

H

DAY 1

dementia

MULTI LAYER

LAYER
SUPERFICIALE

LAYER

PROFONDO

CUORE

ESERCIZIO

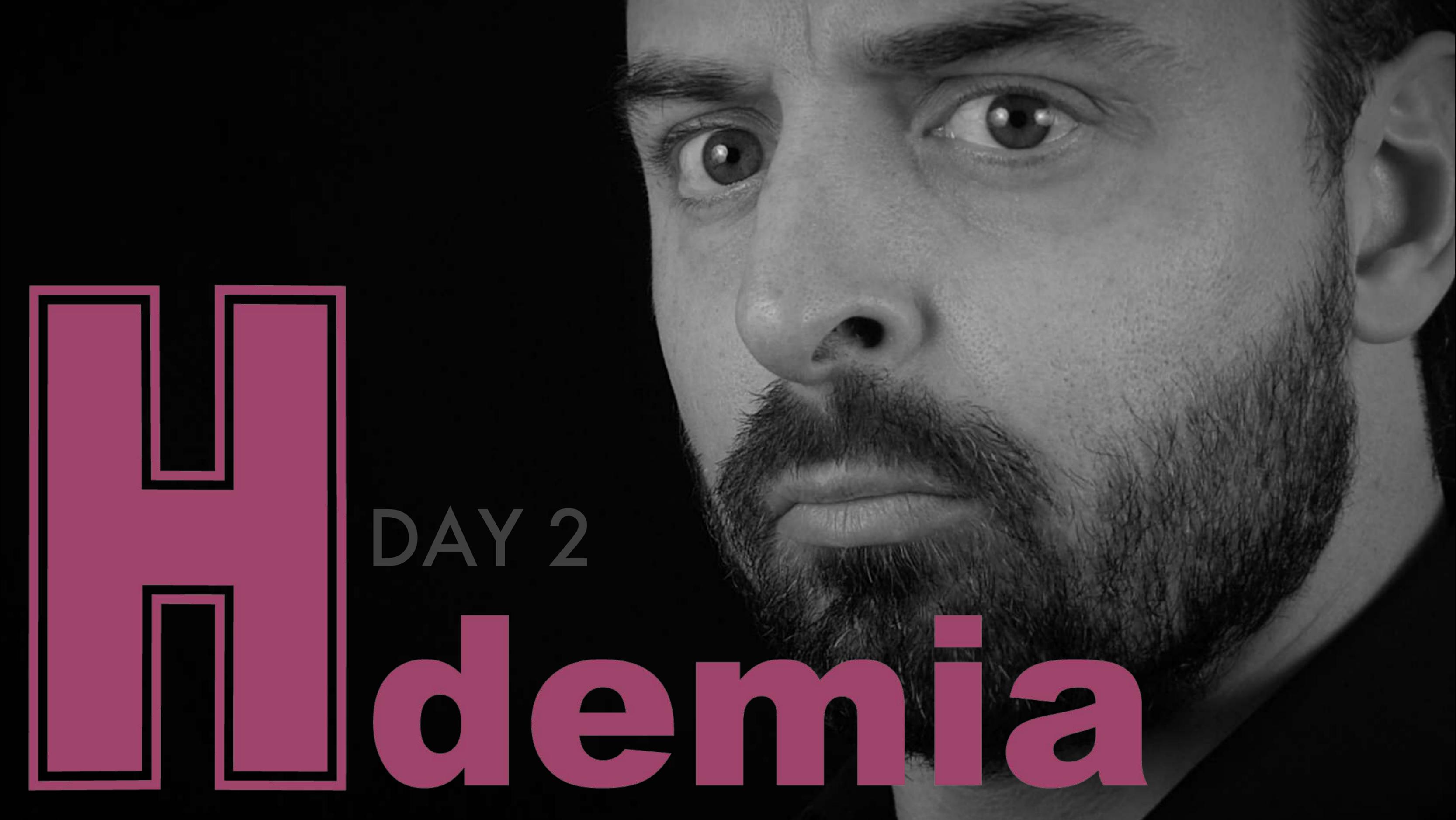
CONSIDERA I LAYER 1 E 2

Dai un voto da - 10 a + 10
sulla base della tua soddisfazione

Comunicazione, abilità relazionali, autostima, valori,
regole, credenze, obiettivi, motivazioni, decisioni

*"Vivono male quelli che pensano
di vivere per sempre"*

Publilio Siro



H

DAY 2

dementia

*"Cosa faresti se avessi
1.000.000 di euro?"*

*"Cosa faresti se avessi
1.000.000 di semi?"*

ESERCIZIO

IN TEAM

COSA SIGNIFICA ESSERE RICCHI?

ESERCIZIO

IN TEAM

QUANTO DOVRESTE GUADAGNARE
PER SENTIRVI RICCHI?

ESERCIZIO

QUALI SONO I PREGIUDIZI CHE AVETE
SULLE PERSONE RICCHE?

RICCICHEZZA

PATRIMONIO
NETTO

FABBISOGNO €
GIORNALIERO

NUMERO DI GIORNI
CHE POSSO VIVERE
SENZA LAVORARE

ESERCIZIO

**COSA ACCADREBBE NELLA TUA VITA
SE RAGGIUNGESSI LA RICCHEZZA?**

*"Con i soldi che ho potrei vivere
di rendita per il resto
della mia vita..."*

Ma dovrei morire **GIOVEDÌ**

ESERCIZIO

Compro un libro e una penna

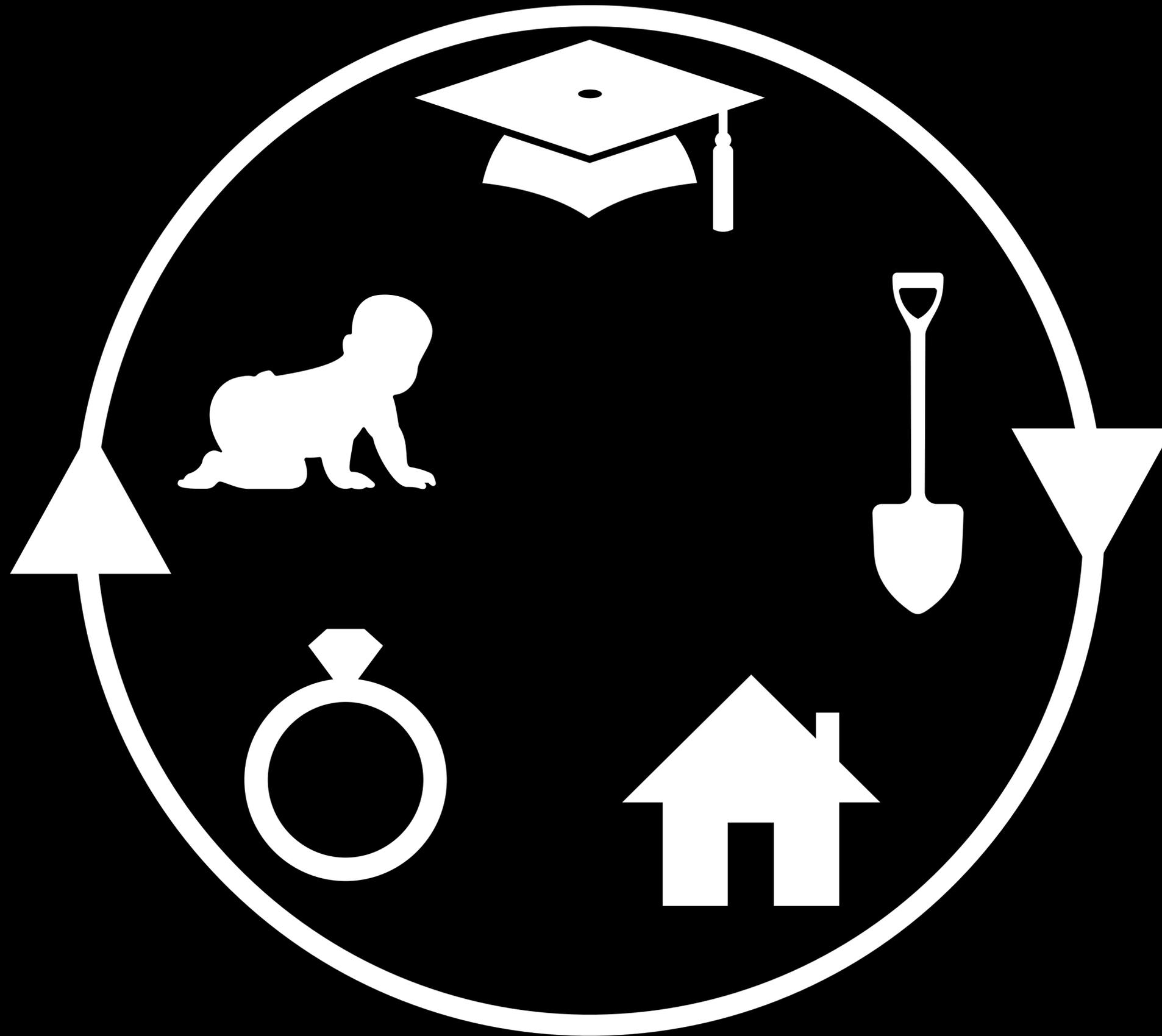
Pago 11€, il libro costa 10€
più della penna

Quanto costa la penna?

RICCO

≠

BENESTANTE

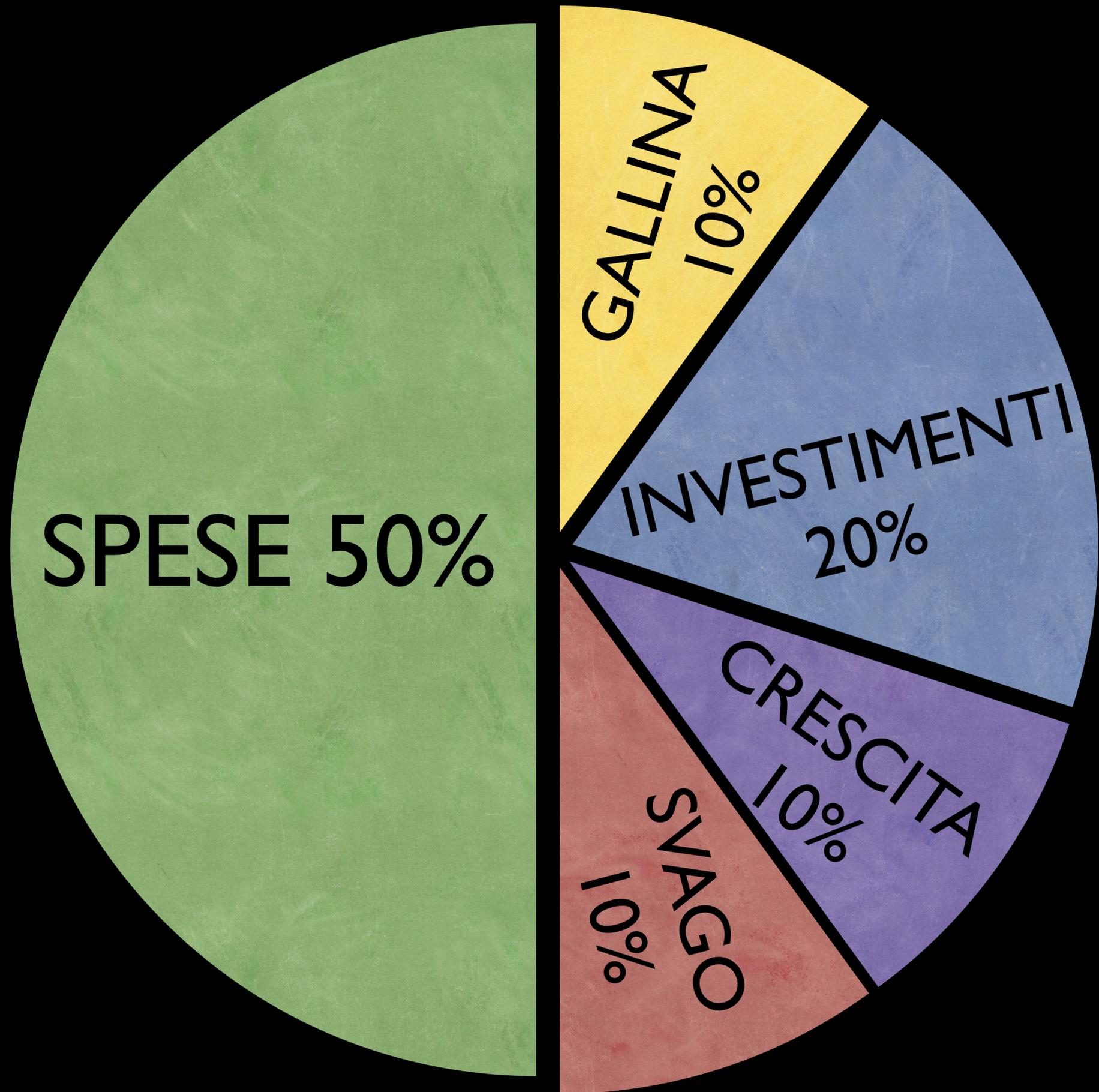


ESERCIZIO

DELLE TUE ENTRATE QUANTO DESTINI

- ✓ alle spese
- ✓ agli investimenti
- ✓ alla crescita
- ✓ alla ricchezza
- ✓ allo svago

"Esistono molti modi per essere ricchi, ma uno solo per essere poveri"



ESERCIZIO

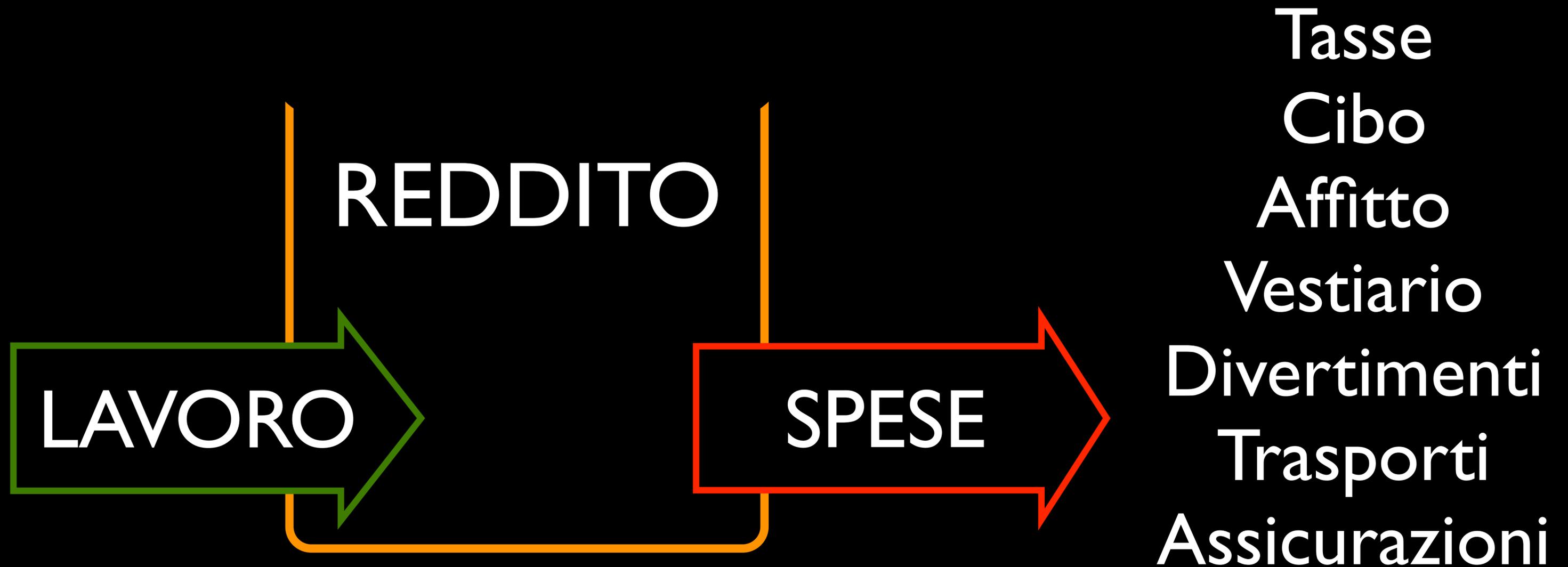
BRAINSTORMING

Fai un brainstorming di idee per
creare introiti alternativi
rispetto agli attuali

ANNI	CAPIT	INVESTIMENTO	INTERESSE	ANNI	CAPIT	INVESTIMENTO	INTERESSE
1	5000	5000,00	5400,00	21	100000	118487,56	127966,56
2	10000	10400,00	11232,00	22	105000	132966,56	143603,89
3	15000	16232,00	17530,56	23	110000	148603,89	160492,20
4	20000	22530,56	24333,00	24	115000	165492,20	178731,58
5	25000	29333,00	31679,65	25	120000	183731,58	198430,10
6	30000	36679,65	39614,02	26	125000	203430,10	219704,51
7	35000	44614,02	48183,14	27	130000	224704,51	242680,87
8	40000	53183,14	57437,79	28	135000	247680,87	267495,34
9	45000	62437,79	67432,81	29	140000	272495,34	294294,97
10	50000	72432,81	78227,44	30	145000	299294,97	323238,57
11	55000	83227,44	89885,63	31	150000	328238,57	354497,65
12	60000	94885,63	102476,48	32	155000	359497,65	388257,47
13	65000	107476,48	116074,60	33	160000	393257,47	424718,06
14	70000	121074,60	130760,57	34	165000	429718,06	464095,51
15	75000	135760,57	146621,42	35	170000	469095,51	506623,15
16	80000	151621,42	163751,13	36	175000	511623,15	552553,00
17	85000	168751,13	182251,22	37	180000	557553,00	602157,24
18	90000	187251,22	202231,32	38	185000	607157,24	655729,82
19	95000	207231,32	223809,82	39	190000	660729,82	713588,20
20	100000	228809,82	247114,61	40	195000	718588,20	776075,26

"La più grande
differenza fra un ricco
e un povero non è il
denaro ma le abilità"

CASHFLOW



CASHFLOW

REDDITO

LAVORO

SPESE

Tasse

Cibo

Affitto

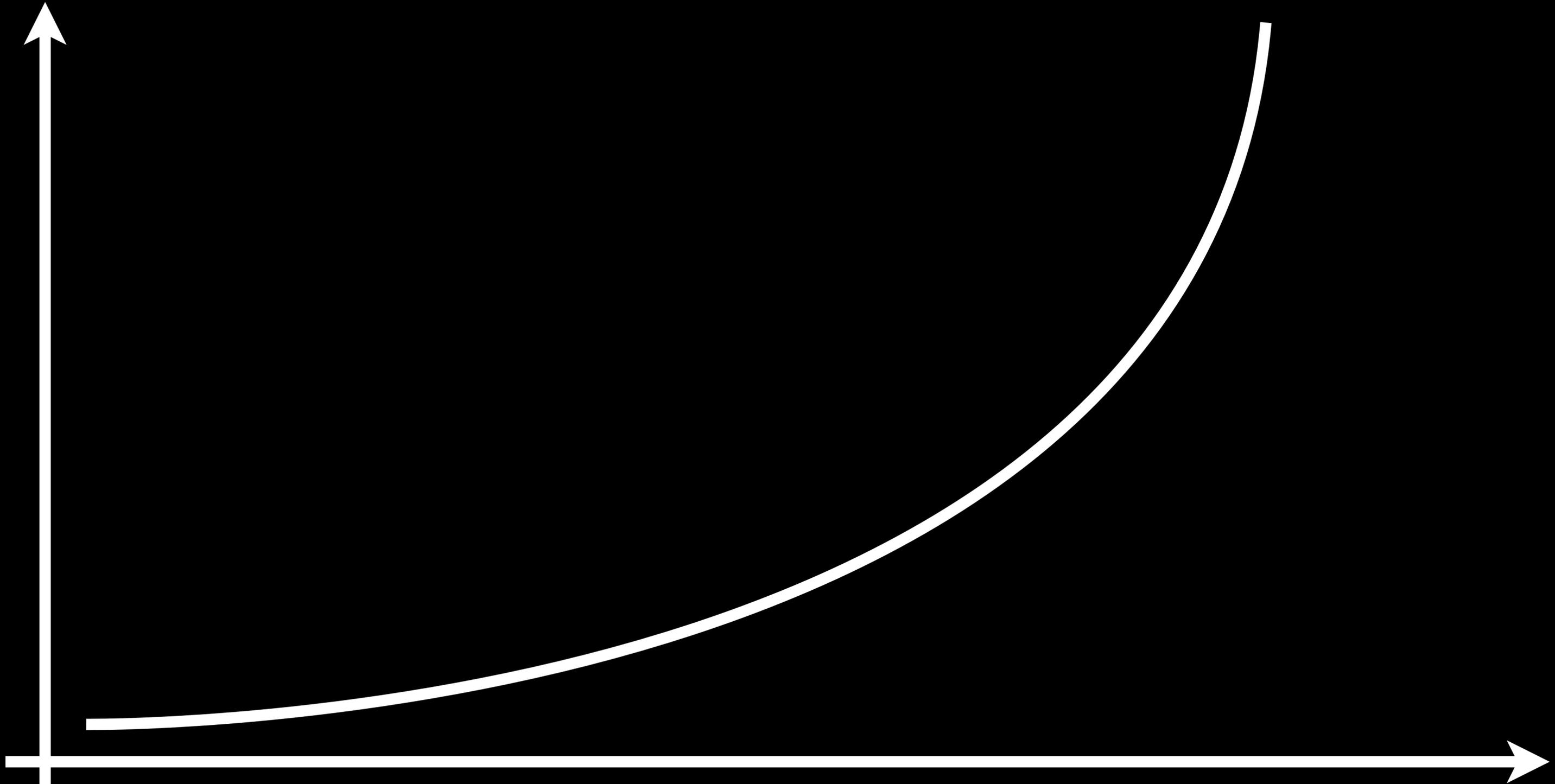
Vestiaro

Divertimenti

Trasporti

Assicurazioni

REDDITO



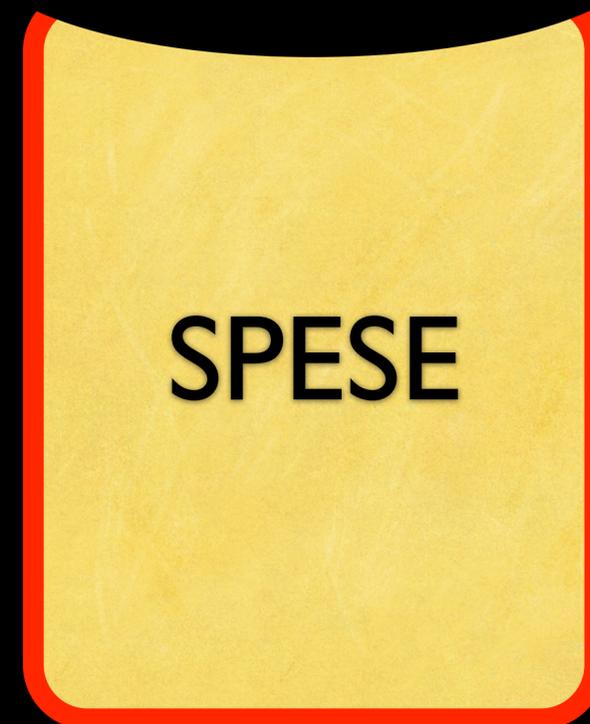
SPESE

ATTEGGIAMENTO

nei confronti del denaro

ATTEGGIAMENTO

MANI BUCATE



ATTEGGIAMENTO

PAGHERÒ

REDDITO

SPESE

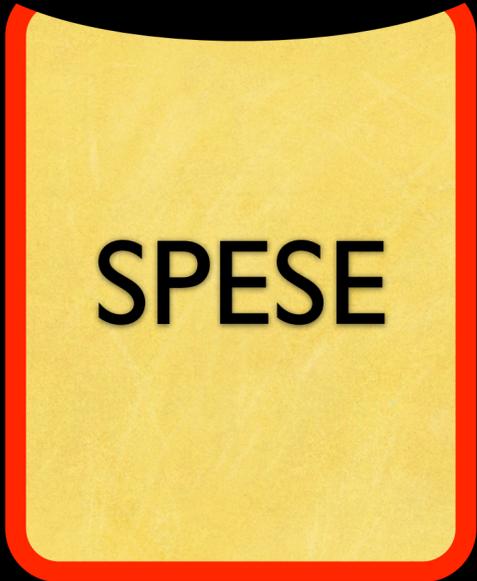
SPESE
FUTURE

ATTEGGIAMENTO

RISPARMIATORI



REDDITO



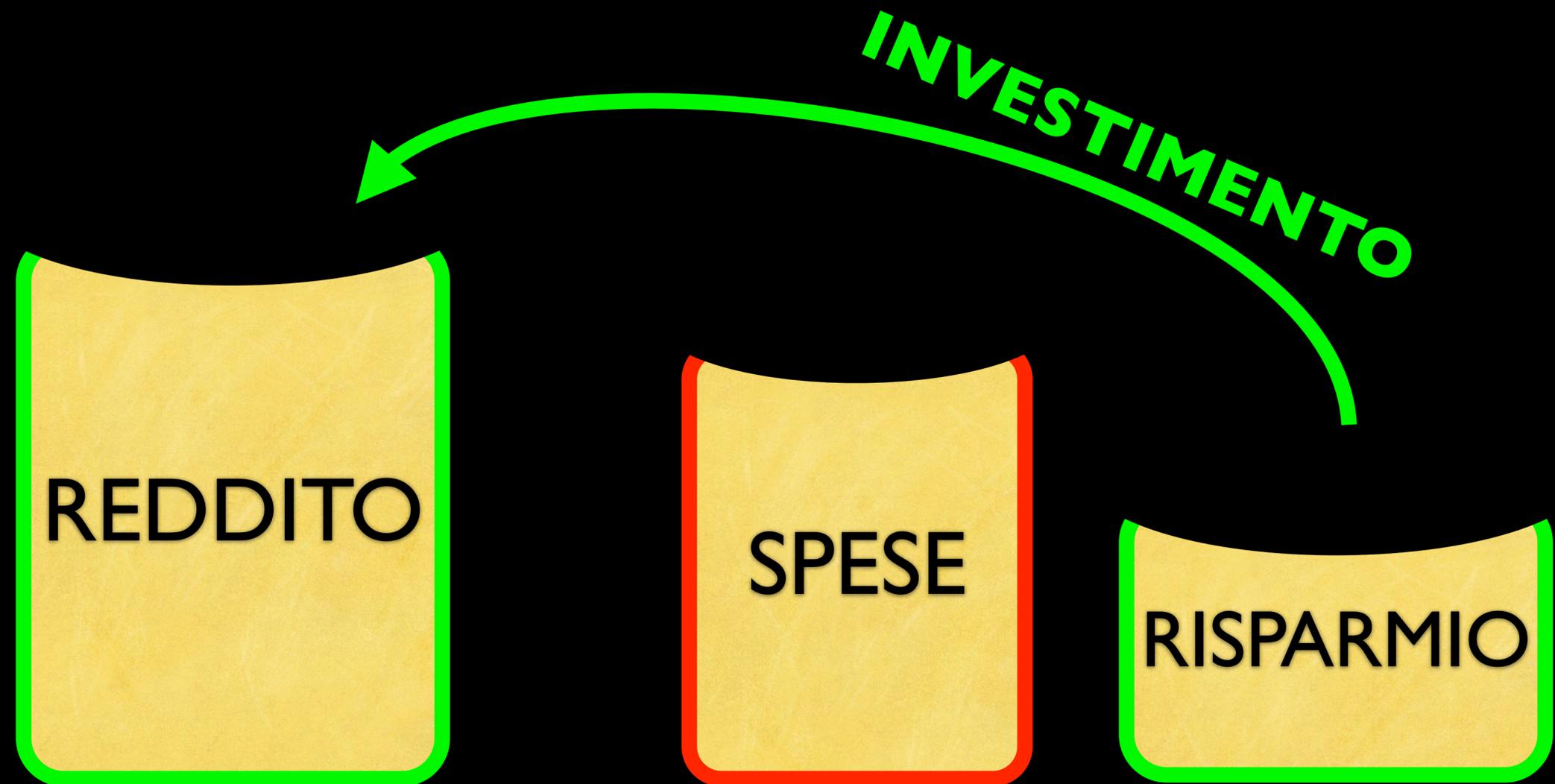
SPESE



RISPARMIO

ATTEGGIAMENTO

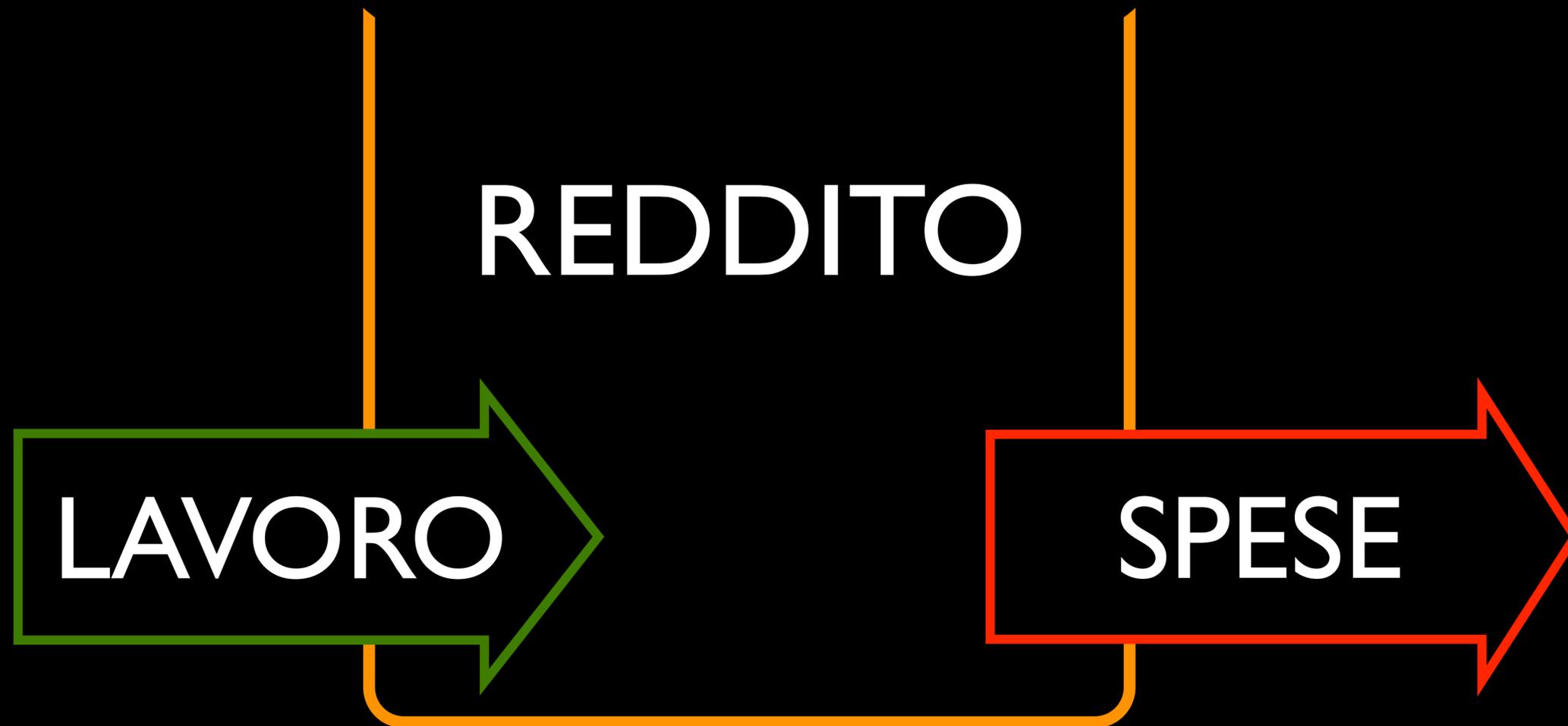
INVESTITORI



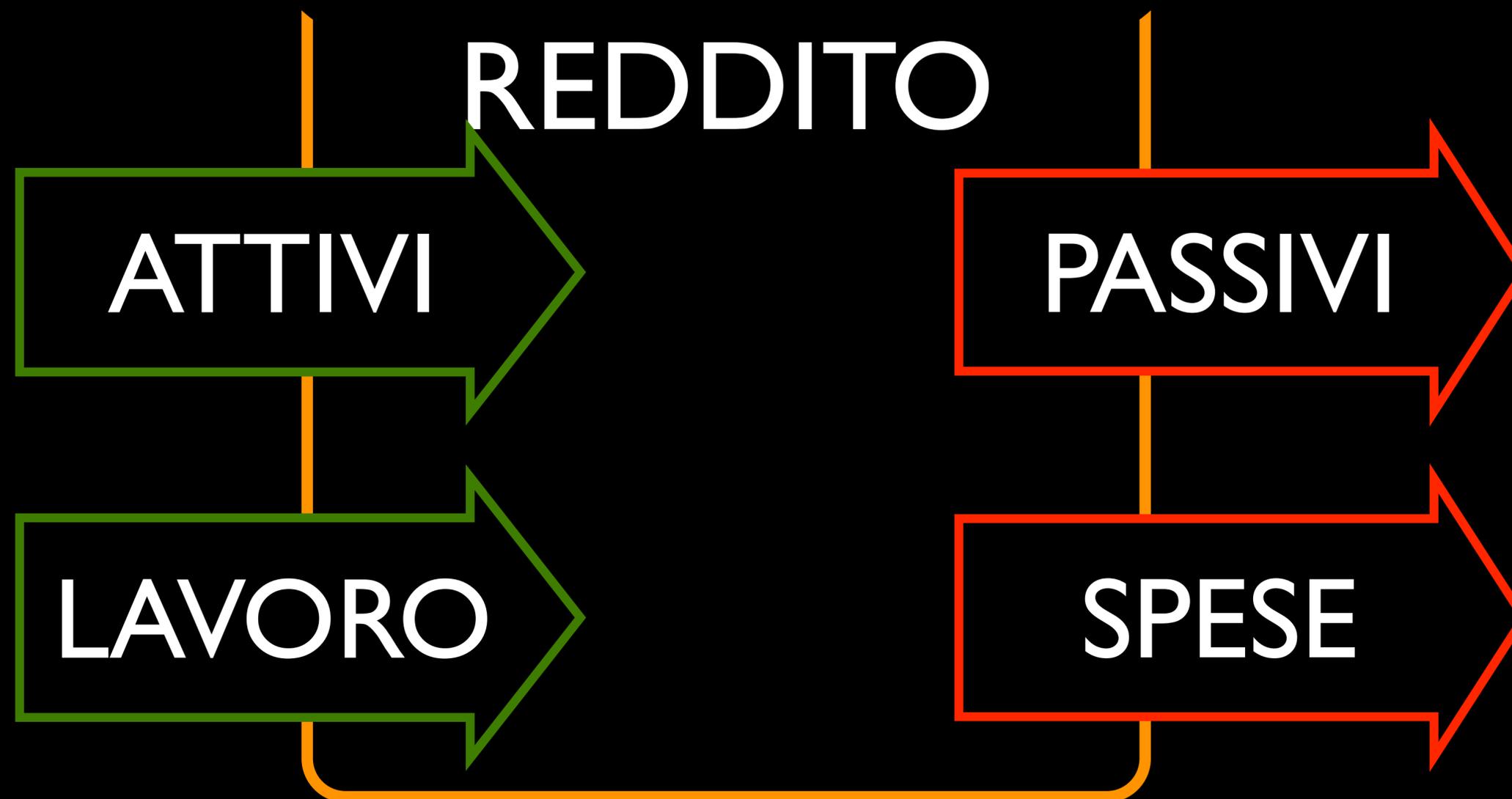
ATTIVIE

PASSIVI

ATTIVI E PASSIVI



ATTIVI E PASSIVI



ATTIVI E PASSIVI

TUTTO CIO' CHE

METTE TOGLIE

SOLDI DALLE TASCHE

ATTIVI E PASSIVI

OPERE INGEGNO

INTERESSI ATTIVI

SALDO POSITIVO

RISPARMI

AZIENDE

AZIONI

IMMOBILI / AFFITTI

ABITAZIONE

MUTUO/AFFITTO

TUTTE LE TASSE

CARTE DI CREDITO

LEASING / PRESTITI

TUTTI GLI OGGETTI

INTROITI
ATTIVI E PASSIVI

INTROITI GENERATI
CON SENZA
LAVORO

FINANZIAMENTI

PRESTITI

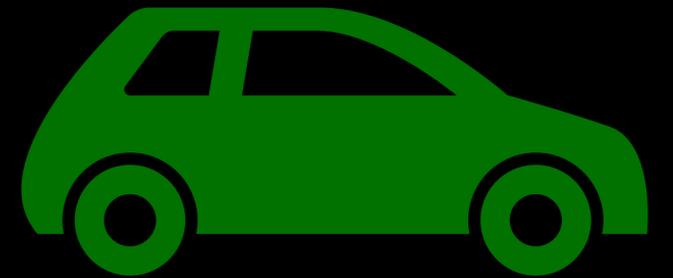
MUTUI

MUTUO

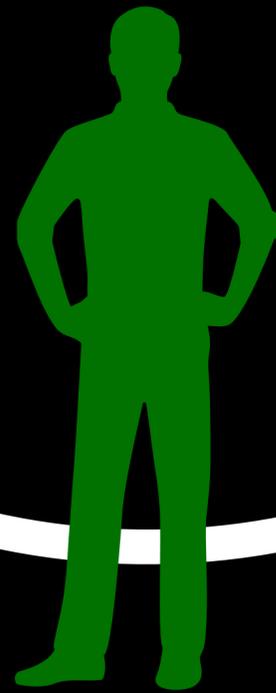
Valore casa	100.000
Anticipo	20.000
Mutuo	80.000
Tasso interesse	1.40
N° Anni	30
Rimborsare	97.648
Rata	272
Interessi	17.648
Percentuale interessi	22,06%



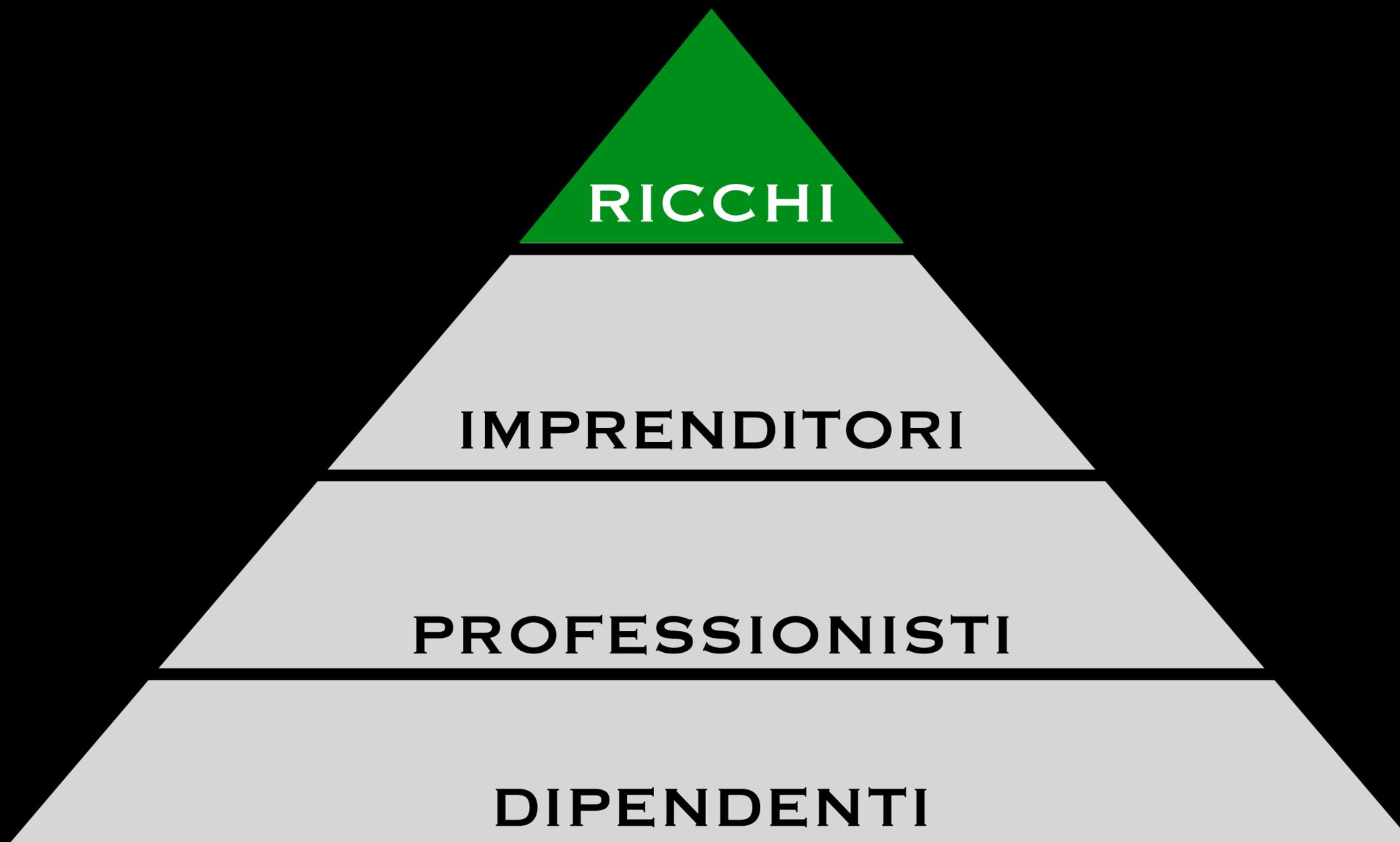
CAPITALE



**CAPITALE
+
INTERESSI**



PIRAMIDE SOCIALE



DIPENDENTE

DESIDERA

SICUREZZA

TEME

PRECARIETA'

PAGATO

AD ORE

VANTAGGI FISCALI

ASSENTI

PROFESSIONISTA

DESIDERA

TEME

PAGATO

VANTAGGI FISCALI

INDIPENDENZA

CONTROLLO

A PRESTAZIONE

PRESENTI

IMPRENDITORE

DESIDERA

DELEGARE

TEME

ACCETRAMENTO

PAGATO

A RISULTATO

VANTAGGI FISCALI

PRESENTI E FORTI

RICCO

DESIDERA

NON LAVORARE

TEME

LAVORARE PER VIVERE

PAGATO

NO - FA LAVORARE €XLUI

VANTAGGI FISCALI

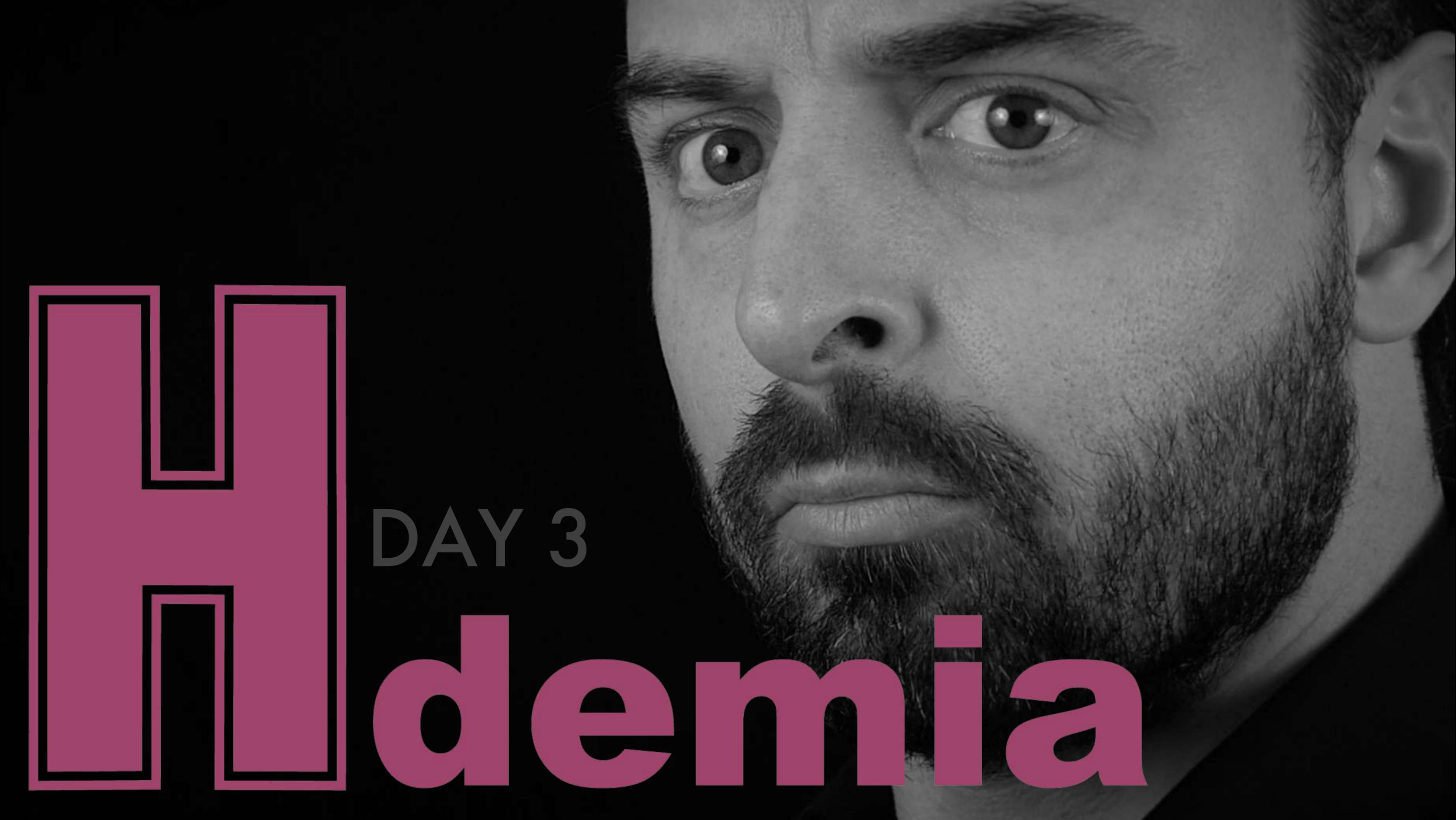
FISCO NON LO RIGUARDA

ESERCIZIO

A quale categoria appartieni?

A quale categoria senti di poter appartenere?

*"Non c'è nessuna nobiltà
nell'essere poveri"*



H

DAY 3

dementia

BUGIA

Una affermazione

VOLONTARIAMENTE FALSA

menzogna

fandonia

frottola

balla

falsità

ciancia

panzana

simulazione

storiella

fanfaluca

fanfaronata

pallonata

fantasia

chiacchiera

ciarla

pettegolezza

finzione

frode

imbroglio

inganno

bubbola

fregnaccia

scusa

ipocrisia

LA BUGIA E' UMANA

IL CORPO CI MENTE

LA MENTE CI MENTE

LA MEMORIA CI MENTE

IL PENSIERO CI MENTE

L'INCONSCIO CI MENTE

I SEGNI

della menzogna

I SEGNI

della menzogna

Sguardo evitante

I SEGNI

della menzogna

Inespressività

I SEGNI

della menzogna

Copertura

I SEGNI

della menzogna

Disinteresse ostentato

I SEGNI

Segnalı tensiogenı

I SEGNI

Segnalı tensiogenı

Deglutizione

Tosse

Sgranchirsi

la voce

Barcollo

Naso

Ridere

Alterazione

della voce

Tremore

Irrigidimento

Diminuita

capacità di

concentrazione

ESERCIZIO

B: fa domanda ad A

(es: "cosa hai fatto ieri sera?")

A: racconta un fatto inventato

B: nota tutti gli indicatori non verbali di
menzogna

ESERCIZIO

B: fa domanda ad A

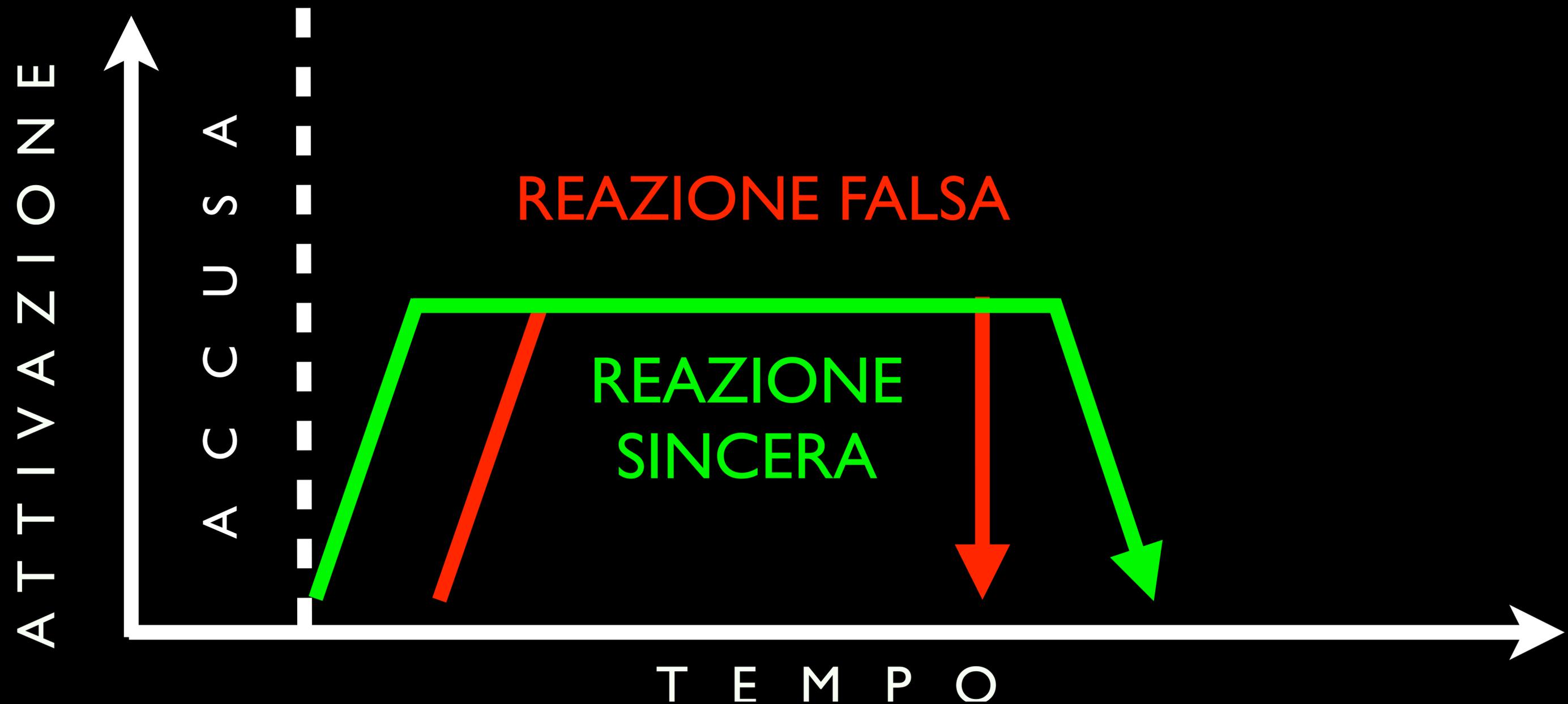
(es: "cosa hai fatto ieri sera?")

E LO INCAZZA per saturare

B: nota lo sfasamento temporale

I SEGNI DELLA MENZOGNA

REAZIONE ALL'ACCUUSA



I SEGNI DELLA MENZOGNA

IL CONTATTO

I SEGNI DELLA MENZOGNA

LE BARRIERE

I SEGNI DELLA MENZOGNA

IL LINGUAGGIO

La tecnica del copia - incolla

I SEGNI DELLA MENZOGNA

IL LINGUAGGIO

Generale Vs Particolare

I SEGNI DELLA MENZOGNA

IL LINGUAGGIO

Usare valori sociali
e idee impersonali

I SEGNI DELLA MENZOGNA

IL LINGUAGGIO

Risposte "indirette"

PSICOLOGIA

CHI DICE LA VERITA'

Si aspetta di essere
creduto

Si sente forte grazie al fatto di
conoscere la verità

Si sente offeso
e "pieno di diritti"

Il suo interesse
è essere capito

CHI MENTE

Si aspetta di essere scoperto

Teme che voi sappiate cose che lui
non sa

Si sente in colpa
e vive la vergogna

Il suo interesse
è sembrare congruente

LA PSICOLOGIA

SPESSORE PSICOLOGICO

LA PSICOLOGIA

DOMANDE ASSENTI

LA PSICOLOGIA

DOPPIA NEGAZIONE

ESERCIZIO

Chi fra le persone che frequenti, tende a esprimersi in negativo e a non fare mai domande?

LA PSICOLOGIA

IRONIA E SMINUIIMENTO

LA PSICOLOGIA

OSTENTATA MORALITÀ

LA PSICOLOGIA

MINIMIZZARE E SVIARE

ESERCIZIO

Chi fra le persone che frequenti, quando attaccato, tende a ironizzare?

ESERCIZIO

Chi fra le persone che frequenti, quando
attaccato, tende a sviare?

ESERCIZIO

Chi fra le persone che frequenti, quando attaccato, tende a ostentare moralità?

ENTUSIASMO

Guarda negli occhi

Non indietreggiare

Gesti ampi

Posizione eretta

ESTORCERE LA VERITA'

SINCERITA'

EVITARE

- ➔ Mai dire
 - ▶ “Sinceramente”,
 - ▶ “In tutta onestà”,
 - ▶ “A dire il vero” etc...

STRATEGIA #1

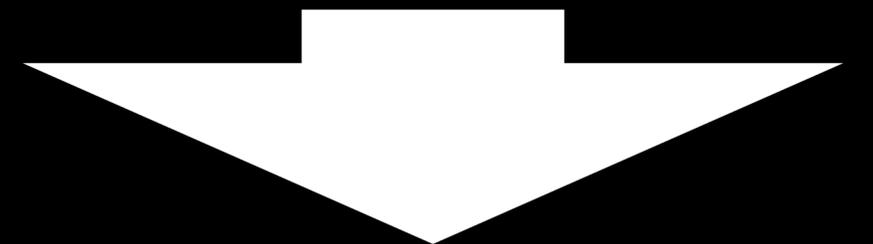
“E NON SAI COSA HO FATTO IO”

SPINGERE SULLA **EMOTIVITA'**
ALLEVIARE **SENSO DI COLPA**
PROPORSI COME **ALLEATI**

STRATEGIA #1

“E NON SAI COSA HO FATTO IO”

ANCHE IO COSE DI CUI NON
VADO FIERO. CAPIRE COSA HA
SPINTO TE A FARLO



ESERCIZIO

Sospetti che un collega abbia trafugato
dei dati sensibili dalla azienda.

Il tuo compito è farlo confessare

STRATEGIA #2

“NON NE AVEVI INTENZIONE”

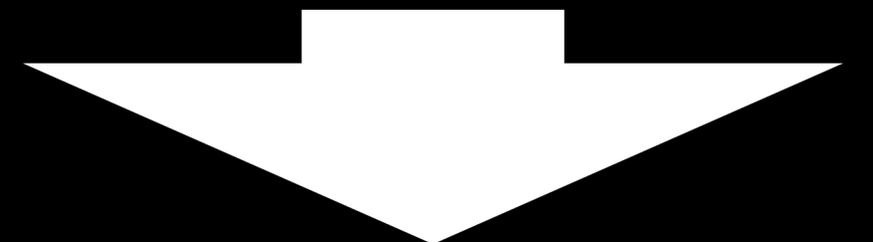
SPINGERE A PENSARE MEGLIO CHE

TU SAPPIA

ASSICURARE COLPA NON VI

DISTURBA

INTERESSE SULLE INTENZIONI



STRATEGIA #2

“NON NE AVEVI INTENZIONE”

CAPISCO SIA STATO UN
INCIDENTE. IMPORTANTE CHE
NON LO HAI FATTO APPOSTA

ESERCIZIO

C'è un danno all'automobile. Il tuo partner sostiene di averla trovata già danneggiata ma tu sospetti altro.

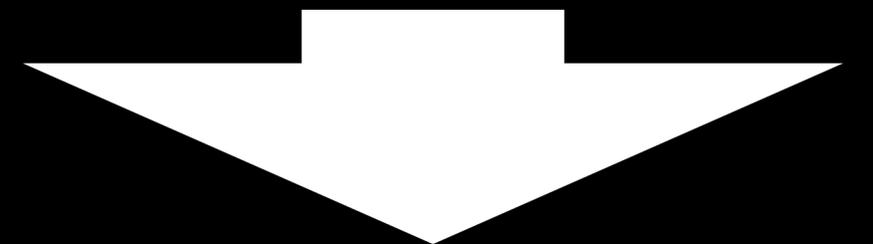
Devi riuscire ad ottenere una
confessione

STRATEGIA #3

“HAI FATTO BENE”

SPINGERE A PENSARE HA FATTO
BENE

ASSICURARE SIETE ALLEATI
VOI APPOGGIATE LE SUE AZIONI



STRATEGIA #3

“HAI FATTO BENE”

PER MOLTI RIPROVEVOLE MA

SE ME LO AVESSI DETTO

- TI AVREI AIUTATO

- NON AVRESTI DOVUTO

MENTIRE

ESERCIZIO

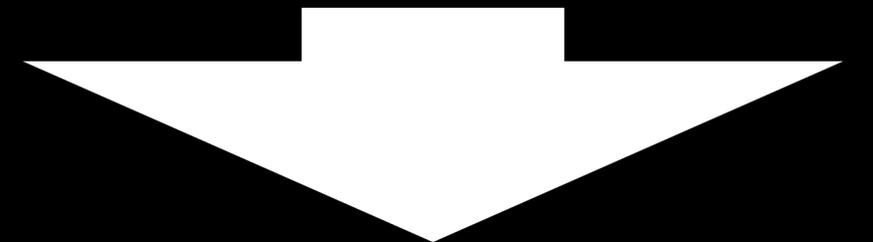
Tua figlia ha copiato l'intero compito di matematica ma sostiene sia tutta farina del suo sacco.

Ottieni una confessione piena.

STRATEGIA #4

“LA LEVA DEL TEMPO”

METTERE SOTTO STRESS
POTETE OTTENERE LO STESSO DA
ALTRI



STRATEGIA #4

“LA LEVA DEL TEMPO”

ORA PARLERO' CON X E MI
DIRA' TUTTO MA VORREI
SENTIRE LA TUA CAMPANA

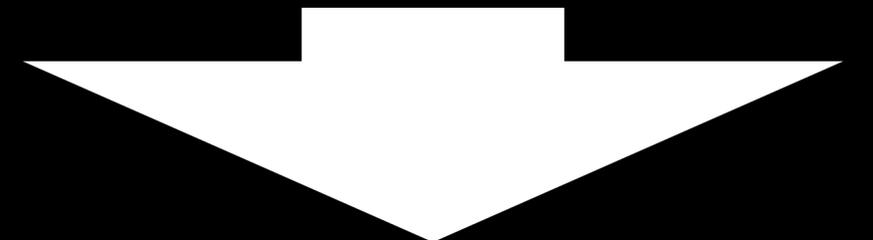
ESERCIZIO

Rientrando in casa hai trovato il tuo computer in terra con lo schermo rotto. La tua coinquilina sostiene siano entrati dei ladri. Tu sospetti di lei. Portala alla confessione.

STRATEGIA #5

“TI CHIEDO SCUSA”

DAI RAGIONE IN ANTICIPO
FORTE EFFETTO SORPRESA
MOTIVI MENTRE CONFESSA



STRATEGIA #5

“TI CHIEDO SCUSA”

CAPISCO PERCHE' LO HAI
FATTO. COLPA MIA. COSA
POSSO FARE PER RIMEDIARE?

ESERCIZIO

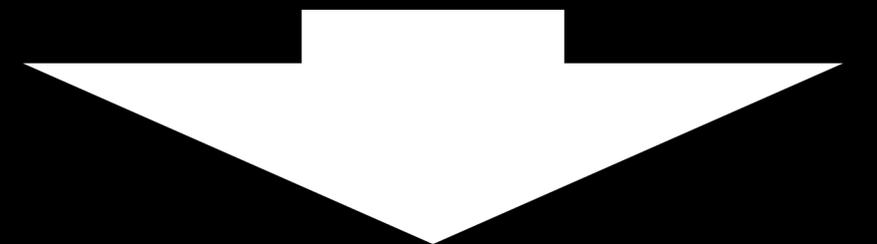
Sei convinta che il tuo partner ti abbia tradita. Ovviamente lui nega.

Ottieni una confessione piena e totale.

STRATEGIA #6

“NON SEI TU A DECIDERE”

FUNZIONA **CHI HA BASSA AUTOSTIMA**
FARE LEVA **SU PUNTO DEBOLE**
OTTIENI UNA **CONFESIONE PIENA**



STRATEGIA #6

“NON SEI TU A DECIDERE”

NON SEI TU A DECIDERE.
SEI SOLO UNA MARIONETTA,
POVERINO

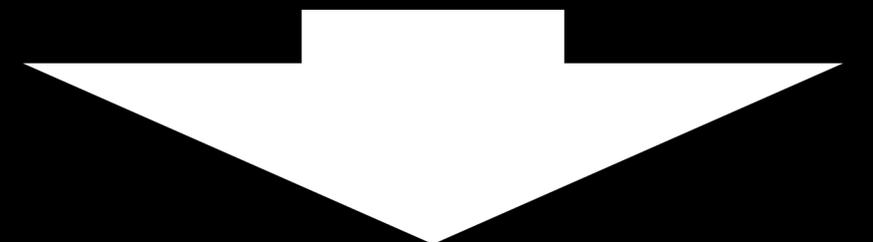
ESERCIZIO

Ti hanno silurato al lavoro. Parlando con uno dei manager lui sostiene siano "tagli causa covid" ma tu sospetti altro. Ottieni maggiori informazioni.

STRATEGIA #7

“NE USCIREMO INSIEME”

PERCEPITI **COME ALLEATI**
NON CREA **SOGGEZIONE**
AFFERMAZIONI **DISARMANTI**



STRATEGIA #7

“NE USCIREMO INSIEME”

DOMANI C'E' UN CONTROLLO.
DIMMI QUANDO DOVE HAI
FATTO X CHE LO RISOLVIAMO
INSIEME

ESERCIZIO

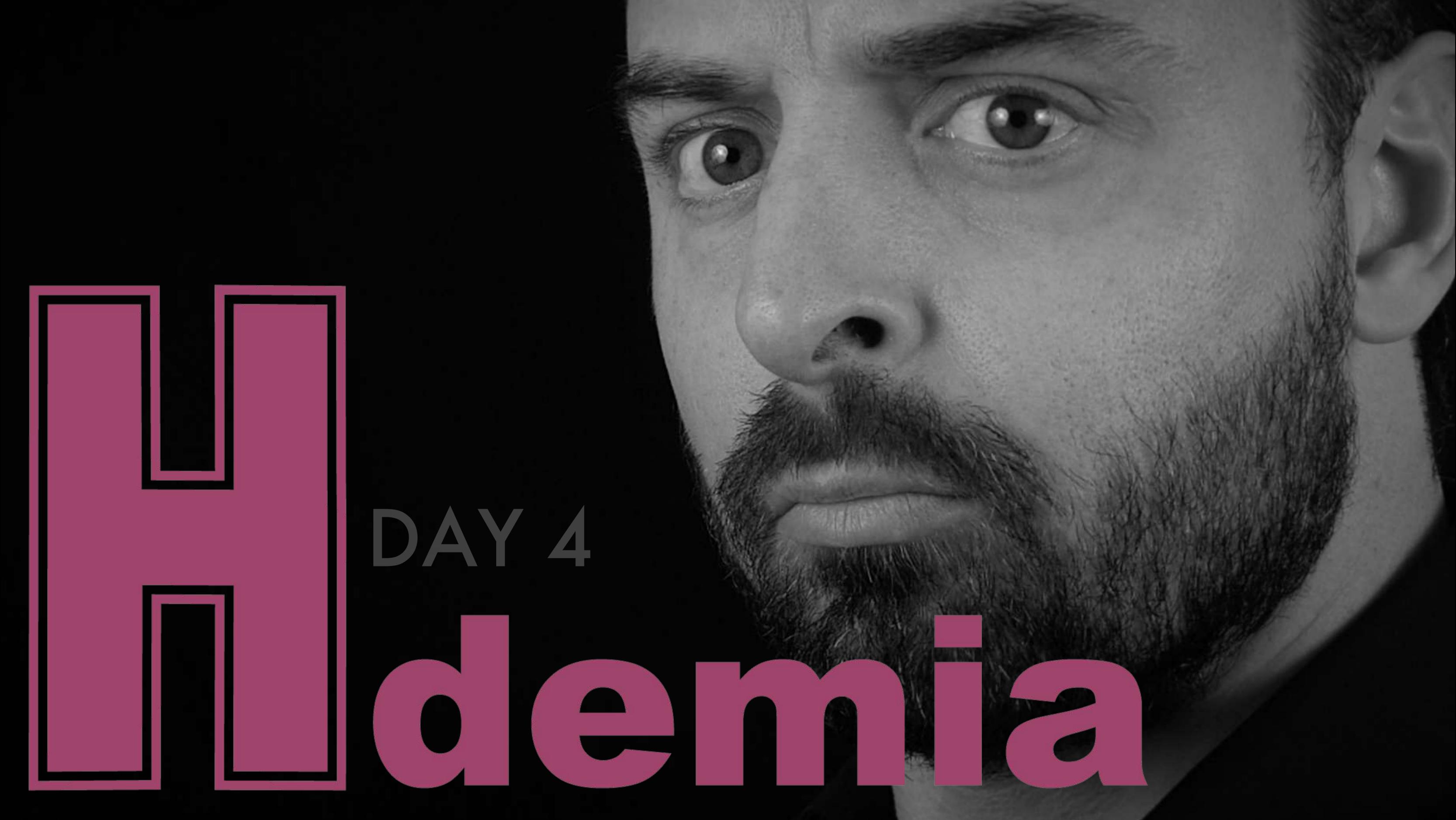
In azienda una macchina ha un malfunzionamento e tu sospetti sia causato dalla negligenza di un tuo sottoposto. Ovviamente lui nega.

Fallo confessare

*"La fiducia tradita è come
uno specchio rotto.
Puoi rincollare i pezzi ma
non vedrai più come prima"*

*"Il modo migliore per scoprire
se puoi fidarti di qualcuno
è dandogli la tua fiducia"*

Ernest Hemingway



H

DAY 4

dementia

5 CHIAVI DELLA SICUREZZA

1. Conoscere se stessi
2. Perdonare noi e gli altri
3. Credere in noi stessi
- 4.
- 5.

CREA LA TUA MATRICE AL MOMENTO

ESERCIZIO

QUAL E' IL TUO QUADRATO PIU'
GRANDE?

AIUTA PENSARE COSA POSTATE

ESERCIZIO

LA MATRICE

Dove dovrei approfondire
il mio investimento?

Dove dovrei ridurre
il mio investimento?

ESERCIZIO

NEL 2022

Impatto

Migliorare

Orgoglioso

ESERCIZIO

NEL 2023

Impatto

Migliorare

Orgoglioso

5 CHIAVI DELLA SICUREZZA

1. Conoscere se stessi
2. Perdonare noi e gli altri
3. Credere in noi stessi
4. Refreaming
- 5.

5 CHIAVI DELLA SICUREZZA

1. Conoscere se stessi
2. Perdonare noi e gli altri
3. Credere in noi stessi
4. Refreaming
5. Amor proprio

"Amanti"

e vivi felice



H

ndemia