

# MyAdvice

The Knowledge Review

SPECIALE DOSSIER

**Crescita  
professionale**

**UNA SFIDA  
VINCENTE**

Intervista esclusiva a

**DEMETRIO ALBERTINI**

Imprenditore, Dirigente Figg  
ed ex calciatore italiano

**FERDINANDO REBECCHI**

Responsabile Life Banker  
BNL Gruppo BNP Paribas

**Consulenza previdenziale**

COME CAMBIA A LIVELLO GLOBALE

**Comunicazione**

INVESTIRE BILANCIANDO ISTINTO E RAGIONE



# Aumentare l'efficacia operativa con il Neuro-Training®

Approfondimento sulla disciplina bionaturale che può migliorare il rendimento nelle attività professionali, con un approccio decisamente innovativo e all'avanguardia

La diversità di ognuno può e deve diventare anche il punto di forza del singolo professionista. Un modo per affrontare al meglio le sfide lavorative, quelle personali che caratterizzano appunto ciascuno di noi, può essere proprio quello di scoprire e adottare la disciplina del Neuro-Training®. Si tratterà quindi di iniziare a mettere in atto una serie di metodi ed esercizi, cercando di "auto trattarsi" e migliorando la gestione della relazione con i clienti. Perché allenando la lucidità mentale e la capacità di concentrazione, si riuscirà ad accrescere anche la qualità della propria performance consulenziale.

 10 MINUTI

 AVANZATO

 A cura di Alessia Tanzi

**L**e sfide che incontra ogni giorno un consulente finanziario sono da un lato ricorrenti e specifiche del mestiere, dall'altro proprie dell'unicità della persona che le vive. Come esseri umani siamo sistemi così complessi che non uno solo di noi è uguale ad un altro. Non uno uguale all'altro in 7,6 miliardi di persone! E non solo nell'aspetto fisico, che è il più evidente, ma ancora di più nella fitta rete di funzioni e manifestazioni mentali, emotive ed energetiche che ci definiscono e ci guidano nella vita di tutti i giorni. "Ogni persona è una ricetta diversa di connessioni genetiche" (Andrew Verity)

La forza della disciplina del Neuro-Training®<sup>2</sup> sta proprio nel rivolgersi all'unicità di ciascuno, andando a contattare con un linguaggio, quello del sistema nervoso, la genetica propria di ciascuno di noi. Al contempo, si tratta di una disciplina complessa resa semplice nell'applicazione, in quanto una parte dei metodi sono applicabili facilmente da ciascuno di



noi in "auto trattamento". Naturalmente, saranno proprio questi semplici esercizi che condivideremo durante il corso.

e non interferiscono più di tanto nella gestione, altri invece che trasferiscono sul consulente le loro pressanti ansie e paure, spesso rendendo difficile

e capacità di concentrazione per aumentare le proprie performance in termini di analisi di mercato, organizzazione delle informazioni, definizione delle priorità, pianificazione e costruzione di piani di azione chiari ed efficaci.

## Il consulente si muove e gioca sempre in "coppia" con il suo cliente, questo rende la relazione un punto cardine

Veniamo a noi. Il consulente opera ad un livello sempre più elevato di complessità e competitività, è obbligato a confrontarsi con rivoluzioni continue delle logiche di mercato, a gestire una mole crescente di informazioni e di regole.

Il consulente inoltre si muove e gioca sempre in "coppia" con il suo cliente, questo rende la relazione un punto cardine. Ci sono clienti che si affidano

seguire strategie e pianificazione.

La performance minima richiesta si assesta sempre più sui livelli superiori, il sistema nervoso viene sollecitato in modo sempre più pressante, diventa quindi necessario conoscerne i meccanismi, le leve per allenarlo a dare spontaneamente il meglio.

In questo panorama, diventa sempre più urgente allenare lucidità mentale

**Siamo già perfetti, dobbiamo solo "disimparare" quello che ci blocca.** Siamo già perfetti per quello che vogliamo raggiungere nella vita, la sfida è piuttosto quali aspetti che abbiamo "imparato" a fronte delle esperienze vissute ci bloccano nell'esprimere quella perfezione, quelle competenze e capacità. Così l'affermazione "cosa ho bisogno di imparare?" va sostituita con "cosa so già che devo disimparare?".

Una guida per comprenderci meglio e trovare le aree che ci stanno bloccando è il M.U.P., lo schema che costituisce una rappresentazione contestuale di come esprimiamo le nostre

energie e funzioniamo quotidianamente. Questo schema ci mostra che siamo fatti di tre macro contesti che ci influenzano: le Emozioni, perlopiù collegate ai nostri valori, il Mentale, che rappresenta gli schemi psichici con cui siamo cresciuti e ci muoviamo, e il Fisico, la struttura. La comunicazione tra i tre livelli avviene tramite il sistema energetico dei Meridiani.

Questo schema è fondamentale nell'approccio del Neuro-Training e ha implicazioni complesse che non approfondisco qui, ma a noi ora può servire per comprendere che siamo fatti di Fisico, Emotivo e Mentale e questi tre piani sono sempre invariabilmente comunicanti dentro di noi.

**Cosa ci può bloccare e minare la nostra performance come consulenti?**  
**1. Paura, difesa e sopravvivenza causano stress**

"Stress is a brain splitting process" (Andrew Verity)  
Grazie alle recenti scoperte scientifiche sappiamo molto di come funziona il cervello sotto stress. Sappiamo per esempio che è il cervello rettiliano sinistro a ospitare la reazione di stress. Però come mi comporto in seguito alla percezione della minaccia dipende da quale emisfero uso. Il sinistro reagirà con l'attacco. Il destro con la negazione (il problema non esiste) oppure con la fuga (il tempo guarirà le ferite). In ogni caso, in presenza di stress il cervello non funziona più in

mettono in uno stato di paura e preoccupazione?

**2. "Confusione" del sistema nervoso, scarsa capacità di concentrazione sulle priorità**

Esiste una funzione cerebrale specifica, il "Sistema di Attivazione Reticolo-



## Il cervello rettiliano dice al resto del cervello che è minacciato, l'emisfero dominante prende il sopravvento per produrre la reazione e ogni volta che tutto ciò avviene la reazione di stress diventa più forte e abituale

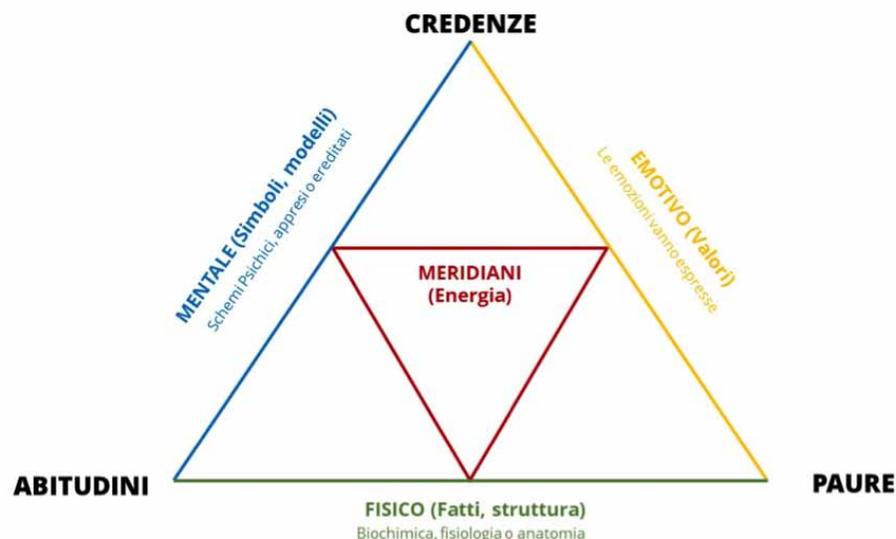
Evitiamo quindi di considerarci "a compartimenti stagni" e consideriamo che per essere veramente efficaci dobbiamo tendere all'integrazione delle tre componenti. Per esempio, non è possibile che io sia efficace sul lavoro se sono troppo scossa sul piano emotivo o se è attivo in me un "programma mentale" che valuta negativamente il fatto di guadagnare molti soldi. Oppure, se è in atto uno squilibrio Fisico, è molto probabile che stia esprimendo un disagio emotivo o mentale. L'energia disponibile per questi tre lati è reciprocamente dipendente e tutto ciò che aiuta a riequilibrare un lato avrà un effetto sugli altri due. Ogni squilibrio su uno dei tre lati si manifesterà inevitabilmente su almeno uno degli altri due.

maniera integrata, quindi efficiente. Il cervello rettiliano dice al resto del cervello che è minacciato, l'emisfero dominante prende il sopravvento per produrre la reazione e ogni volta che tutto ciò avviene la reazione di stress diventa più forte e abituale. Ciò che conta non è quale schema di reazione metto in atto, quanto il fatto che la reazione diventi abituale. Più l'abitudine è consolidata, più difficile è disinnescarla, ma non vuol dire che non lo possiamo fare, basta sapere come farlo.

Nella tua giornata lavorativa osservi aree di stress ricorrente, cui seguono schemi di reazione e comportamento ripetitivi? Che vengono fatti scattare da "grilletti" simili tra loro e magari ti

## NEUROTRAINING

Il NeuroTraining è la più completa ed efficace disciplina bionaturale per il benessere e l'efficacia personale. Nasce dall'evoluzione della Kinesologia e attiva le migliori risorse fisiche, emotive e mentali, allenando l'organismo a rispondere in modo positivo in ogni contesto. I metodi definiti dalla materia integrano in modo organico e completo cinquant'anni di studi, che hanno scoperto e definito modalità universali di funzionamento delle nostre strutture e delle nostre funzioni.



Model of Universal Principles (M.U.P.), Neuro-Training, PL ©



lare”, che ci serve a stabilire le priorità e a “filtrare” ciò che è importante (quindi cui dare attenzione) e ciò che non lo è (posso tralasciarlo). Se questa funzione è in qualche modo impoverita, soppressa o in squilibrio, sarà per noi difficile stabilire le vere priorità e questo potrebbe causare un sovraccarico mentale, una confusione che ci impedisce di focalizzarci su obiettivi e piani e realizzarli con chiarezza.

Il termine scientifico che indica la capacità di mettere la propria attenzione dove vogliamo e mantenerla anche contro la tentazione della mente di vagare è “controllo cognitivo”. Questa funzione è uno degli aspetti delle funzioni esecutive del cervello. È quello di cui abbiamo bisogno per raggiungere gli obiettivi.

## Il termine scientifico che indica la capacità di mettere la propria attenzione dove vogliamo e mantenerla anche contro la tentazione della mente di vagare è “controllo cognitivo”

Ti senti spesso “sovraccarico/a” di attività da seguire, senza sapere cosa potresti “buttare giù dal treno”? Hai difficoltà a definire l’obiettivo su cui stai concentrando maggiormente le tue energie? Ti capita di arrivare a fine giornata e realizzare che non hai neanche trovato il tempo di dedicarti all’attività che era per te più importante?

### 3. Conflitti di valori interni che portano alla stasi

Questo è un aspetto un po’ più profondo. Possiamo definire i valori come ciò che ci muove e ci motiva rispetto ai nostri obiettivi. Siccome

siamo esseri umani e non macchine (lo specifico perché di tanto in tanto ce ne dimentichiamo), abbiamo tutti bisogno di essere motivati da valori personali veri, per essere appagati. I valori possono collegarsi a quello che facciamo, oppure in “come” lo facciamo, cioè la nostra cifra personale indipendentemente dal “cosa”.

Per esempio: “Ho scelto di fare il consulente finanziario perché credo che aiutare gli altri a dare valore al proprio patrimonio contribuisca a dare valore al loro impegno nel lavoro oltre che serenità alla loro vita, e questo mi fa stare bene perché credo nel valore del lavoro e della famiglia”. Oppure: “ho scelto di fare la consulente finanziaria perché mi ci sono ritrovata dentro in quanto ho ereditato l’attività di mio padre, ma ogni giorno metto

che saremo fermi. Fermi ma anche un po’ agitati, insoddisfatti. Le mie attività sono in armonia con i valori in cui credo di più? Ci potrebbero essere parti di me che mi vorrebbero portare in direzioni opposte?

### Come disinnescare questi meccanismi, liberare forza e vitalità?

Con il Neuro-Training® si allena il sistema nervoso a fare spontaneamente del suo meglio.

Geneticamente, siamo perfetti. Dentro di noi c’è già tutto quello che ci serve per procedere spediti nelle direzioni che ci attraggono. Il nostro più valido alleato per usare le risorse innate senza ostacoli è il sistema nervoso. È accessibile (se sappiamo come farlo), e risponde ad allenamento e ripetizione. È il suo lavoro: tutta la vita, non fa altro che imparare.

È attraverso l’allenamento del sistema nervoso che possiamo disinnescare le paure introducendo nuove e più sane abitudini in risposta alle minacce, che diventano ora opportunità. È attraverso l’allenamento del sistema nervoso che possiamo fare chiarezza di obiettivi e apprendere a focalizzarci su quelli che reputiamo più importanti senza essere distratti dal “rumore di fondo”. Sempre allenando il sistema nervoso possiamo integrare i piani emotivo, mentale e fisico e sperimentare coerenza di valori.

Nella pratica, il “mezzo” che ci permette di allenare il sistema nervoso facilmente e in maniera diretta è il corpo. Il corpo rappresenta una mappa di punti riflessi che costituiscono altrettanti punti di accesso alle diverse aree della nostra esperienza ed espressione personale, sui piani Mentale, Emotivo, Fisico ed Energetico.

### Gli esercizi pratici

Durante il corso impareremo quegli specifici esercizi che ci permettono di:

- Disinnescare i meccanismi dello stress e superare le paure ricorrenti e bloccanti
- Fare chiarezza su priorità e ob-

biettivi e imparare meglio a concentrarci l’attenzione per realizzarli

- Accogliere i cambiamenti con flessibilità e entusiasmo
- Aumentare le proprie performance in termini di analisi di mercato, organizzazione delle informazioni, pianificazione e costruzione di piani di azione chiari ed efficaci.

Si tratta di vere e proprie tecniche per rafforzare queste facoltà, di modo che i comportamenti appropriati vengano messi in atto sempre più spontaneamente e senza sforzo. Tutti gli esercizi sono facilmente e velocemente praticabili in auto trattamento.

### Note

(1) Autore e speaker internazionale, Andrew Verity ricerca e sperimenta da più di 40 anni le tecniche più efficaci di allenamento neurologico per la massima espressione personale. Esperto di scienze della

persona e kinesiologo di lunga esperienza, Andrew è creatore del Neuro-Training® e fondatore del College of Neuro-Training® con sedi in Australia, Norvegia, Germania, Italia, Svizzera, Sud Africa. (2) Il Neuro-Training è una disciplina australiana innovativa di allenamento del sistema nervoso per sviluppare le competenze per accogliere e superare con successo le sfide del domani. Affonda le sue radici negli studi della Kinesiologia Applicata (poi Kinesiologia Specializzata), creata nel 1964 dal Dr. Goodheart, che aveva scoperto un legame diretto tra organi, muscoli e meridiani. Successivamente, la disciplina è stata arricchita, sviluppata e sperimentata per 40 anni dal ricercatore australiano Andrew Verity, fondatore del College of Neuro-Training in Australia, Europa, Africa e Medio Oriente e autore del libro *The Efficient CEO Brain*. Agisce a livello bioenergetico, basa il suo funzionamento sui principi della fisica quantistica, del paradigma olografico, delle più recenti conoscenze in ambito neuro-scientifico e sul concetto della memoria cellulare, secondo il quale il nostro corpo mantiene memoria di ogni esperienza, sia essa fisica, mentale o emotiva.



Alessia TANZI



Laureata in Bocconi, ha supportato come consulente strategica gruppi bancari quali Unicredit e Société Générale. Da 20 anni esplora, sperimenta e ricerca i metodi più efficaci per aumentare il potere personale e realizzarsi nella vita e nel business. È insegnante certificata di Kundalini Yoga e Meditazione, Professional Neuro-Trainer® (College of Neuro-Training, Melbourne) e Brain Longevity Specialist® (UCLA). Nel 2012 ha fondato Y-C [www.yoga-coaching.org](http://www.yoga-coaching.org).

© 2019 PF HOLDING SRL - Riproduzione riservata.

Sei interessato al tema?

Scegli i nostri corsi

RUOLO & EFFICACIA | COMUNICAZIONE | PATRIMONIO | CONSULENZA



### AUMENTARE L'EFFICACIA PERSONALE CON IL NEURO-TRAINING®

Il consulente opera ad un livello sempre più elevato di complessità e competitività, è obbligato a gestire una mole crescente di informazioni e di regole. La performance minima richiesta si assesta sempre più sui livelli superiori, il sistema nervoso viene sollecitato in modo sempre più pressante, diventa quindi necessario conoscerne i meccanismi, le leve per allenarlo a dare spontaneamente il meglio. Questo training fornisce un protocollo di esercizi di allenamento interiore efficaci per aumentare l’energia fisica, emotiva e mentale disponibile, rafforzare intuizione, lucidità, concentrazione, capacità organizzative e di pianificazione. Complessivamente, aumentare l’efficacia operativa. Si tratta di vere e proprie tecniche interiori per rafforzare queste facoltà, di far sì che i comportamenti appropriati vengano messi in atto sempre più spontaneamente e senza sforzo.



EFFICACIA



### VALORI E STRATEGIE PER VINCERE NELLO SPORT E NEGLI INVESTIMENTI

Così diversi eppure così uguali. Sport e investimenti, due mondi agli antipodi in cui è possibile trovare la strada per il successo partendo da principi comuni.

Veniamo approfonditi i valori e le strategie che conducono alla vittoria, tanto in ambito sportivo quanto in quello finanziario.

La percezione, il rispetto dei valori, la perseveranza, il superamento delle difficoltà sono alcuni di questi. Ogni aspetto sarà analizzato nel dettaglio per fornire una panoramica completa sulla tematica e scoprire di più sui segreti del successo.

*Serata clienti*

I percorsi pensati per il consulente

Per iscrizioni e maggiori informazioni: [info@ProfessioneFinanza.com](mailto:info@ProfessioneFinanza.com) | [ProfessioneFinanza.com](http://ProfessioneFinanza.com)