

LA TEMATICA

Diventa una bella persona



(Tratto dal libro di **Paolo Ruggeri** "**Le 10 regole del successo**")

Vorrei che per un attimo tu pensassi ad una **"bella persona"**. Non parlo di bella fisicamente. Parlo di qualcuno che quando lo incontri dici: "questa è proprio una bella persona". Una persona che ti mette a tuo agio, che ti fa sentire bene, buona, positiva, che crede nei valori che sostiene, una persona della quale puoi avere fiducia. È importante che tu lo faccia. Perché, vedi, il successo richiede che tu diventi come lei. Se non lo fai, il successo, così come il denaro, se ne staranno alla larga da te.

Il valore delle alleanze

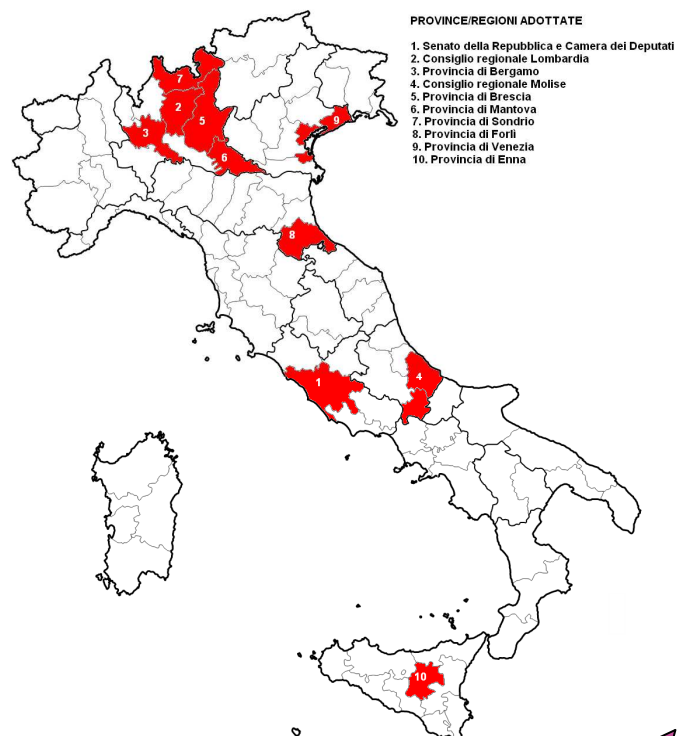
L'individuo singolo, il cane sciolto, non ha successo, ma si limita a sopravvivere. Una persona per avere successo ha bisogno di un gruppo di alleati. Spesso questo gruppo di alleati è sotto forma di soci o di collaboratori fidati, altre volte prende la forma di clienti con i quali il nostro uomo di successo ha "cospirato" per lungo tempo facendo piani e progetti. La rete di alleanze costruita da un'azienda ha spesso più valore della sua struttura e dei suoi immobili. Questa rete di alleanze potrà fare per te molto ma molto di più di qualsiasi investimento economico. Sarà questa rete che ti agevolerà, che ti proporrà delle opportunità, che ti consolerà o ti motiverà quando le cose andranno male, che ti aiuterà a promuovere i tuoi prodotti.

L'INIZIATIVA

PROGETTO "ETICA NELLA POLITICA"

Continua la campagna per portare l'etica in politica. Dopo deputati e senatori stiamo inviando il libro "L'etica dell'eccellenza" a tutti i consiglieri provinciali e regionali. Grazie al contributo di imprenditori come te abbiamo inviato il libro a tutti i consiglieri di Mantova, Brescia, Bergamo, Forlì, Venezia, Sondrio, Enna e ai consiglieri regionali di Lombardia e Molise. Con poche centinaia di euro puoi adottare anche tu una provincia ! Inverremo a tutti i politici di quella zona una lettera a tuo nome con una copia del libro. Trovi maggiori informazioni sul progetto all' indirizzo

www.paoloruggeri.it/public/blog/newsletter%20voto%20onesto.pdf



QUESTA E' LA MAPPA DELLE PROVINCE E DELLE REGIONI ADOTTATE

Per contribuire anche tu a questo progetto

INVIA UNA MAIL A

info@paoloruggeri.it

Una personalità attraente

Una personalità attraente è qualcuno che le altre persone vogliono frequentare, è qualcuno con il quale gli altri vogliono fare affari, è qualcuno che ti fa stare bene. Un carattere attraente, quello che chiamo "bella persona", in realtà non è appannaggio del miglior cabarettista in circolazione o della persona che può raccontare i migliori viaggi esotici, ma è un carattere composto da alcune qualità che tutti noi possiamo sviluppare:

1 **La persona attraente mette gli altri e i loro bisogni al centro della conversazione.** Zig Ziglar, maestro delle vendite, così come molti altri ricercatori, sostiene che per convincere qualcuno di qualcosa devi innanzi tutto ascoltarlo e se non lo ascolti davvero e non ti interessi a lui, lui non si interesserà mai a te e al tuo prodotto. Interessati alle persone che ti stanno intorno, cerca di scoprire la loro storia, come va a casa, che cosa fanno con i loro figli, come hanno cominciato a fare il lavoro che fanno. Non solo guadagnerai di più, ma ti assicuro che anche la vita assumerà una prospettiva molto più divertente e gratificante.

2 **La persona attraente è sensibile.** Sensibilità significa essere capaci di provare quello che gli altri provano. Le nostre azioni o le nostre parole hanno un effetto di qualche tipo sulle altre persone. Sforzati di osservare gli altri e assumiti la responsabilità per quello che gli altri provano! Se sono tristi, tirali su di morale. Se sono preoccupati, rincuoralili. Se sono agitati, ascoltalili e cerca di aiutarli a trovare una soluzione. Sbaglia pure, ma cerca di fare qualcosa per loro. Se solo farai questo, non solo saprai crearti tanti veri amici, ma anche i tuoi introiti cominceranno ad aumentare. Parte della sensibilità include il fatto di essere guidati da un senso di giustizia. Ricordati di essere giusto, di proteggere i deboli, di lottare contro i soprusi. Fallo in modo efficace, non limitarti solo a esprimere la tua compassione o a essere triste con loro.

3 **La persona attraente è umile.** Se conosci qualcuno che ha davvero raggiunto il successo, ti rendi conto che sono persone umili, che non mettono in mostra la loro bravura o la loro eccellenza. Quando qualcuno dice loro che sono stati bravi, i veri leader rispondono sempre che "i loro collaboratori sono stati bravi, loro si sono solamente limitati a coordinarli".

IL LIBRO

IN QUALSIASI SCENARIO ECONOMICO CI SONO DEI PRINCIPI CHE TI PORTERANNO ALLA PROSPERITA'

Hai problemi a raggiungere i traguardi che ti sei prefissato? I tuoi guadagni non ti soddisfano? Pensi di non essere apprezzato come meriteresti? **Dai una svolta alla tua carriera** o al tuo business: esci dall'invisibilità! Questo libro ti insegna che esistono dieci precise regole per raggiungere quei risultati che hai sempre desiderato. Sai quali sono i principi che aiutano a generare prosperità e successo nel business?

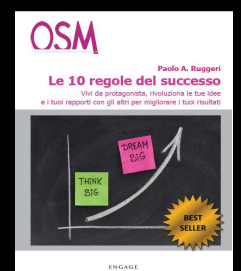


Leggi il libro "Le 10 Regole del Successo" scritto da Paolo Ruggeri, un libro che ti darà carica, motivazione e ti permetterà di conoscere i segreti per ottenere il successo personale e per realizzare i tuoi sogni.

ORDINALO SU
www.paoloruggeri.it

oppure

INVIA UNA MAIL A
info@paoloruggeri.it



4 **La persona attraente sdrammatizza ed è generalmente poco seriosa.** Un carattere serio, che si incupisce per qualsiasi cosa, che si "abbottona", che è orientato ai richiami disciplinari è forse la peggior sventura che possa accadere ad una persona. Smettila di prenderti sul serio. Se conosci degli uomini di successo sai che sono tutte persone allegre, che ti mettono a tuo agio e che amano scherzare. Se hai a che fare con persone troppo serie, abbandonale perché saranno la tua rovina.

La persona attraente è ispirata da una meta. Ha ben chiaro dove sta andando. Una "bella persona" ci piace anche perché è impegnata, nel senso che sta andando da qualche parte. Una persona attraente non è un perdente, ma è qualcuno che crede in qualcosa, che ha qualche progetto che lo affascina e lo entusiasma. Se non persegui alcuna meta, per quanto tu sia bravo con gli altri, gli altri non ti rispetteranno, perché sotto sotto ti vedono come una persona che nella vita non sta andando da nessuna parte.

6 **La persona attraente ha un elevato senso etico.** Essere etici significa principalmente mantenere fede alla propria parola, non venir meno agli accordi presi, non fare ad altri quello che non vorremmo fosse fatto a noi. La persona media pensa che se tradisce, se si avvantaggia ingiustamente sugli altri, non sta facendo niente di sbagliato, anzi si considera un furbo. Mi secca andare contro tendenza ma, inequivocabilmente, trovo che la persona che regolarmente commette delle azioni che poi nasconde, alla lunga non arriva da nessuna parte. Il marito che tradisce la moglie, il magazziniere che ruba, il venditore che "trucca" i rimborsi spese, l'imprenditore che fa azioni ai limiti della legalità non solo non sono dei furbi, ma sono persone che, senza rendersene conto, ingarbugliano la propria vita e sono destinate a diventare inefficaci.

La persona attraente è affidabile e mantiene ciò che promette. Essere affidabili significa diventare una persona della quale gli altri possono avere fiducia. Se dici che farai una cosa, falla. Se non mantieni le tue promesse o non rispetti gli accordi che hai preso diventi inaffidabile e nella tua rete di alleanze ci sarà un fuggi fuggi generale. È vero, mantenere certi impegni a volte costa tempo e fatica, ma ogni volta che lo fai il tuo valore per il mercato aumenta.

IL LIBRO

NON E' SOLO LA CRISI A DETERMINARE UN CALO DELLE PRESTAZIONI DELL'AZIENDA

Nonostante la crisi economica morda e la competizione sia intensa per molte delle imprese del nostro Paese, spesso notiamo che non è questa l'unica causa delle difficoltà in cui potrebbe venirsi a trovare un'azienda. Il libro "L'Etica dell'Ecceellenza" spiega quali sono le vere cause e i motivi dei cali di prestazioni o di efficienza di un individuo o di un'azienda. Le aree del vivere sono come dei vasi comunicanti. A volte **gli effetti di azioni o errori commessi in altre aree del vivere arrivano a manifestarsi anche in azienda o nel nostro luogo di lavoro.**



Questo testo fornisce una descrizione semplice ed immediata delle vere cause che stanno alla base dei cali di prestazione di un individuo o del perché egli non riesca più a generare prosperità.

ACQUISTA
"L'ETICA DELL' ECCELLENZA"
ORDINALO SU
www.paoloruggeri.it

oppure

INVIA UNA MAIL A
info@paoloruggeri.it



8

La persona attraente è auto ironica: non ha paura a dichiarare apertamente le proprie lacune.

Se vuoi avere successo devi avere il coraggio di non prenderti troppo sul serio. Le persone migliori al mondo sono quelle che sanno fare dell'autoironia. Sono quelle persone che hanno il coraggio di scherzare riguardo a se stesse. Questo, contrariamente a quanto si possa credere, non è un segno di debolezza, ma è un segno di forza. Hai il coraggio di prenderti in giro? Sei in grado di scherzare sulle tue lacune? Oppure ogni volta che ti vengono fatte notare ti trincerai dietro una montagna di giustificazioni? Oppure, ancora peggio, fai l'offeso? Se operi in quel modo le persone non ti coinvolgeranno più nei loro progetti e non ti offriranno più delle opportunità, dopo che ti hanno conosciuto. La capacità di accettare le critiche e di auto migliorarsi è una caratteristica fondamentale non solo per il successo, ma anche, e soprattutto, per stare al mondo.

La persona attraente, in qualsiasi affare, pensa sempre a quello che c'è di buono per te in quell'affare.

Sì, hai capito bene. La persona attraente pensa win win (vincere – vincere). In ogni affare cerca di vincere lei stessa, ma anche di far vincere te. Con i soldi che fai guadagnare ai tuoi soci, ai tuoi datori di lavoro, ai tuoi collaboratori e ai tuoi amici compri una cosa che ha un valore molto più grande dei soldi che spendi: una rete di alleanze che nel futuro ti sarà di grande aiuto per guadagnare tantissimi soldi.

9

Noi diventiamo quello che facciamo. Non importa come sia il tuo carattere o la tua personalità in questo momento. Se ti alleni ad agire con le caratteristiche della persona attraente, inevitabilmente diventerai in quel modo. Nella misura in cui divieni in quel modo, la tua rete di alleanze si fortificherà e si espanderà. Nella misura in cui la tua rete di alleanze si fortifica e si espande, la tua prosperità e il tuo successo aumentano.

Ricordatelo, noi diventiamo quello che facciamo. Le azioni e il modo di fare che sceglierai di adottare nelle prossime ore, nei prossimi giorni e nelle prossime settimane determineranno, più di ogni altra cosa, la direzione che la tua barca prenderà: verso il successo o verso il fallimento. Il timone è nelle tue mani.

Diventa una bella persona!

Paolo Ruggeri

Tratto dal libro di **Paolo Ruggeri**
"Le 10 regole del successo"

IL PACCHETTO

QUALE E' IL CAPITALE PIU' IMPORTANTE DELLA TUA AZIENDA?

Qual è il capitale più importante della tua azienda? Sei tu! Viviamo in un'era economica definita "l'economia della conoscenza". Giancarlo Broggin, presidente di CGN, uno dei CAF più importanti d'Italia, è solito dire: "Conoscenza e consapevolezza nel tempo si trasformano. Diventano denaro"... E allora qual l'investimento più redditizio che potresti fare per far crescere la tua azienda? **L'investimento su te stesso.** Sul tuo miglioramento personale e sulla tua crescita come imprenditore.

PREZZO SPECIALE



PACCHETTO MIGLIORAMENTO PERSONALE

Preserva il capitale più importante della tua azienda. In un unico pacchetto i libri "L'etica dell'eccellenza", "Le 10 regole del successo" e il DVD "Vendere con vero interesse per il cliente" di Michaela Gariboldi ti forniranno ottimi spunti per la tua CRESCITA IMPRENDITORIALE E PERSONALE.

ORDINALO SU
www.paoloruggeri.it

oppure

INVIA UNA MAIL A
info@paoloruggeri.it

www.paoloruggeri.it

INVESTI SU DI TE

ACQUISTA UNO DEI NOSTRI PRODOTTI EDITORIALI !

Per acquistare i libri compila il seguente modulo e spedisilo via **fax** al numero **051 8490155** .

Altrimenti inviaci una **mail** a info@paoloruggeri.it

o contattaci al numero **051 8490411**

Trovi tutti i prodotti in vendita anche su www.paoloruggeri.it

nella sezione "Libri e DVD di management"

Ragione Sociale	Cap e Città	Indirizzo
Telefono	Fax	E - mail
Nome Referente		
Partita iva/Codice Fiscale		
Prodotti a cui sono interessato (barrare le voci di interesse e indicarne il quantitativo)		
<input type="checkbox"/> " Le 10 regole del successo " di Paolo Ruggeri _____		20 €
<input type="checkbox"/> " L'etica dell'eccellenza " di Paolo Ruggeri _____		20 €
<input type="checkbox"/> il DVD " Vendere con vero interesse per il cliente " di Michaela Gariboldi _____		36 €
<input type="checkbox"/> Pacchetto " Miglioramento personale " (2 libri e un dvd per la crescita personale) _____		76 65 €
<input type="checkbox"/> Vorrei sostenere la campagna per spedire il libro di etica a tutti i consiglieri della mia provincia o della mia regione. Contattatemi per maggiori informazioni.		
Modalità di pagamento (barrare la modalità preferita)		
<input type="checkbox"/> contrassegno (contributo spese 3€)		
<input type="checkbox"/> bonifico bancario (contattaci all' indirizzo info@paoloruggeri.it)		
<small>Spese di spedizione di 4€ solo per ordini inferiori a 55€</small>		