



OPEN SOURCE MANAGEMENT
INTERNATIONAL GROUP

Successo & Emozioni

**Quali fattori o caratteristiche
portano un individuo ad
ottenere successo nella vita
in genere e sul lavoro?**



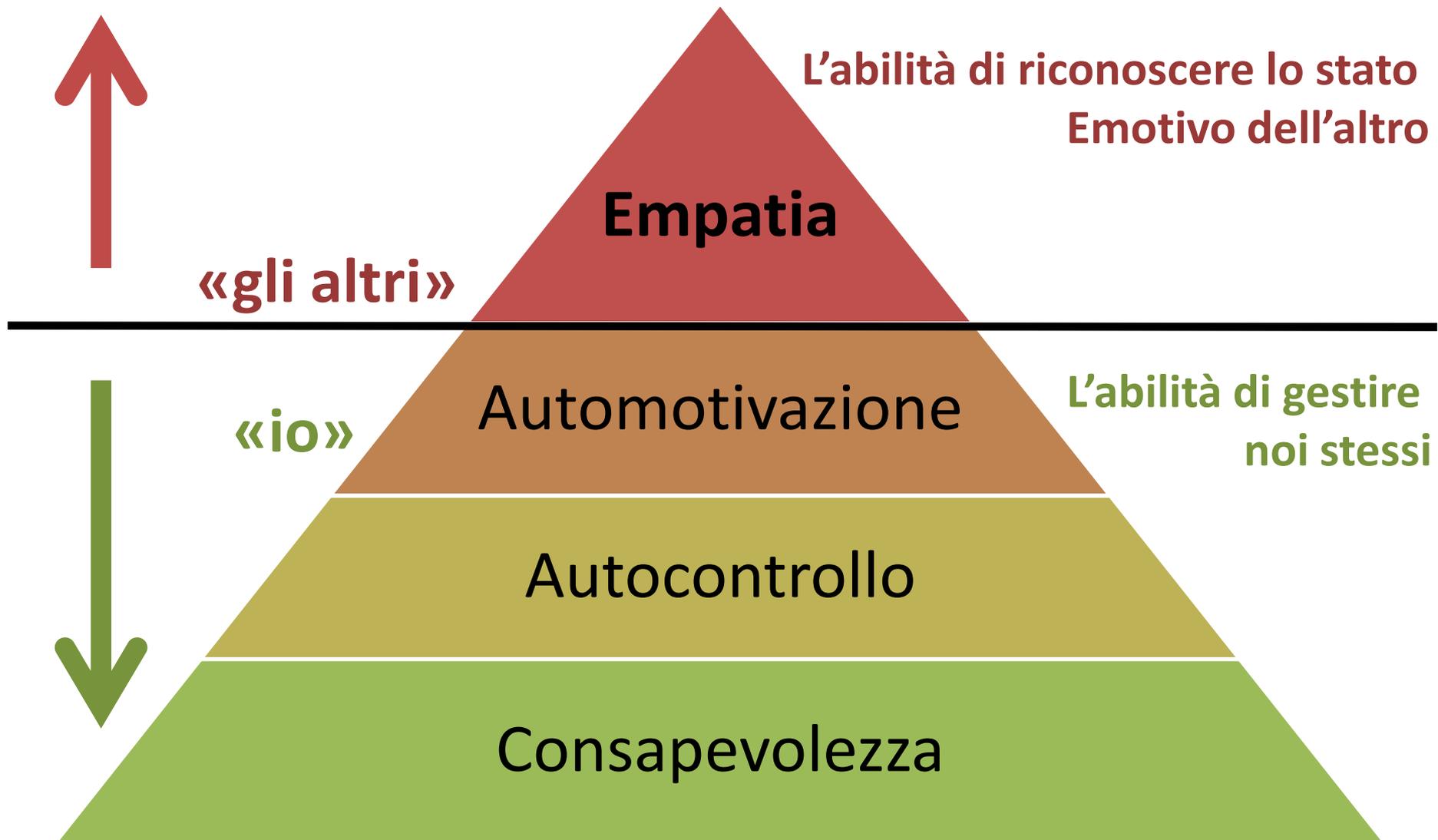
SUCCESS

AGGRESSIVA
ESIGENTE
EGOISTA
PREPOTENTE
CONFLITTUALE
IMPULSIVA
EGOISTA
CRITICA
RESISTENTE AL CAMBIAMENTO
TESTARDA
DIFFICILE DA ACCONTENTARE
PERFEZIONISTA
NON ASCOLTA



ASSERTIVA
AMBIZIOSA
TRAVOLGENTE
DECISIVA
FORTE VOLONTA'
ENTUSIASTA
SOCIEVOLE
AFFASCINANTE
PERSUASIVA
PAZIENTE STABILE COERENTE
INTERESSATA
CHE ASCOLTA
EMPATICA

FAILURE



Definizione di **EMOZIONE**

...l'emozione è un “intenso moto affettivo, piacevole o penoso, accompagnato per lo più da modificazioni fisiologiche e psichiche (pallore o rossore, reazioni motorie ed espressive ecc.)

L'emozione è una reazione a qualcosa appena accaduta fuori o dentro di noi.



L'abilità di gestire noi stessi

Riconoscere, gestire, controllare le EMOZIONI



L'abilità di riconoscere lo stato Emotivo dell'altro



EMPATIA

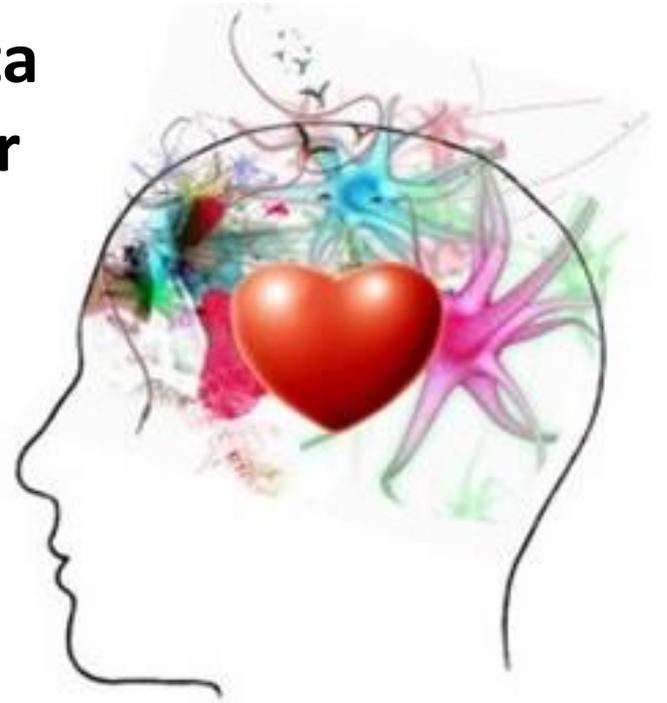
Essere empatici significa far risuonare dentro di sé i sentimenti degli altri come se fossero i propri e senza dimenticare i propri.

E' la capacità di ascolto.

L'importanza di comunicare con il cuore

**siamo portati ad usare più la testa
che il cuore nel gestire la maggior
parte dei rapporti interpersonali**

**Ascolta con interesse,
concentrati sugli altri**



IL LEADER comunica ...



1. «Questa è la situazione»

Le persone vogliono sapere cosa sta succedendo intorno a loro

2. «Ecco il nostro piano»

Un buon leader dovrebbe condurre il proprio team verso gli obiettivi e far conoscere il piano.

3. «Di cosa hai bisogno?»

le persone hanno bisogno di essere comprese

4. «Dimmi la tua opinione»

Chiedere idee ed opinioni ai tuoi collaboratori li fa sentire parte del team e dei progetti aziendali.

IL LEADER comunica ...



5. «Mi fido di te!»

Se non vi fidate di qualcuno del team.... Beh

6. «Potete contare su di me»

Fai sentire al team la tua presenza, e se fai loro una promessa, mantienila!

7. «Possiamo fare meglio»

Noi...

8. «Celebriamo i successi»

Gratifiche e riconoscimenti

Gioca ... emozionati, sogna!



Un bambino alla fine ottiene quello che vuole e
sai perché?



Avete mai provato a negoziare con i bambini?

- **I bambini sono fenomenali nel fare le domande iniziali.**
Sanno che la loro proposta sarà seguita da un “no”
- **I bambini utilizzano il “Cosa succede se...?”**
seguono i “Perché?” e portano la negoziazione verso un esito positivo.
- **I bambini sono molto bravi a porre la richiesta alla persona più facile da convincere.**
- **I bambini non si stancano, continuano a “sfidarti” con tenacia.**
Ogni risposta negativa che ricevono li rende ancora più creativi, li porta a porre più domande, cosa questa che li rende sempre più forti!

E noi?
come reagiamo
ad un rifiuto?



**Abbiamo a disposizione il miglior formatore
che potremmo avere!
ce l'abbiamo gratis, dentro di noi...**



- **Considerare le emozioni** una risorsa. Impara a riconoscere, gestire ed esprimere i propri sentimenti senza soffocarli
- **Impara a comunicare con il cuore** e diventerai un leader amato
- **Ri-utilizza il miglior formatore** che hai gratis, il **bambino** che è in te



NON GIUDICARE IL TUO SOGNO

**COLTIVALO E RICORDA
CHE SE HAI QUESTO SOGNO
E' PER UNA RAGIONE PRECISA ...**



Grazie