

# «PARTIRE DAL PERCHE'»

COME IL PASSATO PUO' INFLUENZARE POSITIVAMENTE IL FUTURO

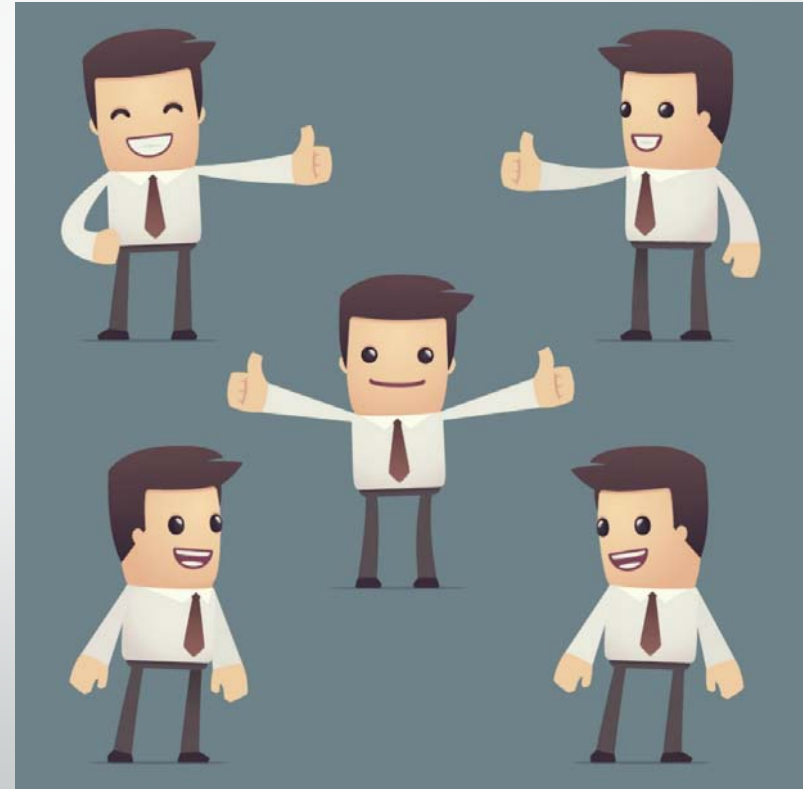
Prof. Alessandro Magnanensi

**CHI SA ISPIRARE GLI ALTRI, ATTIRA A SE' UN SEGUITO  
DI PERSONE CHE AGISCONO PER IL BENE COMUNE  
NON PERCHE' DEVONO FARLO, MA PERCHE' SCELGONO  
DI FARLO.**



## DUE MODI PER INFLUENZARE COMPORTAMENTO UMANO:

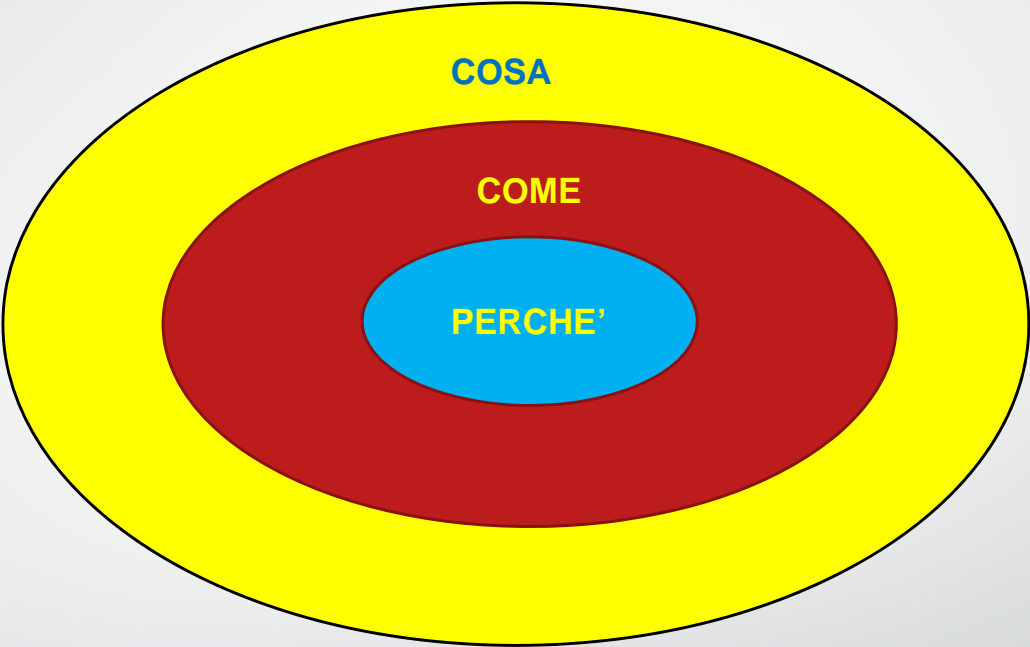
- MANIPOLARE
- INFLUENZARE



**CON UN MESSAGGIO MANIPOLATORIO SI PUO'  
PORTARE QUALCUNO AD ISCRIVERSI IN PALESTRA  
MA PORTARCELO TRE VOLTE A SETTIMANA RICHIEDE  
DI ISPIRARLO E INFLUENZARLO.**

**LA LEADERSHIP E' LA CAPACITA' DI MOBILITARE  
LE PERSONE NON PER UN SINGOLO EVENTO  
MA PER ANNI.**





**CHE COSA E' FACILE DA IDENTIFICARE.  
COME CIO' CHE CONSENTE DI SPIEGARE COME MAI UNA COSA  
E' MIGLIORE O DIVERSA DI ALTRE.  
PERCHE' NON E' IL GUADAGNO CHE E' IL RISULTATO.  
BENSI' E' LO SCOPO, LA CAUSA, LA CONVINZIONE PROFONDA  
CHE SPINGE A FARE.**

**LA GENTE QUANDO COMPRA NON GUARDA  
CHE COSA  
COMPRA, MA PERCHE' LO FATE.**

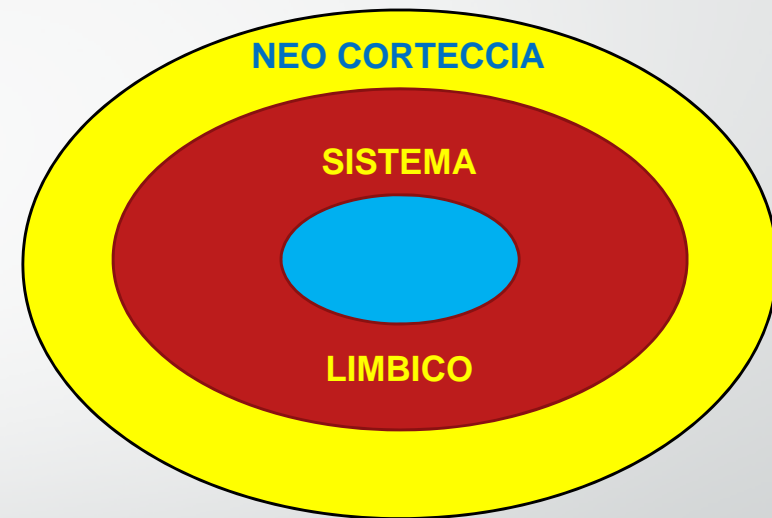
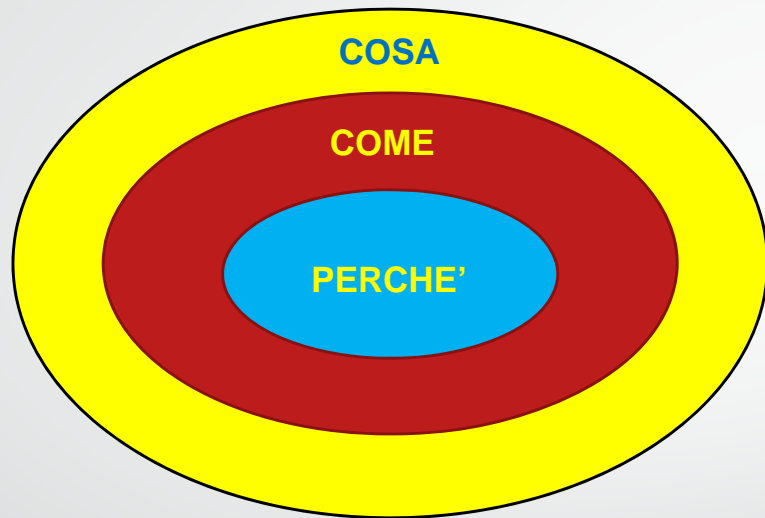


**CONOSCERE IL VOSTRO PERCHE' NON E' L'UNICO MODO  
PER AVERE SUCCESSO, MA E' L'UNICO MODO PER  
CONQUISTARE UN SUCCESSO DURATURO.**



**NON IMPORTA DOVE ANDIAMO, CI FIDIAMO DI COLORO  
CON I QUALI SIAMO IN GRADO DI PERCEPIRE UNA  
COMUNANZA DI VALORI.**





**SISTEMA NEO CORTECCIA= CAPACITA' DI LINGUACCIO.**

**SISTEMA LIMBICO= EMOZIONI – SENTIMENTI  
NO CAPACITA' DI LINGUAGGIO.**

**PERCHE'** = CREDERE IN QUALCOSA.

**COME** = LE AZIONI PER REALIZZARE QUELLO IN CUI SI CREDE.

**CHE COSA** = I RISULTATI DI QUELLE AZIONI A LIVELLO DEI  
COSA SI MISURA L'AUTENTICITA'.

GRAZIE