

BOOK SUMMARY

Vietata ogni riproduzione e/o diffusione anche in forma parziale



Claudio Scalco - Gianluca Gambirasio

**ATTEGGIAMENTI MENTALI
E AZIONI PER IL SUCCESSO**
**Come trasformare le ambizioni personali e
professionali in risultati**

Indice

Gli autori

Introduzione

La banca delle idee

1. Successo, comfort zone e il nostro cervello

- Cosa significa essere una persona di successo?
- Citazioni ed aforismi sull'aver successo
- Altre citazioni ed aforismi per riflettere
- La comfort zone: vivere con il pilota automatico inserito
 - I rischi della comfort zone
 - Mediocrità ed eccellenza
- Il nostro cervello
 - Prendersi cura del nostro cervello
 - La forza dell'inconscio
 - Come dialogare con il nostro cervello
 - Preparazione mentale: mental training
 - Ipotecare il successo.

2. Gli atteggiamenti mentali per il successo

1. Eliminare gli alibi: "faber est suae quisque"

fortunae”

1.1 Il controllo degli eventi interno od esterno

2. Sviluppare una visione positiva
3. Non aver la paura di morire ma aver la Gioia di Vivere
4. Combattere stress ed ansia
 - Facciamo chiarezza: stressor, stress, eustress e distress
 - I segnali del distress
 - Contrastare il distress
 - Limitare l'ansia
5. Non è un insuccesso ma è un risultato
6. Il giusto mix di autostima e umiltà
7. Accontentarsi di poco, impegnarsi molto: sviluppare una gioia diffusa

3. Le azioni (comportamenti) per il successo

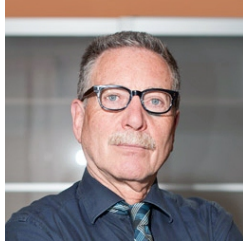
1. Svolgere il proprio lavoro con soddisfazione
2. Gestire al meglio il tempo lavorativo e non
3. Pianificare non significa sognare
4. Definire gli obiettivi e i risultati da raggiungere
5. I risultati di un anno sono la somma dei risultati di ogni giorno
6. Andare a caccia di problemi: giocare d'anticipo
7. Allenare il muscolo della creatività
8. Non fare debiti: scegliere di lavorare è meglio di dover lavorare

4. Piano personale di miglioramento

1. Sviluppare un piano personale di miglioramento

Bibliografia

Gli autori



Claudio Scalco. Dopo il Liceo Classico è diventato giornalista pubblicitista (iscritto all'Ordine Nazionale dei Giornalisti dal 1974).

Ha operato per 36 anni nel settore commerciale con ruoli e responsabilità crescenti fino alla dirigenza in Italcementi dal 1991 al 2010.

Ha lavorato anche per Girmi, Ditron, Black & Decker, Braun, F.lli Fontana e Diatec.

Dal 2011 è titolare di NALANDA S.a.S (formazione, coaching, neurolinguistica), del sito www.miaidea.it, e referente di Olympos Group srl per il Nord Est.

"Master Practitioner" in Programmazione Neurolinguistica conseguito con NLP Italy (certificato da Richard Bandler) e "Coach Executive" conseguito con la la NLP Italy Coaching School™ (certificato da Richard Bandler).

Certificato "Insegnante S.I.C." (Scienza dell'intelligenza creativa) conseguito con la M.E.R.U. (Maharishi European Research University).

Si occupa di percorsi individuali e formativi per l'area commerciale, comunicazione e sviluppo personale.

E' intervenuto presso una serie di aziende tra cui: Italcementi, Eurotech, Litokoll, Gruppo Luci, Sined, Tamkoll e Ferrari BK.

Per Claudio Scalco avere Successo significa:

Un giorno mia moglie ed io stavamo parlando di persone di successo. Mio figlio, che allora aveva 5 anni mi ha chiesto: "Papà, chi sono le persone di successo?" E io gli ho risposto: "Federico, tutte le volte che vedi una persona che si sta impegnando a fare qualcosa con gioia e passione, quella è una persona di successo".

Per contattare l'autore scriva a: claudio.scalco@olympos.it



Gianluca Gambirasio fondatore ed Amministratore Unico di Olympos Group srl ama definirsi “di professione sci alpinista e per hobby consulente e formatore aziendale”. E’ laureato con lode in Economia e Commercio, ha lavorato per diverse società di consulenza e formazione nazionali ed internazionali.

Ha scritto e pubblicato con FrancoAngeli diversi volumi: “Il venditore etico”, “Più risultati in meno tempo”, “Formazione Formatori”, “La montagna: una scuola di management” (<http://www.montagnascuoladimanagement.it>) e “Telemarketing: telefonare per fissare un appuntamento”.

E’ autore degli ebook: “1000 aforismi e citazioni ad uso aziendale e non solo” e “Partecipare ad un corso di formazione” e del libro in auto “Più risultati in meno tempo”.

È intervenuto come consulente e formatore aziendale per oltre 200 aziende tra cui Epson, Intesa SanPaolo, Fiat, Bosch, CariParma, Kone, Banca Marche, Ikea, Fischer, General Electric, Fondiaria SAI, Technogym, Philips, NSK, Komatsu, Kodak, Nital, CNA, Ferretti Yachts, Arval e Q8. Ai suoi interventi di formazione hanno partecipato oltre 4.500 persone.

Per Gianluca Gambirasio avere Successo significa: “Gestire il proprio tempo divertendosi e scegliendo sempre cosa fare. Considero ogni singolo giorno della Vita una straordinaria opportunità.”

Per contattare l’autore:

- gianluca.gambirasio@olympos.it
- <http://it.linkedin.com/in/gianlucaGambirasio>
- www.gianlucaGambirasio.it



Olympos Group srl è una società di consulenza e formazione commerciale, marketing e manageriale.

Si caratterizza per un approccio pragmatico al raggiungimento degli obiettivi del Cliente sintetizzato nel payoff: "Il valore di un'idea sta nel metterla in pratica" (www.olympos.it – customer.service@olympos.it).

La missione di Olympos: lo scopo per cui esistiamo

"Ci integriamo con il Cliente per garantire risultati di successo misurabili supportando le azioni delle persone nelle sfide di tutti i giorni."

La visione di Olympos: ciò che desideriamo essere

"Aiutare le Persone ad essere soddisfatte del loro lavoro nel rispetto dei principi etici e di responsabilità sociale."

I valori di Olympos: ciò che per noi conta nel lavoro

- il rispetto della persona ha la precedenza su tutto
- senza energia non si fa molta strada
- pragmatismo e velocità sono alla base del nostro agire
- lavorare divertendosi è il nostro stile

Per ulteriori informazioni, visita anche gli altri nostri siti:

- www.gianlucagambirasio.it
- www.acenacondelitto.it
- www.cenaquizteam.it
- www.montagnascuoladimanagement.it
- www.aforismiecitazioni.it

A tutti coloro che ci fanno compagnia
in questo altro straordinario giorno della Vita,

Introduzione

«Everest Express non riuscì a raggiungere la vetta dell'Everest. Ma noi, noi avevamo avuto successo? Decidete voi. Io credo che il successo sia qualcosa di personale, diverso da individuo a individuo, non dovrebbe essere decretato da ciò che la società pensa. Se tenteremo di vivere secondo parametri dettati da altri, non potremo mai sentirci soddisfatti, pensare di aver avuto successo: qualcun altro sarà sempre più ricco, più bello, più dotato, più forte, o avrà avuto più successo di noi. Noi eravamo convinti di aver avuto successo, come persone e come squadra». *Jim Hayhurst*

Il cervello è stato anche definito il servomeccanismo più complesso che l'uomo conosce. Questo servomeccanismo è quello che usiamo per raggiungere i nostri obiettivi e realizzare i nostri desideri.

Se impariamo a usarlo in maniera più corretta, cioè più mirata, otteniamo risultati migliori. Imparare a usarlo significa per esempio sapere quali comandi impartire e come impartirli.

Il cervello è un servomeccanismo e come tale comunica in "cibernetico", cioè un linguaggio molto simile a quello che usiamo per le macchine:

- **Non riconosce la particella negativa "no" e "non"**: per questo quando ci poniamo gli obiettivi dobbiamo farlo sempre in positivo: "non voglio un lavoro noioso" è sbagliato, dobbiamo invece dire "voglio fare un lavoro che mi diverta".
- **E' letterale**, cioè prende alla lettera quello che gli diciamo senza discutere, senza criticare, senza ridere o dispiacersi. Se ci diciamo frasi del tipo "penso di essere veramente brutto", il nostro inconscio non ci dice "lo non sono d'accordo!", oppure "Ma come ti è venuta questa idea!"
- **Non fa differenza tra un'esperienza realmente vissuta e una vividamente immaginata**: quante volte al cinema vi siete spaventati per una scena che non aveva nulla di reale?

- **Non ha il senso del tempo:** pensate a qualcosa di bello del passato, come vi sentite? Bene, certo, eppure non sta accadendo adesso.
- **Vuole sempre dare una spiegazione a tutto,** qualsiasi situazione, sensazione, immagine, suono, profumo, sapore, contatto, ecc.: mentre camminate per strada, in autobus, al bar o in banca, prestate attenzione all'incessante lavoro della vostra mente.

Le nostre credenze (convinzioni che abbiamo senza una prova scientifica) diventano "profezie" di quello che ci accadrà. Essere convinti che una certa cosa accadrà, che è possibile, che siamo in grado di farla o di ottenerla, farà in modo che vedremo ogni avvenimento come una conferma della nostra convinzione: e questo rinforzerà la nostra fiducia, la nostra motivazione, l'energia, l'autostima, la soddisfazione.

La preparazione mentale è fondamentale, e rappresenta il presupposto per il successo. Cosa significa esattamente "preparazione mentale" o "mental training"?

In parole molto semplici significa "dare al nostro cervello i comandi e le suggestioni corrette in funzione di quello che vogliamo ottenere".

"Se inviamo istruzioni dirette al nostro inconscio, esso si incaricherà di aiutarci a indirizzare la nostra vita verso situazioni migliori". Milton Erickson

In questo libro analizzeremo gli atteggiamenti mentali per il successo:

- Eliminare gli alibi: "faber est suae quisque fortunae"
- Sviluppare una visione positiva
- Non aver la paura di morire ma aver la Gioia di Vivere
- Combattere stress ed ansia
- Non è un insuccesso ma è un risultato
- Il giusto mix di autostima e umiltà
- Accontentarsi di poco, impegnarsi molto: sviluppare una gioia diffusa

E le azioni (comportamenti) per il successo

- Svolgere il proprio lavoro con soddisfazione
- Gestire al meglio il tempo lavorativo e non
- Pianificare non significa sognare
- Definire gli obiettivi e i risultati da raggiungere
- I risultati di un anno sono la somma dei risultati di ogni giorno
- Andare a caccia di problemi: giocare d'anticipo
- Allenare il muscolo della creatività
- Non fare debiti: scegliere di lavorare è meglio di dover lavorare

Successo, comfort zone e il nostro cervello

«Il successo li incoraggia: essi possono poiché pensano di potere». Virgilio

La comfort zone: vivere con il pilota automatico inserito

«Le ragioni dell'insuccesso consistono nel crearsi abitudini». Walter Horatio Pater

Durante la giornata le nostre azioni avvengono per oltre il 90% in una situazione di comfort zone, sono cioè azioni che compiamo in automatico: camminare, lavarci i denti, guidare l'automobile, mangiare, respirare, ecc. Tutte le volte che, mentre stiamo facendo qualcosa, la nostra mente è in grado di pensare ad altro, siamo in comfort zone.

Che cosa è esattamente la comfort zone?

Una definizione ci viene dalla Psicologia Comportamentale che definisce la comfort zone come: *“La condizione mentale in cui la persona agisce in uno stato di assenza di ansietà, con un livello di prestazioni costante e senza percepire un senso di rischio”* (*Wikipedia: Alasdair A. K. White :“Teoria della comfort zone”*)

Si tratta quindi di una situazione di routine, di familiarità e sicurezza in cui ci si sente del tutto a proprio agio, senza percepire alcun rischio o minaccia.

Il forte rischio della *comfort zone* è di applicarla a tutti gli ambiti della nostra vita col risultato di “addormentare” e inibire la nostra creatività e la voglia di migliorare, destinandoci alla mediocrità, alla noia e ai sensi di colpa che ne derivano.

“Ogni qualvolta vorrete sinceramente cambiare, la prima cosa che dovrete fare è di innalzare i vostri standard. Quando la gente mi chiede cosa cambiò veramente la mia vita otto anni fa, io dico loro che la cosa più importante in assoluto fu cambiare ciò che pretendevo da me stesso. Misi per iscritto tutte le cose che non avrei più accettato nella mia vita, tutte le cose che non avrei più tollerato, e tutte le cose che ambivo diventare.” Anthony Robbins

Se dopo aver letto questo Book Summary sei interessato all'acquisto del libro puoi farlo on line direttamente dal sito www.olympus.it.