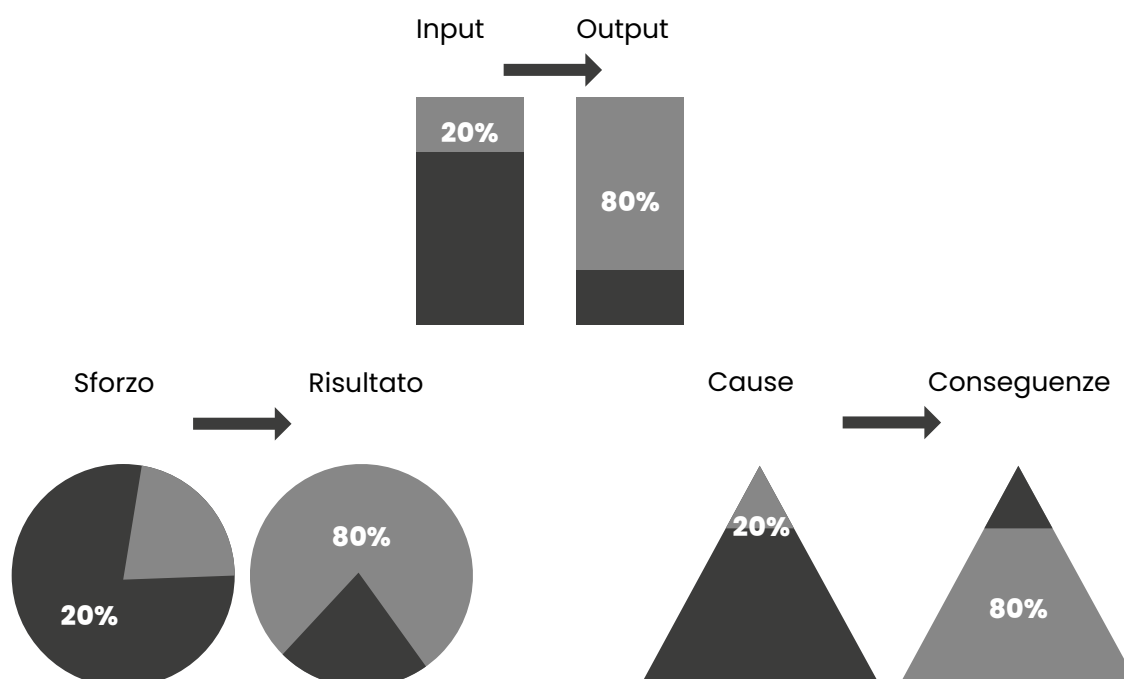
**Se vuoi ottenere di più, devi fare di meno, concentrando le tue energie su ciò che fa più la differenza.**

Esistono diverse regole e strategie riconosciute per essere più efficiente, migliorare risultati e ottenerne di migliori rispetto alla concorrenza...

Il principio Pareto o la regola del 80/20 è uno dei più semplici e potenti strumenti di gestione dell'impresa.

È un modo facile e veloce per valutare, capire e ottimizzare praticamente qualsiasi situazione che riguarda una gestione efficiente ed efficace rivolta ai propri risultati.

Il Principio di Pareto prende il nome da Vilfredo Pareto (1848-1923), economista-sociologo italiano, professore di economia politica a Losanna, in Svizzera, che ha scoperto e descritto l'effetto 80/20.



## **Comprensione e utilizzo della regola 80/20 di Pareto**

La norma Pareto 80/20 è comunemente utilizzata (e anche ignorata a un costo considerevole) in molti aspetti della gestione sia organizzativa e sia privata.

Il principio di Pareto è estremamente utile nel portare la chiarezza rapida e facile a situazioni e problemi complessi, soprattutto quando si deve mettere a fuoco il problema e la soluzione.

La regola di Pareto a livello semplice suggerisce che, se esistono due gruppi o gruppi di dati correlati tipicamente causa ed effetto, o input e output la correlazione che si misura dai dati della realtà sono che:

- “L’80 per cento dell’output è prodotto dal 20 per cento degli input”
- “L’80 per cento dei risultati è dato dal 20 per cento delle cause”
- “Il 20% della natura dei costi genera l’80% in valore assoluto dei costi”
- “Il 20% dei clienti genera l’80% dei ricavi”
- “Il 20% dei prodotti genera l’80% dei ricavi”
- “Il 20% delle cause di non conformità genera l’80% delle non conformità

**Questa relazione la potete applicare a qualsiasi genere di variabile.**

Il principio di Pareto è un modello o teoria estremamente utile, con applicazioni infinite.

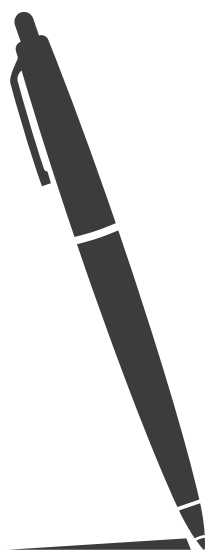
Le ragioni del rapporto 80/20 è diventato il rapporto “standard” perché sui grandi numeri rimane il rapporto più sorprendente e comunemente presente nella realtà.

Tale principio è estremamente utile per pianificare, analizzare e risolvere i problemi e raggiungere gli obiettivi.

## LO SFORZO SPRECATO

Facendo una rapida analisi di “Pareto” scoprendo questa realtà, i responsabili delle decisioni possono vedere in modo chiaro dove dirigere i loro sforzi, e probabilmente ridurre un sacco di situazioni in perdita e meglio focalizzare le proprie energie.



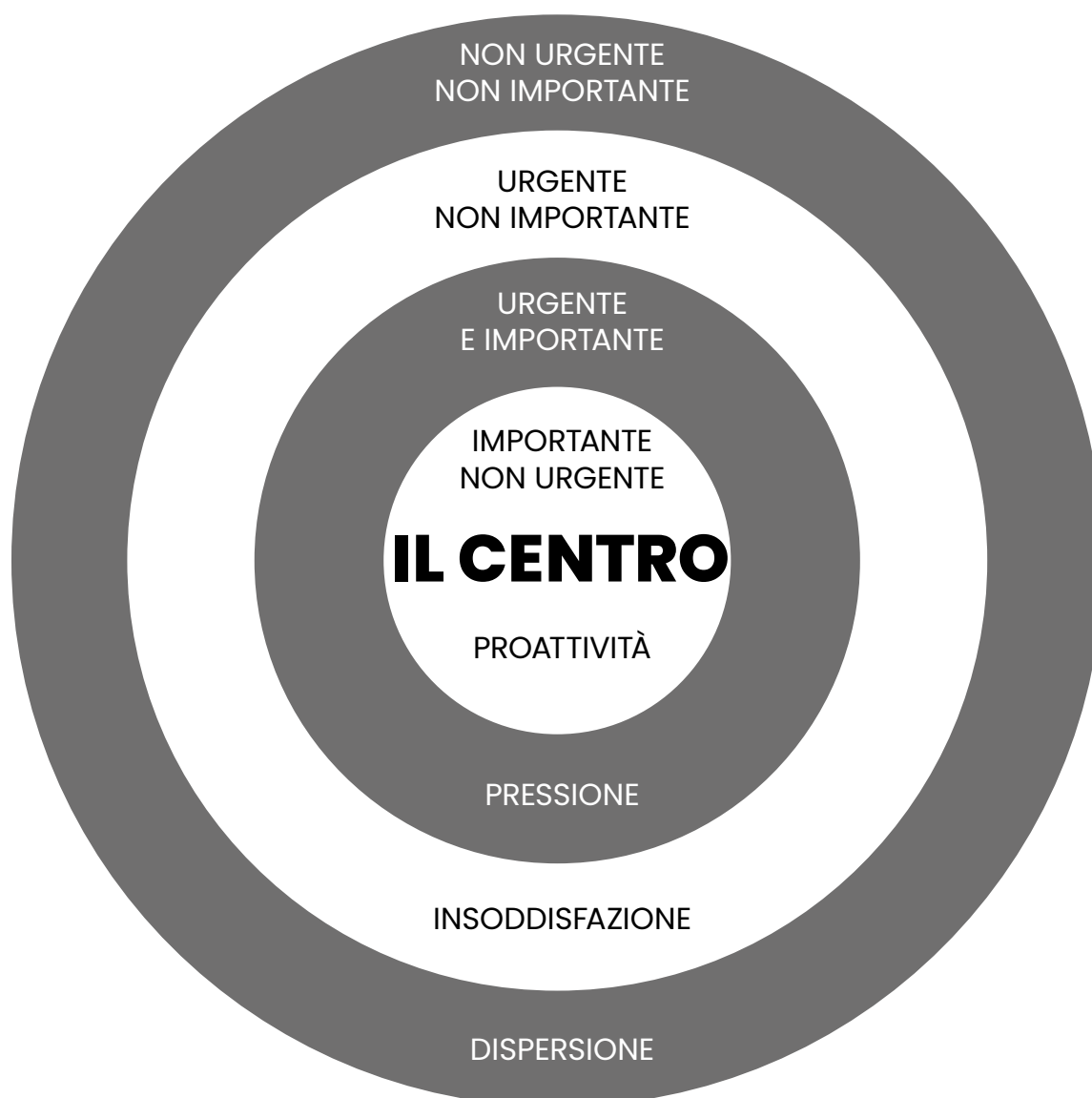


## IL BERSAGLIO DEL TEMPO QUAL È IL FOCUS DELLA TUA VITA?

La domanda è: **Dov'è concentrato il focus della tua vita?**

Stai spendendo la maggior parte del tuo tempo in distrazioni? Delusioni? Richieste? O nel "Centro" nell'area in cui risiedono i più alti raggiungimenti? Se pianifichi la tua settimana, assicurati che se ti poni degli obiettivi, il tuo focus deve essere concentrato il più possibile su queste cose che sono importanti per te.

Puoi anticipare queste cose che diventeranno importanti per te, evitando l'urgenza e sperimentando la gioia nel raggiungimento ultimo che meriti.



**NON URGENTE E NON IMPORTANTE*****La Distrazione.***

Quando ti senti stressato dove disperdi il tuo tempo?

Con cosa ti anestetizzi?

Per quanto tempo lo fai?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**URGENTE MA NON IMPORTANTE*****L'insoddisfazione.***

Quali cose hai fatto perché urgenti pur sapendo che c'erano altre cose più importanti?

Per quanto tempo?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## **URGENTE ED IMPORTANTE**

### ***La Pressione.***

Quali cose hai fatto perché ne sentivi l'urgenza (scadenza) e l'importanza?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **NON URGENTE MA IMPORTANTE**

### ***La Proattività.***

Quali cose hai fatto nonostante non fossero urgenti, scegliendo di farle perché sapevi che erano importanti?

Per quanto tempo?

---

---

---

---

---

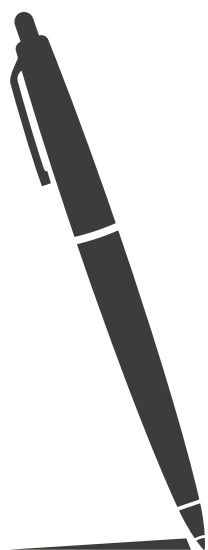
---

---

---

---

---



## ATTIVITÀ AD ALTO VALORE

Se vogliamo prendere in mano la nostra vita dobbiamo imparare a concentrarci sulle Attività ad Alto Valore (AAV). Esse possono essere AAVM, ossia **Attività ad Alto Valore Monetario** oppure AAVE, ossia **Attività ad Alto Valore Emotivo**.

Le AAV sono tutte le attività che fanno parte di 20% che genera l'80% dei risultati pratici ed emozionali nella nostra vita!

- Le AAVM sono quelle che impattano di più sulla nostra attività lavorativa, sulla qualità di quello che facciamo e quindi, in ultima analisi, sui nostri risultati professionali ed economici.
- Le AAVE, invece, non valgono denaro (anzi, spesso ne costano!), ma valgono emozioni positive come gioia, serenità, amore, entusiasmo e divertimento. Sono le attività che ci fanno stare bene, che ci fanno vivere in linea con i nostri valori e che fanno la vera differenza nella qualità della nostra vita.

*Scegli di non sprecare più tempo  
in attività a basso valore  
e concentrati su ciò che più fa la differenza  
per te e per i tuoi cari!*

**Peter Drucker**

**Quali attività a basso valore puoi eliminare, delegare o quantomeno ridurre all'interno della tua vita?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Che cosa devi fare affinché questo possa accadere quanto prima?**

In quali ambiti devi intervenire?

Chi devi formare o responsabilizzare?

Cosa devi cambiare in te stesso, nella tua mentalità, nella tua identità?

---

---

---

---

---

---

---

---

**SCEGLI DI DARE QUALITÀ  
ALLA TUA VITA!**

## WORK AREA:

Ora rifletti su quali sono le Attività ad Alto Valore nel tuo Lavoro.

Quali attività ti daranno più clienti?

Guarda i tuoi compiti e le attività che svolgi, quali faranno avanzare la tua attività in questo momento?

Quali attività ti permettono di creare una maggiore solidità nel medio/ lungo termine?

Scegli le 5 AAV:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## LIFE AREA:

Rifletti su quali sono le 5 principali attività che generano i migliori risultati nella tua vita e che alimentano al massimo ciò che per te è importante.

Scegli le 5 AAV:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



# **GESTIONE DELLE RELAZIONI**





## PENSA “VINCERE VINCERE”

*Non lasciare che qualcuno si allontani da te  
senza stare meglio o senza esser più felice  
rispetto a quando è arrivato.*

**Madre Teresa di Calcutta**

Uno dei modi migliori per far sì che gli altri collaborino volentieri con noi è instaurare dei rapporti **“vincere/vincere”**. Con questa definizione si intende un atteggiamento che abbia a cuore il nostro risultato personale, ma che abbia altrettanta attenzione a un risultato positivo della nostra controparte.

Purtroppo la maggior parte delle persone si **focalizza sul risultato immediato** che gli interessa raggiungere, invece che sul lungo termine. E proprio a causa di questo è più portata a garantirsi la soddisfazione immediata dei propri bisogni, invece che garantirsi un risultato duraturo a lungo termine.

Prendiamo l'esempio di un **venditore** che cerchi a tutti i costi di **“piazzare” il suo prodotto o servizio**, riuscendo magari a convincere in maniera un po' manipolatoria un cliente per il quale quell'acquisto non porta realmente alcun valore aggiunto.

Il venditore avrà raggiunto il suo obiettivo immediato e cioè vendere il suo prodotto, mentre il cliente tornerà a casa con la sensazione sgradevole di aver avuto un rapporto commerciale a quasi esclusivo vantaggio della sua controparte, si sentirà un po' usato, come se avesse dato molto in cambio di niente. Nel caso l'acquisto in questione si rivelasse in seguito altamente positivo e vantaggioso, probabilmente questa sensazione sparirebbe lasciando spazio alla soddisfazione per aver fatto un affare.

Ma se, com'è probabile in questo esempio, nei giorni successivi avrà conferma di esser stato **"fregato"**, è certo che quel venditore non avrà mai più la possibilità di vendergli nulla. È un rapporto **"vincere/perdere"**, dove qualcuno guadagna qualcosa a scapito di qualcun altro. Ma è una vittoria di Pirro, perché il vero risultato ottenuto è quello di aver creato una sfiducia nei miei confronti che impedirà qualsiasi tipo di rapporto duraturo.

Un **rapporto vincere/vincere** è una relazione nella quale **entrambe le parti hanno la sensazione di guadagnare**, dove nessuno dei due si sente prevaricato e trae vantaggio, una relazione, che sia lavorativa o affettiva, nella quale è piacevole stare per entrambi, dove nessuno si sente di aver dato più del giusto. In un rapporto vincere/vincere il venditore offre un prodotto valido e vantaggioso per il cliente e lo offre alle migliori condizioni.

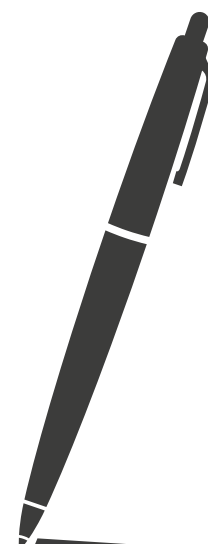
Il compratore è **soddisfatto** e **tornerà volentieri ad acquistare** da quel venditore. Entrambe le parti sono soddisfatte, entrambe hanno "vinto". La stessa cosa accade nelle relazioni affettive tra due persone. Se uno dei due subisce l'altro, le sue decisioni, i suoi ritmi, alla fine non starà più volentieri nel rapporto e cercherà di sganciarsi.

Ogni essere umano ha una componente creativa che ha bisogno di emergere in piena autonomia. Ogni essere umano può crescere ed evolversi soltanto se ha la libertà di scegliere il suo destino, le sue azioni e i suoi pensieri e poi eventualmente metterli a disposizione del partner in **maniera paritaria**, in un **rapporto di interdipendenza**. Se manca questo da una delle due parti il rapporto zoppicherà, forse andrà avanti per un po' trascinato dall'energia del più "forte" dei due, ma alla fine si arenerà, perché non è un rapporto vincere/vincere. Oppure andrà avanti perché uno dei due accetterà di subire, sopportando la relativa insoddisfazione.

Se invece entrambi i partner sono persone autonome, indipendenti, libere e volitive, che non hanno bisogno di dipendere dall'altro per questioni pratiche, che sanno gestire la propria vita in autonomia, essendo presenti senza prevaricazione, lasciando sufficiente libertà senza essere distaccati, allora sarà un rapporto vincere/vincere e potrà durare a lungo, perché ciascuno dei due porterà nella coppia il proprio meglio, ricevendo naturalmente di conseguenza.

**Nell'ambito dei rapporti interpersonali  
esistono 3 categorie di persone:**

- 1.** \_\_\_\_\_
- 2.** \_\_\_\_\_
- 3.** \_\_\_\_\_



## L'IMPORTANZA DEL GRUPPO DEI PARI

Nel rapportarci con gli altri, non possiamo non tenere conto dell'influenza che hanno su di noi. Poche cose sono così importanti per lo sviluppo di un individuo, quanto l'ambiente che lo circonda. E' stato detto che noi diventiamo le persone che frequentiamo. La ragione principale sta nel potere psicologico che ha nei nostri confronti quello che in sociologia viene chiamato gruppo dei pari, ossia le persone con le quali tendiamo a socializzare e che hanno un'influenza emozionale nei nostri confronti. Ti sei mai trovato a fare qualcosa e a preoccuparti per quello che potevano pensarne gli altri?

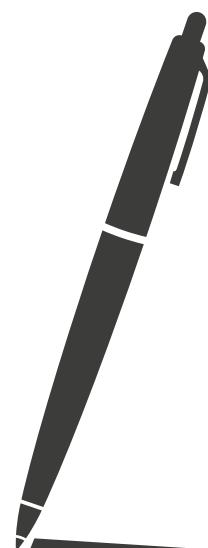
Raramente un individuo supera le \_\_\_\_\_ che ha nei suoi confronti il proprio gruppo dei pari.

Nei confronti del tuo gruppo dei pari hai tre possibilità:

1. Lo \_\_\_\_\_
2. Lo \_\_\_\_\_
3. Lo \_\_\_\_\_

*Ama i tuoi cari,  
scegli i tuoi pari...*

**Roberto Re**



## EVITA I “VAMPIRI DI ENERGIA”! DIRE “NO” ALLE PERSONE NOCIVE



### Evitate le persone nocive!

Sfortunatamente ve ne è un buon numero che vede il mondo come un unico grande problema, di cui voi siete parte. Siamo certi che conoscete il genere: a prescindere da come procedano le cose, esse si concentrano sempre sulla ricerca dei **dettagli negativi** a tutti i costi e senza tregua. La loro abitudine distrugge completamente le relazioni: una sola ventata di energia negativa nei loro occhi può cancellare per sempre il sorriso dal vostro viso. Sono **persone dannose** per la vostra salute e, per tenerle lontane dai vostri confini, vi occorre un'antenna a lunghe frequenze.

Probabilmente strarete pensando: *“Facile a dirsi! State forse dicendo che se il mio amico, che conosco da anni, si lamenta sempre del suo lavoro e della sua situazione familiare, e del fatto che nessuno lo aiuti, dovrei semplicemente voltargli le spalle e andarmene senza ascoltarlo?”.*

No, vi stiamo dicendo di fuggire! Il più rapidamente possibile e il più lontano possibile. La sua costante negatività assorbirà la vostra energia. Che sia chiaro, non ci riferiamo a persone che abbiano un problema serio o siano alla ricerca di aiuto, ma ai piagnucoloni cronici che traggono un

enorme piacere nello scaricare, a ogni occasione, tutta la loro immondizia nel vostro piatto, oltre a informarvi, con un cinismo da elefanti, di ciò che siete in grado e che non siete in grado di fare, soprattutto quando avete davvero un'idea geniale. Demoralizzarvi è il punto forte della loro giornata. Pertanto non permettetelo più.

La vostra vera forza consiste nel **sapere che sta a voi scegliere il genere di persone che desiderate** nella vita e di vagliare nuove opportunità. Probabilmente vi basta unicamente operare le scelte migliori. E' molto semplice. E se questo significa abbandonare qualche persona, ebbene, riuscirete a superare il momento. Ora, date un'occhiata da vicino alle vostre attuali relazioni, e se qualcuno si diverte a trascinarvi verso il basso prendete la decisione di abbandonarlo e di passare oltre. Un semplice esercizio può consistere nel redigere un elenco dei propri amici e contrassegnare con una *S* tutti coloro che ti sostengono e ti incoraggiano a raggiungere i tuoi obiettivi, che sono positivi, stimolanti e costruttivi e invece con una *N* quelli negativi, piagnucolosi che passano gran parte del loro tempo a denigrare o sminuire gli altri e i loro sogni.

A questo punto puoi scegliere liberamente chi frequentare più assiduamente e chi meno. Ricordando che:

*Si tende in genere a somigliare alle persone  
che si frequentano.*

*Pertanto se volete raggiungere il successo,  
dovete frequentare persone di successo.*

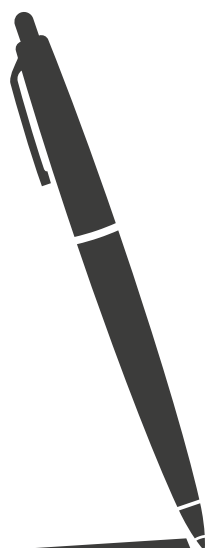
**Jack Canfield**

*Il mio migliore amico  
è colui che tira fuori il meglio di me.*

**Henry Ford**

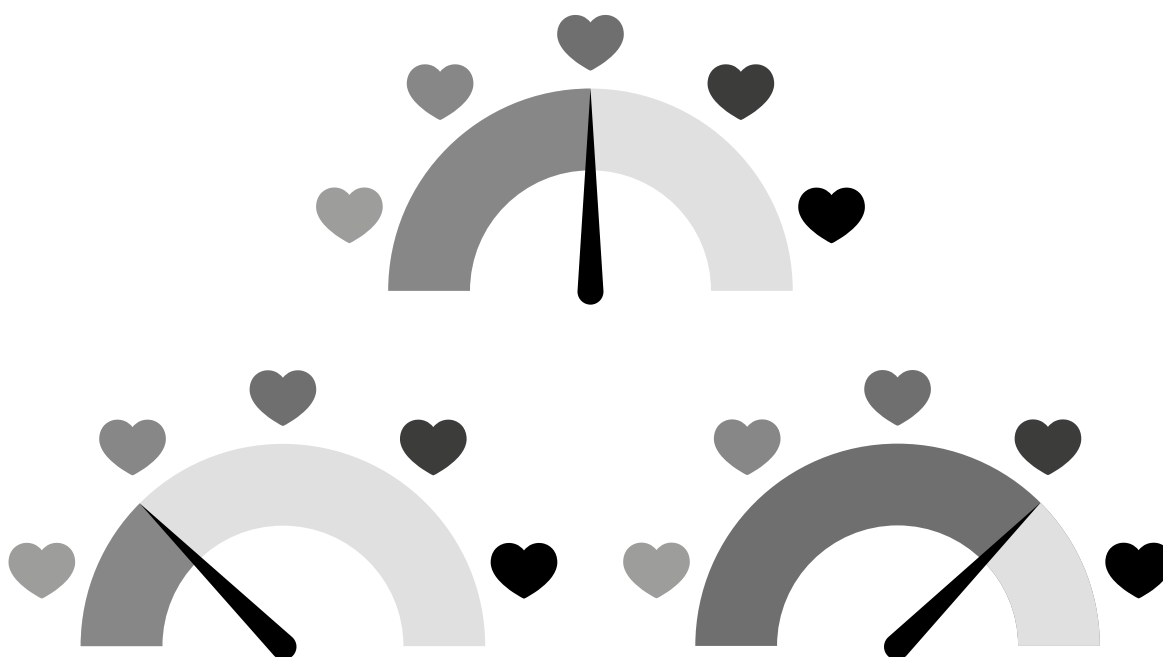
**SII SEMPRE \_\_\_\_\_ ,**

**MA MAI A \_\_\_\_\_ !**





## CONTO CORRENTE EMOZIONALE



*“La metafora del conto corrente emozionale si riferisce alla quantità di fiducia che si è venuta a creare in una relazione. È la sensazione di sicurezza che si prova con un altro essere umano.*

*Quando il conto in fiducia è cospicuo, la comunicazione è facile, istantanea ed efficace. I vostri conti con le persone con cui interagite su una base di regolarità richiedono investimenti più costanti.*

*Se ho l’abitudine di mostrarmi scortese, irrispettoso, scostante, capriccioso, di tradire la tua fiducia, di minacciarti o di atteggiarmi con te con atteggiamenti di superiorità, alla fine il mio conto corrente emozionale cala paurosamente.”*

Tratto da *“I sette pilastri del Successo”* di S. Covey

## Come mantenere il conto corrente emozionale attivo

La metafora del conto corrente emozionale si riferisce alla sensazione di sicurezza che si prova nei confronti di un altro essere umano, alla quantità di fiducia che si è venuta a creare in un rapporto. Vediamo insieme i modi principali nei quali possiamo versare in un conto corrente emozionale.

1. \_\_\_\_\_ la persona.
2. Ascoltare \_\_\_\_\_.
3. Essere attenti alle \_\_\_\_\_ cose.
4. Chiarire bene le \_\_\_\_\_.
5. \_\_\_\_\_ ciò che si dice!
6. Sapere \_\_\_\_\_ quando si sbaglia.
7. Essere \_\_\_\_\_.
8. Dimostrare \_\_\_\_\_.

*Grande Spirito, aiutami a non giudicare un altro  
se prima non ho camminato nei suoi mocassini  
per almeno due settimane.*

**Antico Detto Sioux**

Fai una lista di tutti i membri chiave della tua squadra, di tutte le persone che vorresti avere nella tua squadra. Potrai includere stretti membri della tua famiglia, amici, soci in affari, amici del passato, qualsiasi sia il caso. A fianco del nome di ogni persona, indica un modo creativo attraverso il quale, tu verserai sul loro conto corrente emozionale, entro 2 mesi.

## I MEMBRI CHIAVE DELLA MIA SQUADRA

MODO CREATIVO IN CUI VERSERÒ  
SUL C/C EMOZIONALE

[illegible]

## Esercizio

C'è un rapporto nella tua vita che non è finito male ma, presi dalle proprie vite, vi siete persi di vista? Forse siete diventati così occupati che per lungo tempo non vi siete parlati e quando lo avete fatto vi siete sentiti a disagio?

1. Chiamalo/a.
2. Parla del perché della vostra relazione ha avuto fine.
3. Ricrea una connessione con lui/lei.

### Per esempio:

“Ciao! Ti ricordi di me? Io mi ricordo di te e mi manchi. Sai, sono stato così preso dalla vita e probabilmente per te è stato lo stesso, che così non ci siamo più parlati per tutto questo tempo, tanto che ora mi sento persino a disagio.

Probabilmente sei molto impegnato anche adesso e va bene, ma ti volevo parlare un minuto e dirti solo una cosa: farti sapere quanto ci tengo a te e che, anche se non parliamo spesso, tu sei sempre nei miei pensieri. Ci tengo veramente a te.”

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Esercizio

C'è qualcuno nella tua vita con il quale hai avuto una relazione che è terminata con una nota negativa e con il quale non hai mai più parlato? Sia che fosse una relazione di affari, personale, che una relazione romantica?

1. Chiamalo/a
2. Parla del perché la vostra relazione ha avuto termine.
3. Digli quanto ci tieni a lui/lei

### Per esempio:

*"Ciao, ti ricordi di me? Io mi ricordo sicuramente di te!"*

*"L'ultima volta che abbiamo parlato non è stato molto piacevole, lo so..."*

*"Ti sto chiamando per dirti una cosa: ho più ricordi positivi della nostra relazione che negativi. A dispetto di alcune divergenze tra i miei punti di vista e i tuoi, voglio che tu sappia che ci tengo veramente a te/che sei stato molto importante e che sono felice che tu abbia fatto parte della mia squadra". Digli che non ti deve dire niente se non vuole. Fagli semplicemente sapere che ci tieni a lui/lei e che spera che abbia una meravigliosa vita. "Grazie per avermi lasciato far parte della tua squadra. Ciao."*

---

---

---

---

---

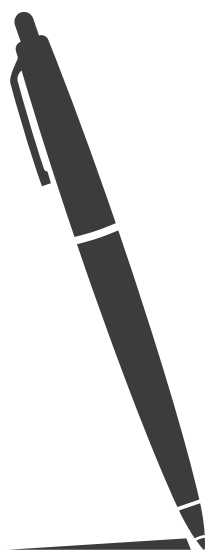
---

---

---

---

---



## PIRAMIDE RELAZIONALE

### Obiettivo:

AVERE RELAZIONI MIGLIORI IN OGNI AMBITO **PERSONALE E PROFESSIONALE**

...e tu, quale relazione vorresti migliorare?

---

---

---

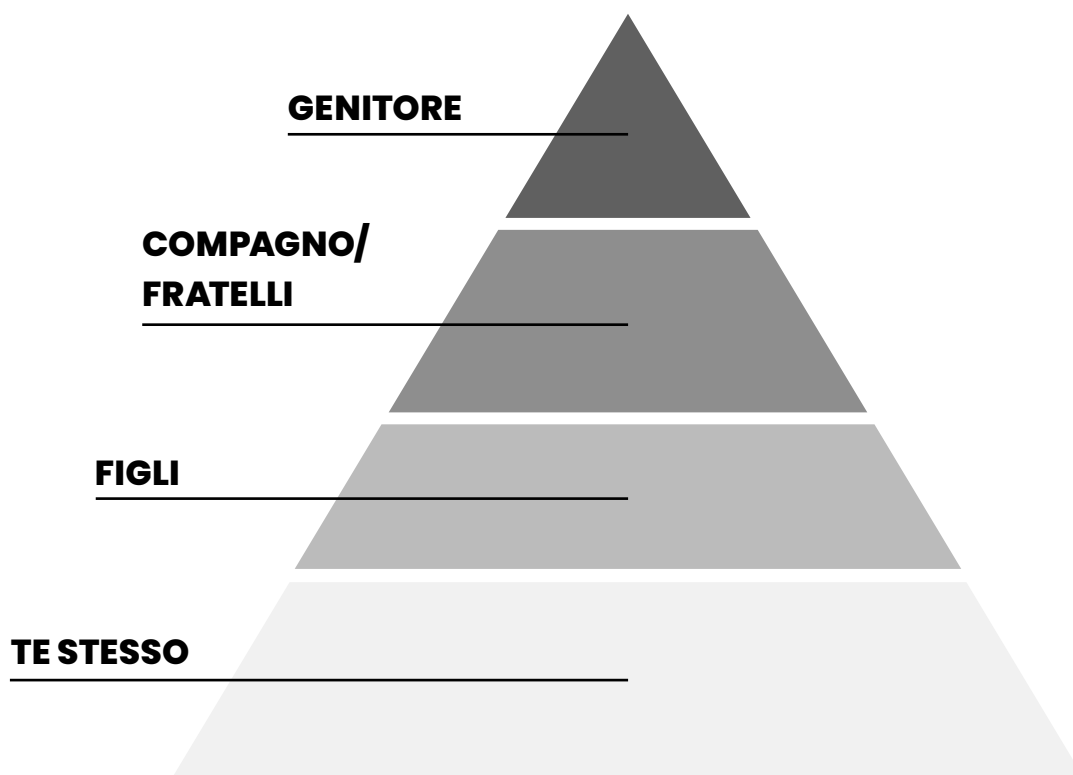
---

---

### Problemi classici di una relazione:

1. Non ci sentiamo capiti
2. Non ci sentiamo ascoltati
3. Vorremmo che ci trattassero con più rispetto
4. La relazione non va come vorremmo
5. Non riusciamo a guidare l'altro come vorremmo
6. Ci sentiamo sfruttati

## PIRAMIDE DELLE RELAZIONI MIGLIORI



Le relazioni, di qualunque natura, sottostanno ad alcune regole universali legate a come gestiamo noi stessi e come ci relazioniamo agli altri.

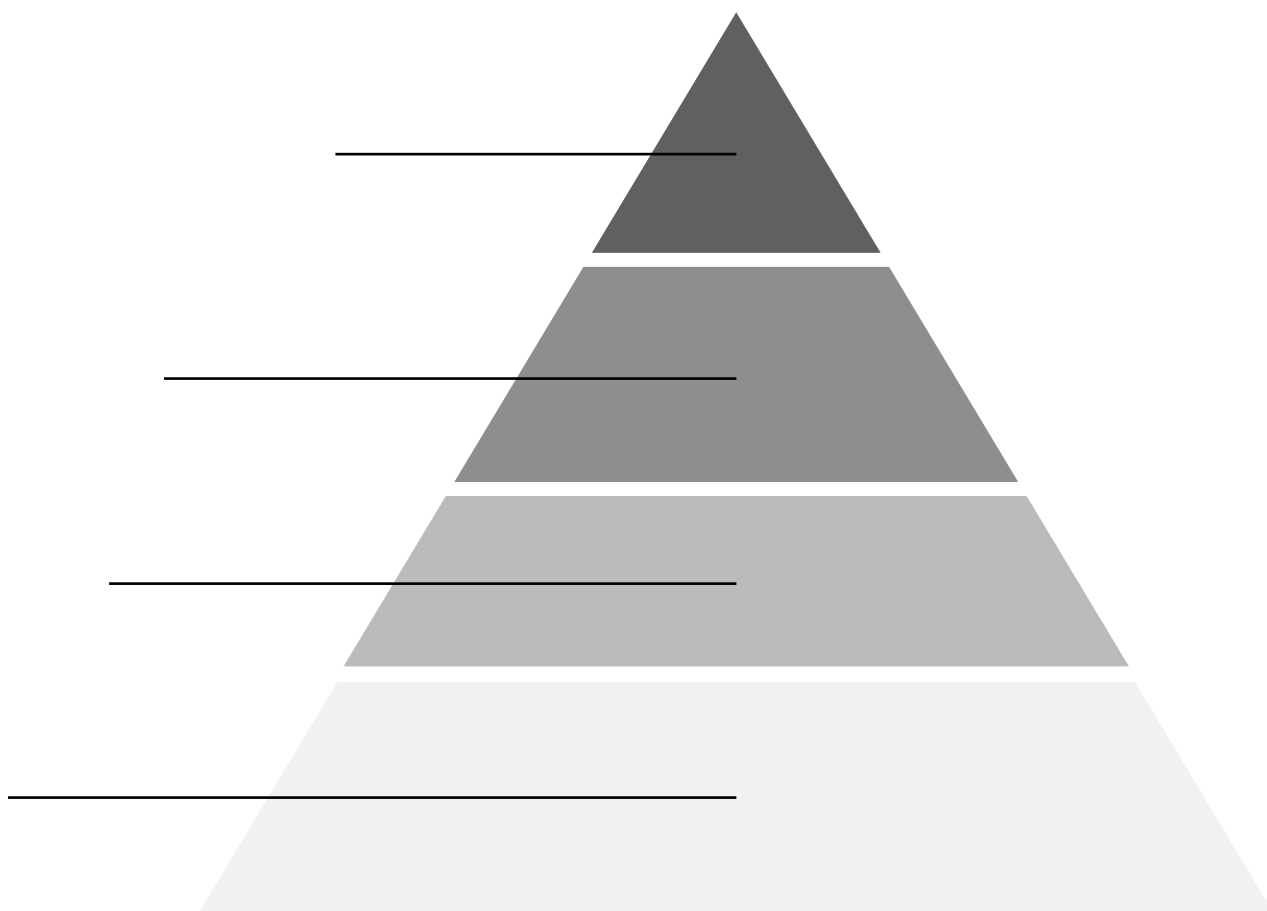
Se vuoi migliorare le tue relazioni, parti da te.

**Parola d'ordine:** \_\_\_\_\_



## ESERCIZIO:

CREA LA PRIAMIDE RELAZIONALE IN AMBITO LAVORATIVO



## I 6 PASSI PER RELAZIONI MIGLIORI

### 1. COMPRENDI SE VUOI ESSERE COMPRESO

Primo postulato della comunicazione:

LA MAPPA NON È IL \_\_\_\_\_

Le domande che dovremmo farci sono:

- Qual è il VERO problema?
- Quale bisogno ho involontariamente, fatto venir meno con questo comportamento o con questa comunicazione?
- In che modo posso soddisfare quel bisogno guidando chi ho di fronte?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# **1. COMPRENDI \_\_\_\_\_ CHI HAI DI FRONTE SE VUOI GUIDARLO**

## **2. COMUNICA \_\_\_\_\_**

### **DOPO AVER COMPRESO COMUNICA... MA FALLO PARLANDO LA SUA LINGUA**

*«Ma come comunico correttamente se non ho gli strumenti?»*

## **3. FAI PERCEPIRE IL TUO \_\_\_\_\_ PARTENDO DAL TUO RICONOSCIMENTO PERSONALE**

Se vuoi che il mondo non ti tratti come uno zerbino, allora smettila di stare sdraiato all'ingresso con la scritta WELCOME!

**Regola da portarti a casa:** MAI elemosinare men che meno Amore!



## **4. ATTENTO ALLE TUE REGOLE**

- Troppe regole, troppo rigide, sono la strada più veloce per l'infelicità.
- Le tue regole arrivano dalla tua programmazione inconscia: impara a gestirle o loro gestiranno te.
- La Regola sulle Regole è : poche ma rigide. Sii però flessibile sulla maggior parte di queste.
- Guida le persone a rispettare le tue regole più importanti
- Impara a prendere il meglio dagli altri con flessibilità

## **5. EDUCA LE PERSONE ALLE \_\_\_\_\_ CON TE**

## **6. RICORDA SEMPRE DI CONSIDERARE LA TUA POSIZIONE NELLA PIRAMIDE RELAZIONALE SE VUOI AVERE EFFICACIA NELLA RELAZIONE**

## QUALCHE CONSIGLIO PER TE

- Se chi sta in tua compagnia sta bene, avrà piacere di starci
- Sii solido per te stesso a vantaggio tuo e di chi avrà bisogno di un sostegno
- Non giocare al super eroe, impara a lasciarti andare e non temere la tua vulnerabilità
- So gestire le relazioni con gli altri se prima di tutto ho una buona relazione con me stesso
- Usa sempre di più la Gentilezza. I modi gentili sono cosa rara ormai, ma è un requisito sempre più apprezzato!





# **GESTIONE DELLA COMUNICAZIONE**





## I 3 ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

**1.** Non si può non \_\_\_\_\_

**Paul Watzlawick** e gli studiosi del Mental Research Institute di Palo Alto (California) definirono come il primo assioma della comunicazione umana: “Non si può non comunicare”.

Una persona anche se non parla, con il suo atteggiamento comunica qualcosa.

**2.** La mappa non è il \_\_\_\_\_

**3.** La comunicazione è il suo \_\_\_\_\_

**La comunicazione è efficace quando il destinatario ha capito, e si capisce che ha capito dal feedback.**

**“La responsabilità” della scarsa efficacia del messaggio  
è dell'emittente e non di chi riceve!**

Per comunicare dobbiamo non solo **emettere dei segnali correttamente codificati**, ma occorre soprattutto **interpretare il modello del mondo di chi ci è davanti**.

Comunichiamo solo quando entriamo nella **rappresentazione mentale del destinatario**.

**Comunicazione e pensiero sono fortemente collegati.**

Le persone di grande carisma, sono proprio coloro che sanno servirsi del potere della comunicazione.

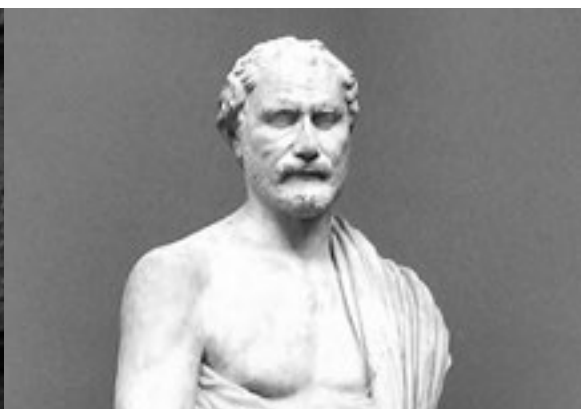
## PERSONE COMUNICATIVE

- MANTENGONO ALTA LA TUA ATTENZIONE
- TE LE RICORDI
- TI COINVOLGONO
- TI RENDONO
- PROTAGONISTA



**CICERONE**

**CONSENSO**



**DEMOSTENE**

**AZIONE**

## MILESTONE #1

“Ciò che non viene comunicato, \_\_\_\_\_!”

## MILESTONE #2

La Comunicazione è uno degli asset più importanti che puoi migliorare  
per spingere la tua \_\_\_\_\_ e il tuo \_\_\_\_\_

## OBIETTIVI DI UN PROCESSO DI COMUNICAZIONE STRUTTURATO

Suscitare una prima impressione \_\_\_\_\_

Aumentare la \_\_\_\_\_

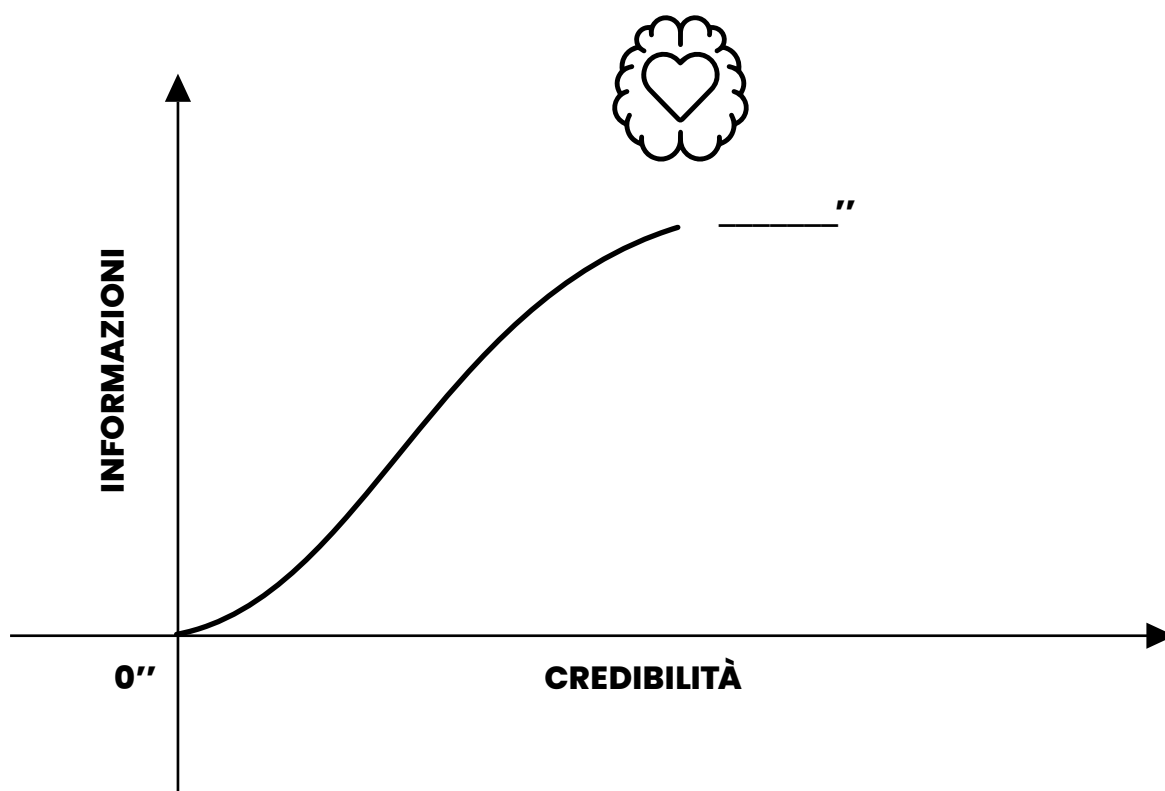
\_\_\_\_\_ gli altri all'azione.

## SOGLIA DI ATTENZIONE

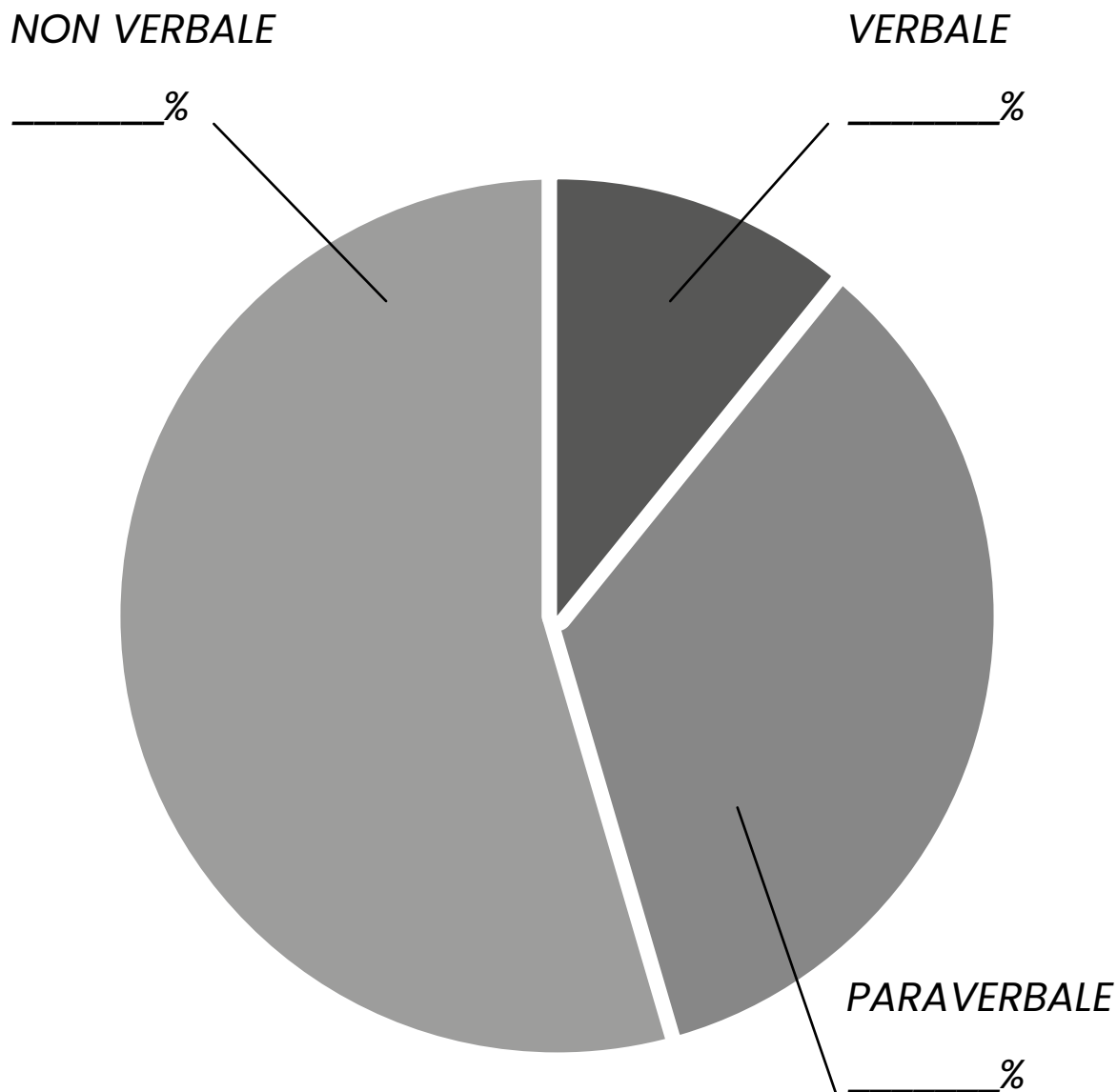


I social hanno abbassato la soglia di attenzione a \_\_\_\_\_

IL MASSIMO LIVELLO DI CREDIBILITÀ SI HA NEL MOMENTO IN CUI  
LE **EMOZIONI** E LA **LOGICA** SONO COINVOLTI IN UGUAL MISURA



## IMPATTO DEL MESSAGGIO



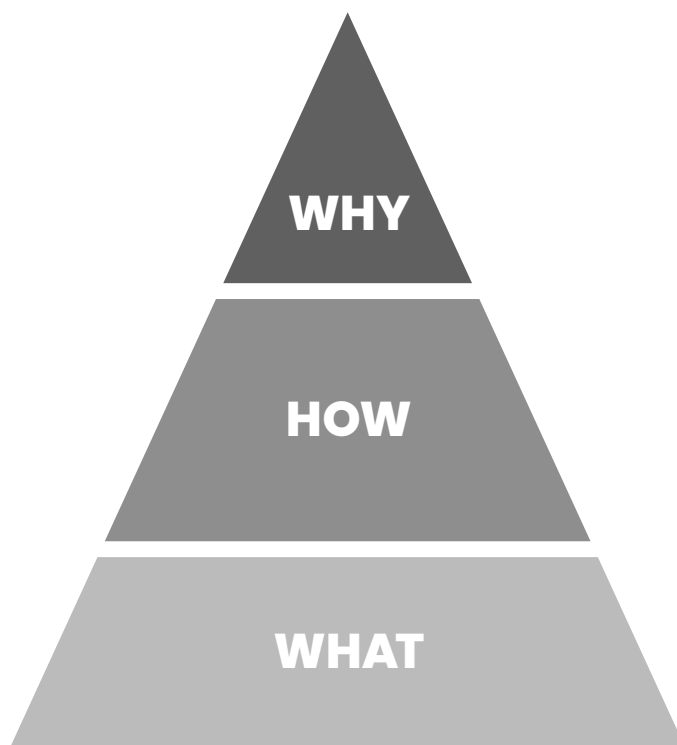
### ESERCIZIO:

CREA IL TUO MIGLIOR SPEECH (DI 90") che descriva: il tuo business/la tua idea/la tua soluzione

### obiettivo:

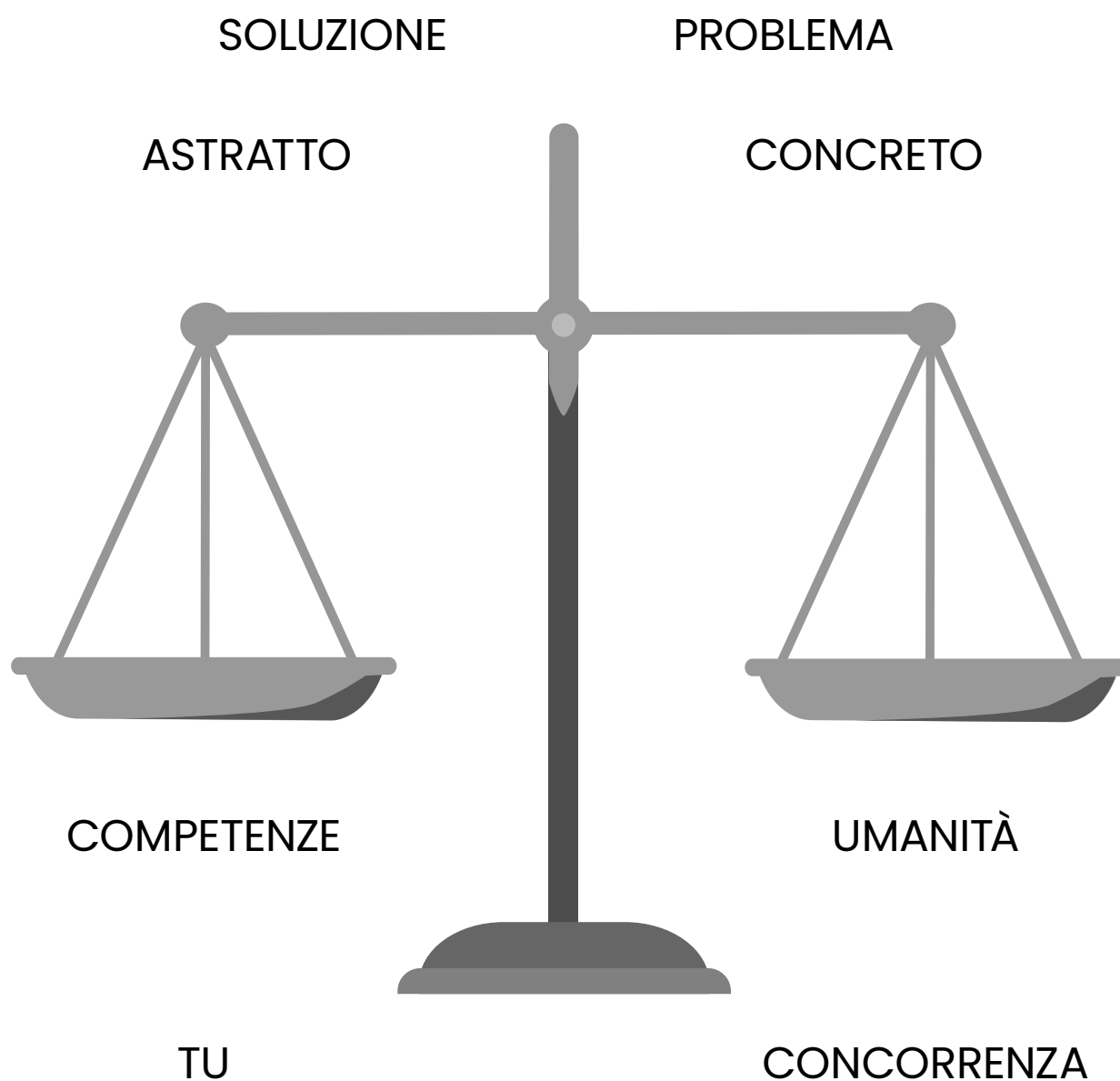
Devi farti scegliere dal tuo più grande investitore!

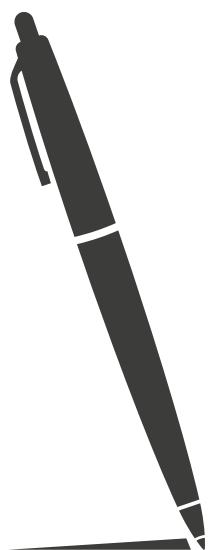
## VALUE PYRAMID



A diagram of an inverted pyramid divided into three horizontal sections. The top section is light gray and labeled **WHY**. The middle section is medium gray and labeled **HOW**. The bottom section is dark gray and labeled **WHAT**. To the left of the pyramid is a vertical arrow pointing downwards. To the right of the pyramid are ten horizontal lines for writing notes.

## MANTENERE UN EQUILIBRIO DINAMICO







## CORNICE D'ACCORDO

Le regole di base per creare un'efficace cornice d'accordo:

1. A cosa serve:

---

---

2. Come deve essere il tuo atteggiamento:

---

---

3. In quale modalità comunicativa la devi fare:

---

---

4. In quale contesto ti devi trovare:

---

---

5. Che ruolo devi ricoprire per fare una cornice d'accordo:

---

---

### **Ricorda:**

- Poche regole e non troppo rigide
- Tu devi essere il primo a rispettare l'accordo che fai.
- Non dare niente per scontato, le persone non ci leggono nel pensiero.

## **COME CREARE UN'EFFICACE CORNICE D'ACCORDO**

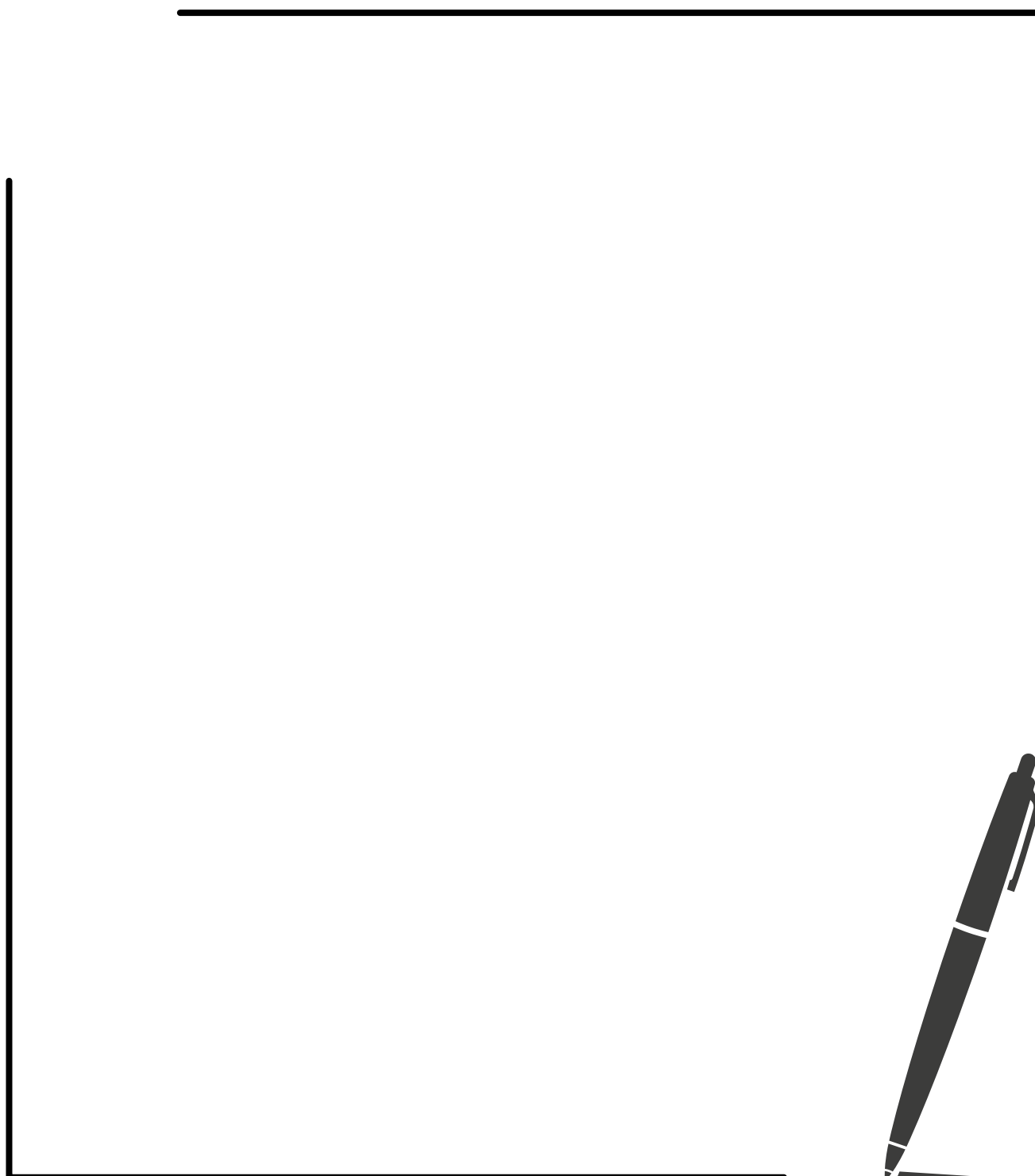
- Definisci nello specifico il tuo \_\_\_\_\_ e quello che deve ricoprire il tuo collaboratore
- Definisci i \_\_\_\_\_ che deve svolgere, se ci sono delle cose nuove che deve imparare
- Definisci quali sono le \_\_\_\_\_ di lavoro: per obiettivi, a progetto, su delega di specifici compiti...
- Specifica se deve essere presente in determinati momenti aziendali, quali e quando
- Definisci come lo aiuterai a \_\_\_\_\_: monitoraggi, controlli, momenti di formazione
- Specifica che userai come mezzo di crescita il \_\_\_\_\_
- Specifica che con te può parlare di qualcosa che non va, si può \_\_\_\_\_ anche quando c'è qualcosa che non gli piace o non gli torna.
- Specifica e invoglialo a portarti \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_ un impegno in termini di responsabilità
- \_\_\_\_\_ il tuo impegno in termini di responsabilità
- Chiedi in fine se ci sono \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_ in merito a tutto quello che vi siete detti

## Esercizio:

**Crea la tua cornice d'accordo pensando a qualcuno nello specifico.**

Tutto parte dal risultato che vuoi ottenere:

Quale risultato voglio ottenere da questa cornice d'accordo?



## COSA HO IMPARATO

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

[illegible]



*Dare il meglio di sé è un'arte,  
una virtù che pochi conoscono,  
che richiede coraggio e impegno  
e una forte volontà interiore.*

*Non è facile trovare la forza  
di superare le sfide che la vita ci pone,  
ma è solo attraverso la fatica  
che possiamo raggiungere la vetta.*

*Il meglio di sé è un traguardo,  
un'esperienza che ci fa sentire vivi,  
una gioia che ci fa sentire forti,  
che ci spinge a dare il massimo ogni giorno.*

*Ma non è solo una questione di successo,  
è un modo di vivere la vita,  
di sfruttare ogni occasione,  
di cogliere ogni momento come un'opportunità.*

*Dare il meglio di sé è una scelta,  
una decisione che ogni persona può prendere,  
una promessa di essere la propria migliore versione,  
di lasciare il mondo un po' migliore  
di come l'abbiamo trovato.*

*Così, nel dare il meglio di sé,  
si costruisce un futuro luminoso,  
ricco di speranza e di possibilità,  
dove ogni sfida può essere affrontata e vinta  
con coraggio e determinazione.*

*Be Your Best... Always!*

*Robutof*

