“I Numeri del Successo” con Massimo Tonci

Galeotto fu il “Corso …

… di Fuffologia”, come lo definisce Massimo. In realtà, di quell’avventura formativa a me rimane soltanto il ricordo di un incontro con il mio “Traghettatore”.

Quel mattino di marzo – o aprile – del 2016 mi ero svegliata con l’idea di cambiare casa, città, nazione. A distanza di cinque anni, ancora non conosco il motivo della mia strana, improvvisa scelta.

Sta di fatto che, da quel momento, ogni mio pensiero e ogni mia azione avevano un unico, ambizioso traguardo: andare a vivere altrove e ricominciare la mia vita da capo.

Mi fu subito chiaro che un Viaggio dell’Eroe stava incominciando. La meta mi era chiara: dovevo individuare le risorse necessarie per rispondere a quella misteriosa Chiamata.

Così ne parlai con Carmen, la mia bionda compagna di corso. Lei non ebbe un secondo di esitazione: sapeva esattamente chi avrebbe potuto aiutarmi. Di lì a pochi istanti mi presentò il suo fidanzato: Massimo Tonci.

Quell’incontro fu, di fatto, il mio primo appuntamento col Destino dopo tanto, troppo tempo.

Una lista di (buone) azioni.

Non c’è nulla di più rassicurante, in tempi di grande cambiamento, di una “To do list”: un elenco di azioni in ordine di priorità, dalla più grande alla più piccola, quando il tempo e lo spazio – illusorie dimensioni – si fanno

particolarmente”densi”.

Carmen aveva ragione: Max era lo sherpa ideale per accompagnarmi, oltre il Ticino, nella mia terra promessa.

Ne è passata di acqua, dalla nostra “ultima cena”: proprio alla vigilia del periodo più sfidante della nostra storia, avevo condiviso il Progetto di Ondina con Carmen e Max. E mentre noi donne facevamo aperitivo a base di finger food e Bollicine D.O.C., Massimo gestiva con maestria il cibo, la cucina e le tempistiche di preparazione.

Vi confermo quindi che, oltre a essere un ottimo Coach, Max è anche un cuoco sopraffino.

Ma torniamo ai nostri giorni.

Dammi il tuo Piano, che lo faccio a pezzi!

Per Max, quella del “Coach” è una vera e propria vocazione.

Significa osservare quello che il cliente fa già bene, offrendogli utili spunti per migliorare radicalmente la sua performance.

La Mission Possible di Max è rendere le cose semplici. Questo è il suo Brand … il suo punto di forza!

La semplicità, per lui, è il traguardo di un processo che mira all’eccellenza.

Ed ecco come fa: prende il tuo piano, lo smonta in piccoli pezzi … Poi li rimette insieme in modo ottimale per farlo funzionare a dovere.

Ed ecco il piano dettagliato che ha tutti i numeri per vincere: tiene conto di quello che farai quando avrai raggiunto la tua vetta e delle azioni da compiere ogni giorno con costanza, durante la scalata verso il successo. L’importante è che tu sia disposto a pagarne il prezzo.

I miei primi Mille …

Capita a tutti, prima o poi, di ricevere la fatidica “Chiamata” e anche Max ha avuto la sua.

Da fabbricante di F24, in veste di Commercialista, dava i numeri a chi glieli chiedeva.

Un giorno, però, si è accorto di essere stanco di presentare ai suoi clienti solo conti da pagare.

Con un piano dettagliato per aiutare mille imprenditori, Max è partito alla conquista del suo ruolo di Coach*.

Oggi, vicino all’ambizioso traguardo, già pensa al suo prossimo Viaggio.

Il suo cavallo di battaglia è “K.I.S.S.”, che non sta per bacio, né per l’omonima rock band: è l’acronimo di “Keep It Stupid Simple”, ovvero “Rimani nello stupidamente semplice” (traduzione letterale che non rende il significato originale, ma tant’è).

*Ponendo domande intelligenti, mirate, “giuste”, Massimo stimola i suoi coachée a trovare le loro Risposte!

Sommario

Nel corso della nostra chiacchierata abbiamo toccato argomenti interessanti come:

- le parole come fonti di pensieri e convinzioni limitanti;
- l’abbondanza di informazioni e tecnologia, e l’utilità di un coach che ci aiuti a focalizzarci su ciò che è davvero importante per noi;
- l’importanza di imparare a governare e “leggere” i numeri, per gestire la crescita della nostra attività;

- il denaro come energia allo stato puro, mezzo neutro per raggiungere i nostri obiettivi, lente di ingrandimento che enfatizza le qualità (buone o meno buone) di chi lo possiede;
- il "problema" che blocca ed è causa di mancanza di conoscenza;
- il "problema" che rallenta la nostra corsa e rappresenta una sfida evolutiva;
- i bias cognitivi: le scorciatoie compiute dal nostro cervello per arrivare a conclusioni molto spesso fuorvianti;
- il sistema di attivazione reticolare;
- l'importanza delle convinzioni nel determinare la nostra percezione della realtà: "Se torturi i numeri abbastanza a lungo, confesseranno qualsiasi cosa";
- lo story telling profetico;
- l'importanza dell'acquisizione di un mindset funzionale alla crescita, anche e soprattutto nei periodi di "crisi";
- l'importanza di riconoscere e perdonarsi gli errori compiuti (dopotutto, siamo umani!): solo così potremo smettere di preoccuparci, per cominciare ad occuparci delle cose;
- l'utilità di non disperdere le energie lottando contro qualcosa o qualcuno: molto meglio focalizzarsi sulla creazione di qualcosa di nuovo e di meraviglioso (l'aggiunta è mia, non ho resistito);
- i periodi bui li attraversiamo tutti, prima o poi: ma se siamo supportati da buoni amici e amati da persone a noi care, con un po' di fortuna ci possiamo riprendere!
- l'importanza di leggere le biografie di chi non ce l'ha fatta: è da loro che possiamo apprendere gli errori da evitare. D'altra parte, è impossibile replicare il contesto storico, geografico ed economico dell'uno su mille che ce l'ha fatta (per non parlare del fattore C…);
- un più saggio uso del tempo;
- l'importanza della perseveranza ancor più che dell'intelligenza, nel fare di noi persone di successo;
- la saggezza del rinunciare ad avere ragione, pur di stare bene.

Per ora è tutto, Eroi.

L'intervista in video su Tele Ondina è qui.

La versione in podcast su Radio Ondina è qui.

Alla prossima avventura!

LOve,

la vostra Ondina Wavelet (JL)

Il made in Italy che piace al mondo

Un sogno in bella vista sulla scrivania …

Il video di quest’oggi riassume la Storia di un Progetto di Coraggio.

Il Diario di Viaggio di chi un giorno ha deciso di lasciare la sua terra e quel che aveva fino a quel momento costruito, per reinventarsi la vita.
Come chi cambia vita, anche quest’uomo impara ad assumersi dei rischi e si impegna a rendere concreti i suoi sogni.

… diventa tangibile Realtà.

Così, da piccolo imprenditore nell’ambito della ristorazione, Stefano Versace si dedica al mondo del gelato aprendo dei punti vendita in America.

Ancora una volta in ogni settore, dal Food alla Moda, dall'Arte al Design, il "Made in Italy" si riconferma Brand sinonimo di Qualità Eccellente, in ogni parte del mondo.

"Rialzati, Italia!"

Stefano porta avanti il Progetto "Rialzati Italia": Progetto dedicato alle micro, piccole e medie imprese italiane che, a seguito del delicatissimo periodo appena trascorso, hanno esuberanti scorte di magazzino di prodotti di altissima qualità.

Grazie a "Rialzati Italia" le micro, piccole e medie Aziende italiane possono, mediante un ricco supermarket digitale aperto a buyers internazionali, far conoscere al mondo intero l'eccellenza dei loro prodotti:
l'eccellenza del "Made in Italy".

Per informazioni su questa bellissima iniziativa e per entrare attivamente a far parte del Progetto, clicca sul link:
https://progettorialzatitalia.it/

Se ti fossi perso la diretta di ieri sera, clicca qui.
Auguri di cuore Stefano, visionario realizzatore di Sogni!
Sono certa che anche questo tuo Progetto, attuato assieme ad altri "Angeli" come te, sarà un grande successo.
LOve,
Ondina Wavelet – Jasmine Laurenti