101 domande per essere un imprenditore straordinario

Copyright © 2017 by Claudio Belotti

Indice

0. Introduzione
1. Domande per i collaboratori
2. Decidere e avanzare
3. Azioni
4. Rimuovere gli ostacoli
5. Revisione delle azioni incompiute
6. Cercare le risorse
7. Trovare l'impegno
8. Rivedere il processo e ri-focalizzare
9. Festeggiare
10. Identificare le risorse
11. Identificare i valori
12. Identificare le convinzioni
13. Biografia

Introduzione

Nella vita come in azienda le domande che ci poniamo e quelle che rivolgiamo agli altri determinano il successo delle nostre scelte, dei nostri obiettivi!

Vuoi essere un imprenditore che fa la differenza? Vuoi sapere che domande si fanno gli imprenditori di successo e che domande fanno al loro team per ispirare e guidare i collaboratori?

Questo E-book nasce dalla mia esperienza ultra ventennale come Executive Coach in aziende di tutti i tipi, dalle piccole alle multinazionali. Durante le mie sessioni di Coaching in azienda ho avuto modo di conoscere le difficoltà di chi si trova a dover dirigere una realtà in un mercato sempre più complesso e con risorse sempre più esigue.

Per questo ho deciso di condividere con te le domande che hanno fatto la differenza per i miei clienti e che, sono certo, cambieranno anche il tuo modo di pensare e rivolgerti alle persone.
Ho potuto constatare che le difficoltà maggiori nascevano dall'insoddisfazione dei rapporti con i collaboratori e dalla mancanza di una direzione chiara e condivisa… La sensazione di non essere compresi nelle richieste che ponevano, o anche la difficoltà che riscontravano loro stessi nel capire le richieste dei loro collaboratori, creava un circolo vizioso dal quale spesso era difficile uscire, mettendo a rischio la crescita di tutta l'azienda.

In questo ebook scoprirai quali quesiti puoi porre ai tuoi collaboratori e quali porre a te stesso per far emergere gli elementi distintivi di un'azienda di successo, definire gli obiettivi e gli step necessari per raggiungere risultati importanti.

Il mio obiettivo è di farti lavorare sulla comunicazione con te stesso e con le persone che ti circondano. Forse non sarà sempre facile: se sei certo di avere tutte le risposte potresti scontrarti con una realtà diversa.

Già, perché farsi le domande, quelle giuste, quelle funzionali ed efficaci, ci mette davanti a noi stessi, ai nostri limiti. Ci fa vedere la realtà da diverse angolazioni, ci dà la possibilità di mettere in discussione le nostre convinzioni, insomma ci permette di trovare le risposte che cerchiamo, le risposte necessarie per capire la direzione.

Aprirsi al confronto, in un continuo processo di crescita e sviluppo personale/professionale, è un valore aggiunto inestimabile per l'azienda.

In PNL affermiamo spesso che “chi domanda comanda” intendendo che, in ogni ambito, le domande ci aiutano ad ottenere le informazioni utili per progredire e focalizzarci su ciò che è più utile in una determinata situazione.

Fare domande di qualità ci fa ottenere risposte di qualità…

Ho preparato per te le 101 domande per l’imprenditore che vuole avere successo.
Sono tutte quelle utili da porre a te stesso o ai tuoi collaboratori. Sono quelle giuste, quelle efficaci, quelle che io stesso utilizzo.

Questo è uno dei miei segreti che mi ha reso un coach eccellente, primo al mondo a ricevere (dal Dr. Bander) il titolo di “Master Trainer in NLP for Business”, primo europeo ad essere promosso da Tony Robbins “Senior Trainer”, e che mi ha permesso di lavorare a fianco di grandi nomi come Armani, Bulgari, BMW, Credit Suisse, Inter, Google, Olimpia Milano, P&G, Sales Force e Zurich.

Buona lettura!

1 - Domande per i collaboratori

1. Qual è il miglioramento più grande che sei disposto a fare oggi?
2. Se l'azienda fosse tua cosa cambieresti per prima?
3. Quale area della tua azienda necessita di un vero miglioramento?
4. Quali sono tre cose che farebbero una vera differenza nel tuo lavoro? E per l'azienda?
5. Se avessi il coraggio di dirlo, cosa vorresti dal tuo lavoro?
6. Se potessi fare qualsiasi cosa lavorativamente cosa vorresti fare? Perché?
7. Quali sono i tre sogni più grandi che hai?
8. Quale sarà la nostra sfida più grande del prossimo anno?
9. Quali sono le 3 priorità del prossimo anno?
10. Se potessi fare solo tre cose nei prossimi 12 mesi, cosa faresti?
11. Che obiettivo ti porresti se fossi sicuro di non fallire?
12. Come puoi trasformare l'obiettivo in termini positivi?
13. Quanto vuoi questo obiettivo?

14. Perché lo vuoi?
15. Cosa lo rende importante per te?
16. Cosa ti darà raggiungere questo obiettivo?
17. Quali saranno le conseguenze del raggiungimento dell'obiettivo?
18. Cosa ci darebbe? Cosa potrebbe succedere grazie al fatto che lo abbiamo raggiunto?
19. Perché hai scelto questo obiettivo invece di altri?
20. Cosa ti aspetti da quell'obiettivo?
21. Immagina di averlo raggiunto e dimmi chi sei? Chi siamo come Azienda?
22. Quanto è in linea con i tuoi valori? E con i valori aziendali?
23. Come ti senti quando pensi a questo obiettivo e alle cose da fare per raggiungerlo?
24. Cosa altro cambierà grazie al raggiungimento dell'obiettivo?
25. Quale sarà l'impatto più grande nel raggiungere l'obiettivo?
26. Cosa dirai a te stesso quando lo avrai raggiunto?
27. Nella classifica delle priorità dove metti l'obiettivo?
28. Qual è il prezzo da pagare?
29. Ne vale la pena?
30. Puoi fare da solo? Hai bisogno di aiuto? Chi potrebbe dartelo?
31. Cosa puoi fare per essere più indipendente, oppure per motivare chi dovrebbe aiutarti a farlo?
32. Che conseguenze ci saranno sugli altri?
33. Riesci a definire l'obiettivo in una frase?
34. Come saprai di averlo raggiunto?
35. È sotto il tuo controllo? Cosa puoi controllare? Cosa puoi influenzare? Cosa è fuori dal tuo controllo e dalla tua influenza?
36. Come puoi misurare i progressi?

37. Quali sono i passaggi intermedi?
38. Quali sono i tempi di realizzazione?
39. Sono realistici? Sei troppo cauto o troppo ottimista?
40. Cosa farai per capire se stai facendo bene?
41. Chi sei? Chi devi diventare per raggiungere il risultato?
42. Immagina di aver risolto tutto… come hai fatto?
43. Se dovessi dirmi qual è il nocciolo della questione, quale sarebbe?
44. Dimmi il problema in meno parole possibili.
45. Dimmelo in una sola parola.

2 - Decidere e avanzare

46. Cosa stai rimandando?
47. Quale decisione/azione darebbe risultati migliori?
48. Come ti vedi tra un mese, un anno e dieci anni?

3 - Azioni

49. Qual è la prima cosa da fare?
50. Cosa puoi iniziare? Smettere? Fare di più? Fare di meno?
51. Se fossi al massimo delle tue capacità, cosa faresti?
52. Immagina di essere nel futuro e le cose sono andate bene, cosa hai fatto?
53. Come lo hai fatto? Se fossi il massimo esperto del settore, cosa faresti?
54. Se fossi sicuro di non poter sbagliare, cosa faresti?
55. Se avessi il supporto di tutti, cosa faresti?
56. Cosa è impossibile?
57. Da dove sei adesso, quale è il prossimo passo da fare?
58. Cosa è da fare immediatamente?

4 - Rimuovere gli ostacoli

59. Da zero a dieci quanto vuoi raggiungere il risultato?
60. Cosa potrebbe andare male?
61. Cosa ti sembra più difficile?
62. Come potresti auto sabotarti?
63. Che ostacoli ti aspetti?
64. Che ostacoli non ti aspetti?
65. Cosa potresti sbagliare?
66. Qual è il freno più grande?
67. Hai un piano B? C?

5 - Revisione delle azioni incompiute

68. Come ti sei frenato dal fare quello che dovevi fare?
69. Cosa hai scelto invece di fare al posto di ciò che dovevi fare?
70. Con che conseguenze?
71. Cosa puoi imparare da questo?

6 - Cercare le risorse

72. Cosa ti serve?
73. Quali sono le abilità che hai imparato nel tempo?
74. Cosa ti serve per portare a casa il risultato?

7- Trovare l'impegno

75. A che cosa sei disposto a rinunciare?
76. Come potresti spezzettare il percorso in sotto obiettivi?
77. Dammi una valutazione (da 1 a 10) sulla tua convinzione di riuscita di ogni azione che farai.
78. Cosa farai di diverso questa volta?
79. Quanto sei convinto delle tue possibilità?
80. Quanto sei risoluto da 1 a 10?
81. Come potresti rendere tutto più divertente?
82. Come posso aiutarti a mantenere l'impegno che stai prendendo?

8 - Rivedere il processo e ri-focalizzare

83. Cosa ha funzionato? Cosa non ha funzionato?
84. Cosa hai imparato fino ad oggi?

9 - Festeggiare

85. Cosa hai imparato di importante?
86. Cosa ti ha sorpreso di te stesso?

10 - Identificare le risorse

87. Quali sono i tuoi tre punti di forza più grandi?
88. Di cosa sei più fiero?

11 - Identificare i valori

89. Dimmi tre regole che ritieni universali.
90. Per che cosa rischieresti di perdere qualcosa?
91. Cosa significa essere ricchi per te?

12 - Identificare le convinzioni

92. In che modo i tuoi pensieri potrebbero limitarti?
93. Cosa devi avere? Fare? Essere? Perché?
94. Quali regole hai che ti limitano?
95. Immagina di essere una persona che ti ama e ti stima. Dimmi cosa pensa di te.
96. Chi sei tu? Dammi una definizione.
97. Cosa vorresti cambiare di te se potessi?
98. Quanto pensi di valere?
99. Come ti descrivono gli altri?
100. Qual è il peggiore insulto che qualcuno potrebbe dirti?
101. Se ci fosse una domanda che se ti facessi continuamente e che ti cambierebbe, quale sarebbe?

17 - Biografia

Negli ultimi 25 anni ho lavorato come Coach e Trainer in 4 continenti.
Sono onorato di essere uno dei soli 4 Senior Trainer per Anthony Robbins con il quale collaboro nei corsi della Mastery University e del Leadership Programme.
Il co-fondatore della PNL, il Dottor Richard Bandler, mi ha conferito il massimo titolo in NLP Master Trainer e sono il primo al mondo ad averlo ricevuto con la specializzazione nel Business.
Mi sono formato direttamente anche con John Grinder in linguistica, Robert Dilts in Coaching e Leadership, e con Tad James in Time Line Theraphy.
Sono appassionato di Dinamiche a Spirale, collaboro con Chris Cowan e Natasha Todorovic (i due punti di riferimento mondiali della metodica), è ho avuto l'onore di insegnarle in Università Bocconi.
Lavoro con grandi aziende come: il Gruppo Armani, il Gruppo Angelini, Axa, Bulgari, Barclays, BMW, Credit Suisse, Google, ING Direct, IBM, l'Oreal, NH Hoteles, Patrizia Pepe, Procter & Gamble, Riva Yacht e Zurich, e anche con piccole realtà italiane.
Fra le associazioni ed enti Pubblici con cui ho collaborato ci sono: l'Amministrazione Giudiziaria Italiana, il Centro Nazionale Trapianti, Confindustria, il Consiglio Nazionale del Notariato e la Cassa Forense di Roma, l'Istituto Europeo del Design e l'Università Bocconi.
Sono stato docente di Allenamento Mentale per la Federazione Italiana Pallavolo e ho affiancato professionisti e squadre di vari sport (tra cui Pallacanestro Olimpia EA7 – Emporio Armani Milano e il settore giovanile dell'Inter FC) nel raggiungimento di risultati importanti. Dal 2010 sono co-fondatore dell'azienda Extraordinary.

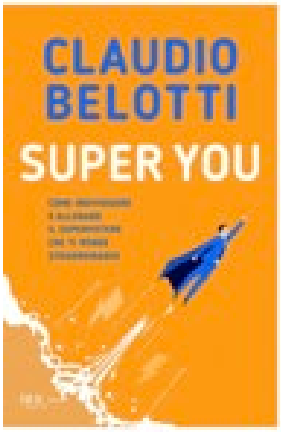
Segui CLAUDIO BELOTTI sui canali social:

Clicca MI PIACE alla mia pagina di Facebook

Seguimi su Linkedin

Seguimi su Instagram

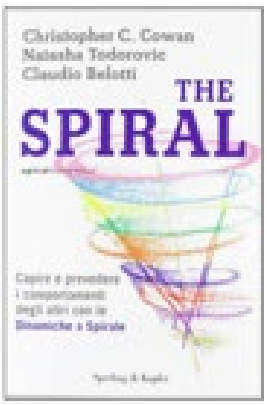
LIBRI DELL' AUTORE



Super You

Prendi in mano la tua felicità

La vita come tu la vuoi



The Spiral

Gli stadi del successo

AUDIOLIBRI DELL'AUTORE

Impara a gestire un team vincente

Comunicare con successo

Come diventare un leader di successo

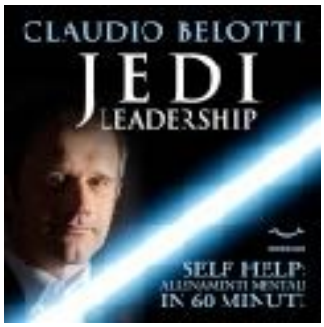
Impara a superare la crisi ed essere migliore

Impara a capire gli altri con le dinamiche a spirale

Steve Jobs: Impara dai suoi insegnamenti ad essere un leader

Impara a risolvere i conflitti

Impara a essere un capo migliore



Jedi leadership

Altri libri e audiolibri dell'autore sono disponibili su iTunes

Copyright © 2017 by Claudio Belotti | La riproduzione di questo eBook è vietata senza il consenso dell’autore.