NEWSLETTER N. 1

Gennaio - febbraio 2008

INDICE

Perché questa Newletter? (di Massimo Fancellu) 3

Modellare il successo umano: la Programmazione Neuro Linguistica 4

(di Massimo Fancellu) 4

Il Coaching e l'arte di raggiungere "risultati straordinari" (di Massimo Fancellu).....5

Riflessioni su Basilea 2 (di Luca Sechi) 7

Novità, Corsi, Eventi.....9

Spazio al Volontariato 10

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

Perché questa Newletter? (di Massimo Fancellu)

Per continuare il nostro percorso verso lo sviluppo creativo ed ecologico delle persone, delle organizzazioni e dei sistemi locali….

Per far conoscere a tutti le emozionanti possibilità che oggi offrono le scienze comportamentali e le neuroscienze per lo sviluppo organizzativo, la formazione manageriale ed imprenditoriale e per il benessere personale….

Per uscire dall'illusione che sono le metodologie ed il know how a far crescere le organizzazioni e non le persone….

Per creare, nei limiti del possibile, uno spazio ed un tempo nel quale, uscendo dalla routine, possiamo dedicarci a noi stessi …

Per essere sempre di più protagonisti, insieme a Voi, nella creazione del futuro, senza perderci dietro l'emergenza dell'immediato…

Per essere pronti, nel quotidiano, a divertirci di più, a lavorare meglio e a gestire la complessità, senza perdere di vista cosa vogliamo veramente…

Perché la gratitudine e la fiducia sono beni preziosi e, con questa newsletter, vogliamo ringraziare tutti coloro che in questi anni (dal 1996) hanno voluto dare fiducia a me e alla Àgape Consulting, fornendo una sintesi, in pillole, del know how che, con sempre maggiore convinzione, stiamo sviluppando in questi anni….

Grazie.

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

Modellare il successo umano: la Programmazione Neuro Linguistica (di Massimo Fancellu)

Da sempre, l'applicazione delle soluzioni più funzionali individuate dagli altri (vicini di casa, concorrenti in affari, colleghi, aziende partner, …) è uno dei sistemi più efficaci per diffondere il progresso ed apportare miglioramenti nella società. Non tutti sono consapevoli, però, che esiste un metodo per modellare il genio dell'uomo, in ogni sua forma di espressione: questo metodo si chiama Programmazione Neuro Linguistica.

La Programmazione Neuro Linguistica (PNL) è nata dalle ricerche, compiute negli anni '70 da Richard Bandler e John Grinder, orientate a scoprire quali fossero gli elementi comportamentali e linguistici che permettevano a tre grandi psicoterapeuti (in particolare Fritz Perls, Milton Erickson e Virginia Satir) di avere una tale costanza di successi da essere paragonati a dei "maghi", nel loro lavoro. La ricerca ha dato esiti talmente positivi da essere estesa ad altre categorie di attività professionali, e poi ad altre ancora …

I risultati sono stati l'individuazione di una serie di **strategie comportamentali e** di **modelli di raggiungimento del successo specifici e riproducibili,** le cui applicazioni vanno dalla psicoterapia, alla medicina, alla didattica (insegnamento e formazione), alla crescita personale, al business (tecniche di vendita, motivazione del personale e sviluppo del potenziale, selezione, ecc.), allo sport, alla creatività… **La PNL è infatti una metodologia basata sul principio che ogni comportamento ha una struttura... e che questa struttura può essere modellata (imparata), insegnata e anche cambiata.**

La PNL risulta particolarmente efficace quando si vogliono generare cambiamenti importanti nel proprio modo di essere, di sentire, nella considerazione di sé stessi e degli altri e nel proprio modo di relazionarsi con gli altri.

La PNL è quindi un eccezionale strumento per migliorare il benessere, sia a livello personale che sul piano organizzativo.

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

Il Coaching e l'arte di raggiungere "risultati straordinari" (di Massimo Fancellu)

…. Volete rompere con le cattive abitudini per raggiungere "straordinari risultati"?

La nostra esperienza ci ha permesso di osservare che le persone possiedono, in genere, le risorse necessarie per affrontare e risolvere problemi, definire e realizzare obiettivi e desideri, aumentare il proprio benessere; tutte queste cose possono essere chiamate più semplicemente "**risultati**". I risultati diventano "straordinari" quando sembrano ai limiti delle nostre possibilità e, quindi ci sfidano a "superare noi stessi" andando oltre a quanto già siamo o sappiamo di essere.

Per raggiungere determinati risultati, le persone devono mettere in atto **comportamenti**, adeguati al contesto nel quale vivono. Per attuare correttamente qualsiasi comportamento una persona deve esserne capace; deve possedere cioè delle **competenze** (abilità fisiche, capacità, conoscenze e tratti di personalità). Alla base dell'insieme di competenze di ogni persona agiscono delle variabili più profonde, che permettono od impediscono di mettere a frutto le competenze possedute:Le **motivazioni** (bisogni, desideri, emozioni e intenzioni), i **valori** e le **convinzioni**, l'**identità** (immagine di sé e scopo di vita).

Se c'è equilibrio tra tutti questi livelli le persone riescono ad esprimere facilmente e con la massima efficacia tutto il loro potenziale. **Il supporto di un buon Coach è particolarmente utile ad allineare tutti questi livelli della nostra efficacia (comportamenti, competenze, motivazioni, valori e convinzioni, identità) per massimizzare i risultati che otteniamo**.

Chi ha avuto modo di sperimentare il coaching si è già reso conto delle **incredibili potenzialità di questo metodo** ma, per tutti gli altri, risulta meno immediato capire in che cosa consiste.

Il Coaching è un'alleanza tra il Cliente ed il Coach, attraverso la quale il Coach "allena" il Cliente (Coachee) a raggiungere "*risultati straordinari*"; risultati cioè che, se raggiunti, migliorano notevolmente la qualità di vita (o di lavoro) del Cliente, ma che costituiscono per lui una sfida impegnativa per le sue abitudini, per le sue convinzioni, per i suoi valori o per come sui si considera.

> *In origine, il "coach" era un "pesante carro trainato da buoi" … oggi, con la parola "coach" si intende sia "il pullman" che*

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

"l'allenatore"; entrambe queste parole sono utili per capire in che cosa consiste il Coaching…

Il Cliente sceglie, all'inizio del percorso, dove vuole andare e che tipo di aiuto gli serve per arrivarci, il Coaching (in questo caso, si parla di Coach nel senso di "pullman") è il mezzo, lo strumento per giungervi…

Il Coach (nel senso di "allenatore") mette a disposizione le sue competenze per sostenere il Cliente e lo aiuta a focalizzare e definire con precisione le mete da raggiungere (goal setting), esplorare nuove possibilità per pianificare azioni future, rimuovere o aggirare ostacoli, risolvere problemi.

Il Coach, inoltre, "sfida" le capacità del Cliente, portandolo ad esprimere pienamente il suo potenziale. Il Coach responsabilizza il Cliente, gli fornisce preziosi "feedback" e lo stimola a rimanere concentrato sui suoi obiettivi.

La possibilità di programmare incontri individuali e assolutamente personalizzati, insieme al limitato dispendio di tempo previsto (ogni colloquio ha, di solito, una durata di una o due ore), rappresentano un ulteriore vantaggio di questo avanzato processo di sviluppo personale.

Pianificare un colloquio preliminare di Coaching può essere comunque molto utile per decidere se continuare lungo questo percorso… per questo siamo a vostra disposizione e, volentieri, fisseremo un primo colloquio gratuito con chi fosse interessato a valutare questa metodologia per se stesso o per i suoi collaboratori più stretti.

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

Riflessioni su Basilea 2 (di Luca Sechi)

Basilea 2 è il nuovo accordo internazionale che impone alle banche dei Paesi aderenti (più di 100) di valutare e classificare i propri clienti in base alla loro rischiosità di insolvenza.

Il Nuovo Accordo incentiva le banche a sviluppare ed adottare appropriate tecniche di gestione del rischio e politiche del credito più attive, a tutto vantaggio della stabilità del sistema economico-finanziario. L'adozione di tecniche e strumenti adeguati di misurazione e di gestione del rischio di credito era ed è comunque un'esigenza improrogabile, indipendentemente dalle scadenze imposte da Basilea 2, che rappresenta solo un impulso in più per muoversi in tale direzione. Un opportuno e attento presidio del rischio è indispensabile non solo per la stabilità del sistema, ma anche perché le banche che possono svolgere un ruolo più attivo ed efficiente che in passato nell'allocazione del credito.

L'accordo impatta quindi sui rapporti Banca-Impresa, poiché le aziende in un futuro molto "presente" si vedranno classificare in base al **rating**.

La valutazione (**rating**) si basa su:

- caratteristiche dell'azienda (liquidità, struttura patrimoniale, flessibilità finanziaria ecc.)
- caratteristiche del settore in cui opera
- rapporto banca/azienda (utilizzo affidamenti, sconfini, insoluti ecc.)
- rapporto azienda/sistema bancario.

Essere valutata "impresa rischiosa" implica:

- minor credito da parte delle banche;
- tassi di interesse più elevati.

Cosa fare quindi? Ecco qui delle direttive guida di riferimento per la PMI:

1) Approntare un ruolo strategico alla finanza d'impresa: oggi in poche PMI si fa pianificazione finanziaria e la strategia finanziaria sarà una nuova leva competitiva;

2) Predisporre un sistema di autovalutazione per migliorare il proprio rating individuando le aree di intervento e definendo valori obiettivo;
3) Redigere il bilancio anche con la finalità di rappresentare il rating dell'azienda;
4) Acquisire nuove professionalità in particolar modo intervenendo sui sistemi informativi.

Un nostro Consulente sarà disponibile a incontrare chi fosse interessato ad approfondire l'impatto che potrebbe avere un'efficace gestione di Basilea 2 sulla sua attività.

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

Novità, Corsi, Eventi

PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA

L'interesse, sempre più alto, suscitato dalla Programmazione Neuro Linguistica, e le richieste ricevute da alcuni clienti, ci hanno spinto a definire dei programmi di formazione individualizzata in PNL; questi programmi, destinati ai singoli ed ai piccoli gruppi (max 4 persone) saranno tenuti a Sassari.

I programmi "BASIC" e "PROFESSIONAL" sono diluiti nel tempo e brillano per il rapporto tra tempo impiegato e risultati ottenuti. Potrete scaricare i programmi accedendo all'area "Programmi-Eventi" del nostri sito (www.agapeconsulting.it)

COACHING

A partire dal mese di marzo, saremo nuovamente in grado di riprendere i **colloqui preliminari gratuiti** per chi desidera valutare se investire le proprie energie per affrontare un percorso di Coaching.

Per fissare un colloquio, potere contattare la Àgape Consulting e chiedere di fissare un incontro con il vostro Coach.

CATALOGO 2008

Sempre all'interno dell'area "Programmi-Eventi", potrete scaricare il nostro **catalogo 2008**, appena aggiornato, e conoscere le novità previste per quest'anno.

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

Spazio al Volontariato

L'Associazione ASSIEME (**A**ssociazione **S**viluppo **S**olidale **I**nternazionale **E** **M**ercato **E**quo), iscritta al n°1169 del Registro Generale del Volontariato della Regione Sardegna, con sede a Nuoro, via Biscollai n. 5, nell'ambito delle proprie attività statutarie di promozione e sensibilizzazione di solidarietà internazionale e di sensibilizzazione sui temi dello sviluppo sostenibile, ha pubblicato un libro sulla storia della Sardegna.

Il suddetto libro di 144 pagine e in elegante formato è scritto in italiano e in inglese e s'intitola "Sardinia's experience. Storia e immagini di un'isola straordinaria". Si tratta di una sintesi della storia della Sardegna dal paleolitico ai giorni nostri corredato da 130 fotografie che illustrano i siti archeologici e storici riferibili alle diverse epoche storiche in tutte le aree della Sardegna.

Il libro si presenta di facile lettura e consultazione e può contribuire a far conoscere sia ai sardi e in particolare ai giovani, sia ai turisti italiani e stranieri la civiltà espressa dal popolo sardo e le diverse fasi storiche che si sono succedute nella nostra isola.

Il ricavato della distribuzione di questo libro sarà interamente devoluto al **progetto "Stop malaria" in Mali ed in Senegal**.

Il Presidente

Gianni Salis

Per maggiori informazioni, potete consultare il sito: www.associazioneassieme.it.
Per acquistare il libro (€ 15,00 oltre ad eventuali spese di spedizione), potete telefonare al numero 3284521479 o inviare un messaggio di posta elettronica all'indirizzo: info@associazioneassieme.it.