

I NOSTRI VALORI



*Grazie , sei una persona preziosa e unica e non so come dirti grazie.
Grazie per avermi permesso di conoscerti.
Grazie per avermi mostrato il tuo valore .
Grazie per le persone che hai aiutato e stai aiutando .
Grazie per rendere il mondo un mondo migliore .*

Fabrizio

Sommario

FAST R = RISULTATI	3
LA NOSTRA META	6
COSA VENDIAMO	8
IL NOSTRO PRINCIPIO: LA RESPONSABILITA'	8
I VALORI : FIDUCIA	10
I VALORI :CORAGGIO	11
I VALORI : INTEGRITA'	12
I VALORI : AUTODISCIPLINA '	13
I VALORI : AZIONE	14
I VALORI : CREDERE NELLE PERSONE	17

FAST R = RISULTATI

Dal nostro sito, la nostra filosofia, la puoi dire in 1 minuto!

**“Noi lavoriamo con Imprenditori che vogliono ottenere RISULTATI MISURABILI e DIMOSTRABILI in un tempo definito e ci misuriamo su questi e con questi. Se vuoi incrementare le vendite , i profitti, la produttività, il tempo a tua disposizione o ti sembra di essere bloccato in una situazione che ti assilla, siamo qui per te!
La R del Tuo Risultato è quel che ci guida!”**

Il nostro Nome è **FAST R, create your result**. E' il nostro primo segno di riconoscimento. Dietro il nostro nome si nasconde buona parte della nostra filosofia e dei valori che ci guidano ogni giorno nel lavoro con gli Imprenditori .

Il nome si compone di una parola FAST e una lettera , una R rovesciata , rivolta verso l'alto. Sotto campeggia la scritta "Create your result".

Fast , è una parola inglese , significa "veloce, rapido ,svelto "¹ ed è l'affermazione del nostro principio secondo il quale i nostri interventi non devono essere mirati a consulenze lunghe che non finiscono mai , girando e girando attorno ai risultati chiave (KR Key Result) di una impresa senza mai raggiungerli per timore di qualcosa. Noi ci prendiamo le nostre responsabilità e otteniamo in maniera rapida i risultati che ci siamo prefissi con l'Imprenditore.

Ma Fast significa anche "forte, fisso, saldo" . Noi di fronte alle difficoltà, non abbandoniamo la sfida e il cliente , ma stiamo con lui finchè non siamo riusciti a fargli ottenere il risultato. Siamo testardi ma flessibili, testardi nella determinazione, e flessibili nella ricerca delle soluzioni che sono a volte inattese.

**Fast è seguito da una R rovesciata , in campo rosso , con una vaga forma di pulsante .
R sta per RISULTATO .**

Il Risultato per il Cliente è per noi il valore numero 1 . E' l'impegno che ci siamo presi con il cliente , è il motivo per cui ci paga, è ciò a cui noi siamo obbligati e che ci contraddistingue da un mondo di consulenza spesso teorica.

¹ Traduzione da Google Translate

Noi siamo quelli della R in campo Rosso, perché è la prima cosa che si nota . Il principio numero 1 è il risultato, non la velocità . Il nostro metodo è il più veloce del mondo, ma per amore della velocità non dobbiamo trascurare il risultato che abbiamo stabilito di ottenere.

Il risultato è anche il motore del nostro essere e del nostro vivere : noi non giriamo senza senso, lasciando che la vita scorra senza un perché, ma dirigiamo la nostra vita nella direzione che abbiamo stabilito e decidiamo i risultati che da essa vogliamo ottenere , giorno per giorno, mese per mese , e in questo senso educiamo i nostri clienti, affinché la vita sia una sequenza di soddisfazioni e non una noia costellata da qualche fuoco d'artificio .

Il Risultato è anche la nostra maniera di dare Valore nel mondo. Nessun successo è possibile se non si dà valore ai clienti, e i clienti percepiscono questo valore attraverso i Risultati che ottengono lavorando insieme a noi .

La R è rovesciata, la vedi dritta guardandola allo specchio . Se la guardi allo specchio vedi anche te e capisci da dove nasce tutto e che sei tu il Responsabile (altra R) di tutto quel che ti accade.

Questo è un mestiere per coraggiosi, che si prendono la responsabilità delle loro idee e delle loro azioni, perché, in qualche maniera, lavorando con le Imprese , abbiamo la responsabilità di aiutare tante famiglie tra quelle degli Imprenditori e dei loro collaboratori , per non parlare delle famiglie che gravitano nell'indotto.

Niente scuse.

Noi non siamo quelli che fanno la lezioncina e poi... se ha capito bene, altrimenti pazienza!
Noi insistiamo finché non otteniamo i risultati e andiamo avanti. A tutti i costi.

La R quindi è importante , ma è anche rivolta verso l'alto , come chi tende verso la **CRESCITA .**

Oggi le aziende devono tendere al miglioramento e alla crescita ogni giorno. Sono passati i tempi in cui le aziende potevano gestire il quotidiano senza che succedesse niente . I tempi sono cambiati radicalmente .

Oggi il tasso di cambiamento è elevatissimo e il ciclo di vita di prodotti e sistemi è di mesi, a volte meno.

In questo ambiente dove la competizione è altissima , solo chi ha una idea di sviluppo continuo , di crescita continua , per sé e per i suoi uomini, ha speranza di sopravvivere . Il nostro intervento ha un effetto immediato , ma anch'esso, se lasciato a sé stesso , e non viene coltivato nel tempo, è inutile.

E la crescita non riguarda solo i nostri clienti.

Noi **FastAgents** siamo sottoposti alla stessa dura regola. Dobbiamo migliorare regolarmente , superare i nostri LIMITI, crescere e FAR CRESCERE le nostre persone, i nostri clienti , i nostri Junior Fast Agents!

Sotto la scritta FAST R , appare la frase : create your result

Tradotto, significa CREA IL TUO RISULTATO. Infatti il primo che deve creare il Risultato è il cliente stesso!

Una volta che il Cliente avrà trovato il Suo Risultato da ottenere , in FAST R troverà tante persone che lo sproneranno a raggiungerlo . Ma il primo creatore è il Cliente , con le sue idee , le passioni, i desideri e sogni per il futuro .

E' anche una esortazione per i nostri clienti. Troverai spesso, caro Fast Agent, tra i clienti, persone ATTENDISTE che aspettano che venga qualcuno a dirgli cosa devono ottenere .

Noi **FastAgents** facciamo prendere la prima responsabilità ai nostri Clienti e alle persone con cui entriamo in contatto, quella di decidere che Risultati vogliono ottenere e darsi da fare per ottenerlo .

QUESTO SIGNIFICA ESSERE DALLA PARTE DEL CAMBIAMENTO

Ogni Risultato che troviamo difficile da ottenere significa che c'è un cambiamento. Un cambiamento che non abbiamo avvertito , un cambiamento che stiamo bloccando .

Un'azienda che ha vissuto di rendita e che deve riniziare daccapo perché le condizioni sono cambiate deve fare un'enorme cambiamento .

Un Leader che deve tirar fuori il meglio dai suoi collaboratori (e da sé stesso) se vuole far sopravvivere la sua organizzazione , deve fare un grande cambiamento .

Un Imprenditore che deve cambiare mercato in poco tempo perché il vecchio Business non funziona più deve fare un grande cambiamento !

Tu sei il cambio di marcia, l'olio nel motore, il nuovo manuale di istruzioni. Dovrai sempre aiutare il cambiamento a entrare nell'azienda , nei cuori delle persone e a farlo con gioia perché le persone normalmente temono il cambiamento . Questa è la tua grande virtù, trasformare una cosa che intimorisce in un gioioso nuovo inizio !

LA NOSTRA META

- **Portare la consulenza alla portata delle Piccole Imprese.**
- **Modificare la cultura dell'Impresa perchè le Imprese, anche le piccole , abbiano Successo insieme alle persone che le compongono.**
- **Attraverso questi Successi continui diventare la Società di riferimento per lo sviluppo delle Aziende piccole e grandi e delle Persone in tutta Italia**

La cultura che noi vogliamo modificare è quella degli imprenditori e di coloro che lavorano e hanno a che fare con le Imprese. Il cambiamento che vogliamo realizzare è che le imprese fioriscano perché gli Imprenditori hanno cambiato maniera di pensare e sono diventati capaci e artefici del proprio successo.

Otterremo questo perché siamo i migliori nel nostro campo, perché i risultati che faremo ottenere agli Imprenditori sono tali che ci raccomanderanno ai loro amici e cresceremo senza fermarci mai .

Se gli Imprenditori cambieranno in questi termini , ci sarà il cambiamento della Società , dato che gli Imprenditori diverranno Leader del Cambiamento e portatori di idee nuove in tutti gli ambiti dove agiranno.

Una meta di questa portata ha bisogno di tanti Imprenditori.

Per questo parliamo tantissimo della Vendita come della dote fondamentale del FastAgent, in quanto determina la sua capacità di creare un esercito di Clienti , che poi saranno i suoi Fan.

Una meta di questa portata ha bisogno di tanti FastAgent, così da avere tanti Clienti che a loro volta incominceranno a incidere fortemente sulla società.

Per questo noi siamo grandi innovatori , infatti :

PORTIAMO E RENDIAMO ACCESSIBILE ALLE PMI UNA CONSULENZA CHE NORMALMENTE SI POSSONO PERMETTERE SOLO LE GRANDI IMPRESE

Il nostro compito è su tre livelli:

- 1- DARE R , risultati tangibili , ai nostri clienti , così da renderli entusiasti e poterci permettere di sostenere il progetto e i nostri Fast Agents;
- 2- DARE R , risultati tangibili ai nostri FastAgents, così da permettergli di condurre il loro lavoro serenamente, costruire il loro empowerment e fargli creare nuovi clienti.
- 3- Svilappare Fast R in termini territoriali , prima di tutto in Sardegna .

Tutto bello , è vero , ma puoi essere il più bravo e più bel consulente del mondo ma se non sai vendere, se non hai clienti, a chi fai consulenza?

Per questo i consulenti di Fast R sono venditori ! Tutti!

Avere clienti e saper vendere e acquisire un portafoglio clienti è la parte più importante del nostro lavoro e infatti.

1. IMPARIAMO SUL CAMPO QUELLO CHE POI DOVREMO INSEGNARE AI NOSTRI CLIENTI

Non è possibile insegnare a sviluppare un mercato, a gestire un cliente difficile , a vendere in ogni condizione se tu stesso non lo hai fatto . Noi non siamo i teorici dell'organizzazione ma diamo ai nostri clienti conoscenza di prima mano , sviluppata nel campo , nel mercato!

2. IL NOSTRO METODO DI VENDITA CI FA INNAMORARE DEL CLIENTE

.. e se non lo ami, come pensi di poterlo aiutare a uscire dalle proprie zone di comfort e incominciare a fare le cose difficili? Nessuno accetta consigli da qualcuno di cui non si fida. E la fiducia passa attraverso l'Amore che il consulente ha per il proprio cliente .

Tu stesso, riconoscerai, ti fidi solo di chi agisce per il tuo bene , e che quindi, in qualche maniera, ti ama.

3. VENDERE E' ANCHE SVILUPPO DEL MERCATO

... e i nostri clienti hanno spesso questa necessità. E vogliono persone che lo hanno già fatto, per sé stessi prima di tutto . Ma se non lo hai fatto, se sai sviluppare Mercato solo in teoria , sei un libro stampato, e di consulenti che parlano ma non sanno, è pieno il mondo... e valgono quello che valgono.

4. VENDERE E' CONSULENZA. CONSULENZA E' AIUTO AL PROSSIMO

Noi vendiamo quello che serve per ottenere il Risultato . Noi siamo nel Business dell'aiuto. Capita che il nostro cliente non abbia chiaro quello di cui ha bisogno, per questo la vendita , che chiarisce obiettivi e bisogni è già, da sola , la prima vera grande consulenza e crea il primo forte legame con il Cliente .

5. Se non hai clienti , non hai servizi da erogare, non puoi vedere come si eroga insieme al tuo SeniorFastAgent e non puoi crescere.

TU CRESCI INSIEME AI TUOI CLIENTI E AL TUO PORTAFOGLIO.

Quando vendi consulenza a un Imprenditore è come se stessi sposando una causa , come se diventassi armato di una fede profonda nella sua azienda e nel suo obiettivo, che diventa il tuo.

NON C'E' NIENTE DI PIU' BELLO CHE SPOSARE LA CAUSA DI UN IMPRENDITORE E DI AIUTARLO A PORTARLA A TERMINE .

A quel punto vai avanti come se fossi indistruttibile , consumando tè stesso per gli altri , aiutando il tuo Amico Cliente a portare avanti la propria lotta .

**AIUTARE UNA IMPRESA A CRESCERE , UN IMPRENDITORE A RAGGIUNGERE I PROPRI OBIETTIVI E' UNA DELLE GIOIE PIU' GRANDI E DURATURE CHE SI POSSANO AVERE .
FARE CONSULENZA A QUESTO LIVELLO SIGNIFICA ESSERE PERSONE DI ESTREMO VALORE NELLA SOCIETA' .**

COSA VENDIAMO

La prima cosa che vendiamo ai nostri clienti ***siamo noi stessi*** perchè il primo passo che dobbiamo aiutarli a fare è quello di FIDARSI DI TE .

Come facciamo ad andare da un perfetto sconosciuto e a dirgli che deve stare con noi ?

Cosa significa fiducia?

Messa in termini semplici, io mi fido di qualcuno solo se so che AGIRA' ESCLUSIVAMENTE NEI MIEI INTERESSI!

Bella questa , ma non ci conosciamo , non abbiamo fatto esperienze insieme , come possiamo produrre un risultato del genere?

In questo gran parte del lavoro lo fa la nostra tecnica, ma , soprattutto, il valore che do alla mia vendita.

Se io chiedo 10 e in cambio ti consegno un corso, per quanto strepitoso esso possa essere, rimane un corso la cui applicazione o meno dipende da quanto sono bravo ad applicarlo e renderlo proficuo nella mia organizzazione .

Ma se io chiedo 10 e in cambio ti consegno un incremento del fatturato di 20, le cose cambiano, e radicalmente.

Infatti succedono cose molto particolari quando parli di un risultato chiaro, tangibile e misurabile nella quantità e nel tempo .

Anzitutto cadono molte barriere.

Per esempio non succede più che il cliente obietti quando devi fare una giornata in più di lavoro rispetto al previsto , perché magari pensa che questa serve solo a alzare il la fattura finale; o ancora il cliente si sente ancora più coinvolto nel lavoro e così pure chi fornisce la consulenza.

Lavorare su Risultato poi è terribilmente etico. Lo scambio consulente – imprenditore è fissato in anticipo in maniera razionale ed è vantaggioso per tutti.

Il lavoro su Risultato porta tanti Referrals! Chi mai non suggerirebbe a un amico imprenditore qualcuno che fornisce un risultato e lo garantisce? E' la manna dal cielo!

IL NOSTRO PRINCIPIO: LA RESPONSABILITA' ²

Non possiamo parlare di niente se prima non facciamo un passo indietro e ci chiediamo: la mia vita, le relazioni che ho con le persone, i beni, amore successi e insuccessi , da chi dipendono? Cosa è che li crea ? Perché ?

² Il termine **responsabilità** deriva dal latino *respònsus*, participio passato del verbo *respòndere, rispondere* cioè, in un significato filosofico generale, impegnarsi a rispondere, a qualcuno o a se stessi, delle proprie azioni e delle conseguenze che ne derivano. Wikipedia .

A volte ci sembra di essere in balia degli eventi. I problemi si accavallano uno sull'altro in una sequenza che sembra assurda.

Eppure , niente di tutto questo sarebbe accaduto se noi non ci fossimo stati.

Pensaci: se tu non esistessi , non ti succedrebbe niente .

Quindi , tutto quello che ti succede , in qualche maniera , lo stai causando tu. Tutto.

Niente escluso.

Questo magari riusciamo a percepirlo quando abbiamo un successo. Ci congratuliamo con noi stessi , magari riceviamo qualche complimento , siamo stati bravi.

Ma quando le cose non vanno tanto bene ?

In questi casi è più facile attribuire la Responsabilità **FUORI DI NOI** !

Prova a immaginare . Gli affari vanno male , non hai molti quattrini. Allora perché ti trovi in questa situazione ? Normalmente la tecnica che utilizziamo per scansare la Responsabilità dal vero protagonista (noi stessi) è attribuirla agli altri :

- **Persone** (Responsabilità agli altri): il capo è un vero spilorcio , non mi paga abbastanza ;
- **Circostanze** (Responsabilità a forze esterne): c'è la crisi , si sa , le cose non vanno bene a tutti;
- **Autogiustificazione** (*Responsabilità al DNA*): potrei ma mica posso fare tutto io! Non ho il tempo , tante cose da fare e poi sono un tipo timido , vendere o farmi avanti mica fa per me.

Noi non ci caschiamo in questa trappola: sappiamo cosa vogliamo ottenere e sappiamo che la soluzione passa attraverso la domanda :

1. **CHE IDEA HO CHE MI STA LIMITANDO?**
2. **CHE AZIONE HO FATTO (oggi o in passato) IN MANIERA SCORRETTA O SENZA LA DOVUTA INTENZIONE , CONVINZIONE , DISCIPLINA ?**
3. **COSA POSSO FARE PER MODIFICARE TUTTO QUESTO ?**

I NOSTRI VAL-ORI :

I VALORI : FIDUCIA

Ci sono due tipi di Fiducia che sviluppi come Fast Agent.

- **La prima è quella in te stesso.**
- **La seconda è quella in Fast R e nel tuo referente .**

Avere fiducia in sé stessi è importante , specialmente all'inizio della carriera.

Certo , non puoi avere la fiducia in tè stesso per le tecniche o le conoscenze che solo lo Studio, Applicazione e Esperienza ti possono dare.

Tuttavia fin da subito il Cliente è il TUO Cliente e devi avere una fiducia incrollabile , e cioè CHE NON LO ABBANDONERAI³.

Se hai questa fiducia hai già tutto quello che ti serve.

Sei come una Madre con il suo primo figlio. E' totalmente inesperta. Non sa cosa fare , come muoversi. Probabilmente non ha mai visto allattare o cambiare un pannolino.

Niente può averla preparata all'Esperienza che sta per fare .

Eppure è , fin da subito, la migliore Madre. Semplicemente perché il figlio è il suo e quindi se lo ama come una madre, troverà la strada giusta per risolvere tutte le difficoltà che , sicuramente , incontrerà.

Così sei tu . Anche se non hai esperienza, hai già PIENA RESPONSABILITA' del tuo Cliente. E troverai , insieme ai tuoi , la strada giusta in ogni caso.

La seconda Fiducia è nei tuoi Referenti, chi eroga, all'inizio della tua carriera.

Questa è la fiducia in persone che hanno esperienza, hanno ottenuto risultati e li sanno ottenere, con te , PER il tuo Cliente .

Se hai questa FIDUCIA , in tè stesso e nei tuoi Referenti , puoi da subito andare a vendere con baldanza , in qualsiasi impresa , di qualsiasi dimensione. Sarai sicuro semplice e sfacciato, semplicemente irresistibile .

³ Uno dei miei primi clienti , alla vista di un Copia Commissione davvero grossa per lui mi chiese: “ Spero che tu non sia uno di quelli che poi ti lascia solo!” . Messaggio ricevuto!

I VALORI :CORAGGIO

Ci sono cose che sembrano Coraggio.

Mi piace moltissimo il Paracadutismo. Ho dovuto mettere molta passione e molto coraggio per fare il primo lancio e ancora tanto coraggio per continuare e superare le difficoltà della progressione in questo magnifico Sport.

Tuttavia oggi, dopo tanti lanci, non posso certo chiamare Coraggio saltare fuori da un aereo con un paracadute sulle spalle. In realtà dopo un poco diventa quasi routine.

Infatti Coraggio appare ovunque ci sia una sfida , cioè ovunque devi superare tè stesso in qualcosa che NON SAI FARE e quindi che , abitualmente non fai.

Poiché tutti siamo diversi, ne discende che LE AZIONI DI CORAGGIO SONO DIVERSE PER CIASCUNO DI NOI.

Cose che , per qualcuno sono banali, per altri richiedono un CORAGGIO ESTREMO.

Infatti

NON ESISTONO AZIONI CORAGGIOSE, ESISTONO PERSONE CORAGGIOSE

Il difficile è riconoscere le sfide che ci si pongono davanti e affrontarle con coraggio .

Non ti piace telefonare a sconosciuti? Ecco la tua prova di coraggio !

Non sei a tuo agio a parlare in pubblico? Ecco cosa devi imparare a fare, ecco la tua sfida.

Sai di essere di fronte alla prova del tuo coraggio ogni volta che c'è qualcosa che sai di dover fare e , anziché scansarla o inventarti mezze verità per evitarla, la affronti con decisione!

Nella vita di un consulente questi sono i **MOMENTI DELLA VERITA'** in cui si vede di che pasta sei fatto. E' facile trovare giustificazioni per un lavoro svolto così così.

Ma lì c'è il seme del fallimento, del cattivo Risultato, del Cliente insoddisfatto e della scarsa reputazione.

CORAGGIO. Devi averne anche per i tuoi clienti, spingerli dove non hanno mai osato !

Come lo puoi fare, come puoi spingerli se non lo hai fatto tu stesso ?

I VALORI : INTEGRITA'⁴

Integro e intoccabile, non sei scalfibile di fronte a accuse, e difficoltà. Nessuno può nuocerti, perché hai sempre rispettato i tuoi valori e fatto tutto il possibile per il tuo cliente e per Fast R.

L'integrità è semplicemente la CORAZZA del GUERRIERO, lo strumento principale del FastAgent , ciò che gli permette di agire con Ingenua Baldanza , come dice Don Giussani, sicuri di essere nel giusto, di volere il massimo per il Cliente e di aver fatto e di star facendo solo quello che era necessario fare .

Se sei Integro, se hai fatto tutto questo, puoi commettere errori e ripararli, puoi permetterti molto perché il tuo scudo è forte e resistente .

Riesci a sostenere le prove e porti le Sfide a livelli sempre più elevati.

⁴ Dal latino integrītas (fonte Treccani); dall'aggettivo latino "integer", a sua volta formato dalla preposizione "in" e dal verbo "tangere": persona o cosa che non sono stati toccati, a cui non è stato tolto nulla, interi.

I VALORI : AUTODISCIPLINA '

Il Valore che trasforma le idee in Risultati, non solo per il cliente , ma anche per te , è la Autodisciplina .

Qualunque il tuo obiettivo senza questa dote tutti gli altri sono vanificati.

Lavorando con gli Imprenditori ti renderai conto che molti di loro sono ricchissimi di idee, di mete e obiettivi , tutti davvero interessanti, ma questi si vanificano nella mancanza di Autodisciplina , perché ogni Risultato degno di questo nome è una sfida e sfidarsi significa superare i propri limiti .

Non una volta ma costantemente = autodisciplina .

La autodisciplina è potentissima . Una idea mediocre ma perseguita con intensità costante avrà successo alla fine .

Una grande idea , con dietro un imprenditore o un consulente privo di autodisciplina , non troverà il suo terreno nei risultati.

Il tuo primo lavoro è quello di portare te stesso e poi il tuo cliente su autodisciplina.

I VALORI : AZIONE

In Alice nel Paese delle Meraviglie , Il Brucaliffo alla domanda di Alice se è lei la vera Alice , quella che deve salvare il mondo e uccidere il feroce Cicciorampa , risponde . "Quasi Affatto".

Cioè sì , ma anche .. per niente !

E' forse una delle frasi più belle del film . Infatti esprime l'eterno dilemma dell'uomo . Siamo delle persone straordinarie con un grande potenziale , ciascuno di noi . Ma se ci lasceremo travolgere dal dubbio , dall'incertezza , dalla paura e non metteremo alla prova queste straordinarie capacità il nostro potenziale andrà sprecato e ... non saremo "Quella" Alice .



Capire chi sei è meno importante del mettersi in azione per dimostrarlo .
"Potenziale" è una parola vuota . In pratica significa "ancora non l'ho fatto".

POTENZIALE SIGNIFICA "ANCORA NON LO HAI FATTO"

Se non ci mettiamo in Azione non succede nulla . Se sei uno scrittore che non scrive , non sei uno scrittore. Se scrivi e non pubblichi , sei un hobbista . Se sei un Imprenditore e non

mangi vivi e sogni Impresa e realizzi nuova Impresa , non sei un Imprenditore. Sei uno che "parla" di cose che ... non sa. Teorie di altri .

Studiare non significa capire .Pensare non significa capire. Agire significa capire .

**STUDIARE NON SIGNIFICA CAPIRE .
PENSARE NON SIGNIFICA CAPIRE .
AGIRE SIGNIFICA CAPIRE .**

Se non agisci non capirai mai niente della tua missione e di chi sei veramente . Come puoi capire che sei un navigatore se non navighi ? Come puoi capire che sei uno scrittore se non scrivi?

La frustrazione appartiene a chi non agisce . Non mi piace il mio lavoro , ma non lo cambio, vorrei un compagno meraviglioso ma smetto di cercare (o mi nascondo dietro la scusa che gli appartenenti all'altro sesso sono tutti poco di buono e non mi meritano... che ridere !) .

Cammini per strada e incontri persone frustrate , che vorrebbero qualcosa che non hanno , dovrebbero essere qualcosa che non sono . E allora fanno finta di essere felici postando foto in ristorante (che tristezza).

Eppure sei molto più di questo . Sei qui con una missione , con una storia da costruire e esperienze da fare .

**SEI QUI CON UNA MISSIONE
UNA STORIA DA COSTRUIRE
ESPERIENZE DA FARE**

E' ora di muoverti e di agire tanto quale sia esattamente questa missione non potrai capirlo leggendo libri o pensando . Prova !

Prova adesso e esci dal tuo confortevole guscio di sconfortevolezza piaciuta in cui ti sei messo.

Di che hai paura ? del Giudizio degli altri ? Di trovarti in difficoltà ? Di cosa ?

Oggi le donne si mettono mille problemi a fare un figlio , quando le nostre nonne ne facevamo 10 . Cosa è cambiato ? A parte la paura di perdere privilegi e tempo libero ? A parte la strana idea che un figlio che non è superdotato di Laurea e superscuola meglio non metterlo al mondo ? Eppoi mandiamo i post in giro in cui dovremmo vedere il bello di una farfalla o di un tramonto! Perché senza una Laurea non se ne può godere?

ESCI DAL GUSCIO DI SCONFORTEVOLEZZA PIACIUTA IN CUI TI SEI MESSO

Fai un passo nuovo , diverso , spezza questa routine e inizia il tuo percorso che sarà , stanne certo, di gioie e di dolori , ma sarà il TUO percorso di cui potrai andare fiero !



Maria è un Leader nato . Lo dimostra da sempre . Quando le offrono un Ruolo di Responsabilità maggiore si pone lo scrupolo .. e i figli ? E mio Marito? E i miei Hobby ? Questo è non agire ... per fortuna decide di cogliere la sfida. Ci incontriamo dopo un anno . Ha tante difficoltà , tanto lavoro ma non tornerebbe indietro di un passo. Ha capito chi è veramente e combatte come una fiera leonessa .

Cinzia ha una storia simile . E' astuta e vitale . Quando le offrono un nuovo ruolo di responsabilità lo usa per ... aprire una azienda propria . E' sempre stata una Imprenditrice e adesso ha realizzato sé stessa .

Queste due storie iniziano simili ma divergono notevolmente . Entrambe non avrebbero realizzato sé stesse se non avessero agito . E' l'azione che ha concretizzato il vero sé, non certo il pensiero .

E' L'AZIONE CHE CONCRETIZZA IL VERO SE'

Se non avessero accettato il nuovo incarico, nulla sarebbe successo .
Azione , azione , azione !

I VALORI : CREDERE NELLE PERSONE

I veri artefici del cambiamento sono le persone .

Tu sei il motorino d'avviamento, la scintilla che accende il fuoco ma il grande risultato in azienda e non solo lo faranno le persone , non tu . E se non ci credi non ce la fai a portare nelle aziende quel cambiamento radicale che esse stesse desiderano, i Risultati che le persone stesse vogliono ottenere .

Ci credi nelle persone ? Ci credi che hanno un potenziale straordinario ? Ci credi che Leader e collaboratori di una Impresa possono stravolgere qualsiasi scenario ?

Decidere che tirerai fuori l'enorme potenziale di ciascuno e che questo potenziale lascerà tutti a bocca aperta è la tua vera arma

E le persone se ne accorgono se tu ci credi in questo e ti riconoscerà Risultati nella misura in cui tu crederai in loro .

Credere nelle persone non è cosa da poco . Richiede coraggio . Spesso le persone, specialmente all'inizio tratteranno te , Consulente , con diffidenza, sospetto, forse anche qualcosa di peggio. Insistere a credere in loro, andare avanti nonostante tutto a prescindere dall'atteggiamento iniziale significa comprendere che le cose all'inizio possono essere un po' difficili , ma alla fine trionferai . "Sai non credevo di poter ottenere così tanto! Mi hai cambiato la vita!" è il complimento più bello che puoi ricevere e che riceverai in tante forme , specialmente da parte di chi all'inizio mostrava scetticismo e diffidenza.

*So che il Cliente tirerà fuori il suo potenziale
So che Sarò in grado di gestire questa sfida
So di Avere Know How straordinario
So di Far parte di un Gruppo Bellissimo
So di Essere il portatore del Cambiamento
nelle Imprese e nelle Persone
E perciò
Nulla può fermarmi
Fast'R sono Io!*