



# *Milano*

*17 settembre 2004*

*Trainer: Patrizia Belotti e Claudio Belotti*

*Ospite: l'imprenditore Simone Pari*

*Coordinamento e organizzazione generale: Silvia Minguzzi*

*Location: Cafè Real*

*Tema dell'incontro: "Le strategie dei campioni nel business"*

**ARCHIVIO EVENTI**

**WWW.YES-GROUP-ITALY.COM**

Se pensi che l'educazione sia costosa, aspetta e vedrai quanto ti costerà la tua ignoranza.

Me lo stai solo chiedendo o lo vuoi davvero sapere?

Non siamo consapevoli del 100% del nostro comportamento, agiamo quasi sempre sotto la spinta dell'inconscio.

Io non cerco di fare qualcosa. Lo faccio,

Tecnica di negoziazione: "Mi scusi, non ho compreso la sua risposta: forse non ho capito la mia domanda".

Chi domanda, comanda.

La qualità delle domande genera la qualità delle risposte.

Modellare è diverso da copiare.

Modellamento: "Non voglio diventare un altro". Voglio invece poter riprodurre le sue abilità" (voglio imparare la sua "sintassi" comportamentale non la sua grammatica o il suo lessico).

Il Coach estrae dal cliente la strategia efficace di comportamento nel settore in cui (il cliente) è un campione eccellente, e quindi gliela ri-propone in un altro settore dove (il cliente) è carente.

Innovazione: ricerca del cambiamento che funziona.

Gli eccellenti modellano altri eccellenti e ci aggiungono qualcosa di proprio.

Successo è trasformare i pensieri in realtà (successo è il participio passato del verbo succedere).

Il momento di crisi è utile per innalzarsi più di prima.



Quando siamo “confusi” è il momento buono per migliorare. Essere confusi è un bel momento: c’è modo di trovare una buona soluzione e generare una grande opportunità.

Evoluzione è la ricerca di nuove opportunità.

Solo un momento di confusione può generare un’evoluzione positiva.

“Successo” è una nominalizzazione, non possiamo toccarlo. Non è qualcosa che possiamo mettere in una carriola. Il successo è un processo che non finisce mai.

Il problema di chi è stato sulla Luna è che al ritorno sulla Terra non ha più modo di ottenere maggior gloria: “Che cazzo faccio da grande ?”

In cibernetica, la legge della “varietà indispensabile” dice che il componente più flessibile domina il sistema.

Negli ospedali psichiatrici, gli schizofrenici -cioè i più flessibili- vengono drogati, così si possono dominare.

Oggi le aziende cominciano a capire che è necessario “mischiare il sangue”, ovvero iniziare a inserire persone nuove, diverse dagli attuali “cloni”: persone tutte uguali, vestite allo stesso modo, che parlano un gergo identico...



Quando ci viene il mal di schiena, solo allora pensiamo a fare esercizi e a cercare rimedi.  
Quando le cose in un'azienda vanno bene, è il momento di chiamare un Coach. È questa l'ora giusta per pensare a migliorare.

Il tipo di pensiero che ha creato il problema, non può risolvere il problema.

Più grande è il drago, più onore per il cavaliere.

Agli alpinisti non interessa piantare la bandierina: per loro conta quello che sono diventati salendo.

Creare lo stra-ordinario. Dove gli altri si fermano, noi andiamo oltre. Facciamo quel che gli altri non osano.

Quando abbiamo un "problema" da risolvere possiamo fare due cose:

- 1- fare quello che abbiamo sempre fatto
- 2- fare tutto quello che non abbiamo ancora fatto

Compito del Coach è definire obiettivi ben formati.  
Definire obiettivi e trasformarli in azione.

Chiedere sempre al Cliente: "Cosa sei disposto a fare per raggiungere questi obiettivi?"

