

**JOE SANTANGELO**

# **BUSINESS COMBAT MINDSET**

**Manuale di Psicodinamica del Combattimento applicata al Business**

**TOOLBOX** 

---

Titolo:	<b>BUSINESS COMBAT MINDSET</b> <i>Manuale di Psicodinamica del Combattimento applicata al Business</i>
Autore:	JOE SANTANGELO
Collana:	<i>TOOLBOOX</i>
Cifra:	MANUALISTICA
Fermato:	17 X 21
Pagine:	300

---

## IL CONTENUTO

*BUSINESS COMBAT MINDSET* è un volume di *Business Coaching* finalizzato ad arricchire i metodi tradizionali sui quali è basato il Management, con metodologie, tecniche, tattiche, strategie e principi provenienti dal mondo marziale e degli sport a contatto pieno. Il principio didattico sul quale si basa è quello della “*Metafora Sportiva*”, già ampiamente adottato da Aziende multinazionali (*Teamworking*) e consolidato in US e Nord Europa. In particolare l’Autore suggerisce al Business Man di abbandonare temporaneamente la propria *Zona di Comfort* per concedere la possibilità a forme diverse di interpretazione, gestione e formulazione di decisioni, di emergere e farsi solidali alla sua psicologia. L’applicazione di certi principi richiede lo sforzo di sperimentare attivamente la validità di tutti i contenuti che vengono presentati e distribuiti lungo la trattazione, perché soltanto l’evidenza del risultato ci permette di accordare il giusto consenso alla novità e all’innovazione. L’efficacia dell’approccio proposto nel volume è basata sui seguenti assunti:

- 1) Le logiche del Mercato sono analoghe a quelle del Combat (contesto marziale);
- 2) La psicologia dell’*Agonista* (Business Man) coincide completamente con quella dell’*Antagonista* (Competitor), in entrambi i contesti;
- 3) Il Business Man di successo (inteso come Leader o Manager apicale) è dotato di un carattere forte: *è un uomo coraggioso* (prerogativa del Combattente);
- 4) L’esperienza dell’applicazione dell’approccio Combat alle dinamiche del Business ha portato molti Manager a migliorare vigorosamente le loro prestazioni;
- 5) Il Business Man può beneficiare del potere della resilienza dello Sportivo professionista.

Il volume è basato sulla convinzione che certi elementi tipici del Combat possano essere agevolmente compresi e traslati nel contesto del Business, a patto che vengano accolti con sincerità e poi sperimentati direttamente e integrati nel “*fatto aziendale*”.

Il linguaggio adoperato dall’Autore è il giusto compromesso di cifra accademica e di formazione, inframmezzato da esempi e rappresentazioni di scenari che originano da esperienze dirette di Management e di competizioni sportive.

---

---

## I DESTINATARI

Questo volume è indirizzato a un'utenza molto variegata. La destinazione elettiva è costituita dai profili decisionali, direttivi, strategici e da tutti quei professionisti, interni o esterni all'Azienda, ai quali sia stato conferito l'incarico della decisione e del comando. Sono certamente inclusi all'interno di questa classe di destinatari: CEO (*Chief Executive Officer*), CFO (*Chief Financial Officer*), COO (*Chief Operations Officer*), CTO (*Chief Technical Officer*), CCO (*Chief Commercial Officer*), *Managing Director*, *General Director* o *General Manager*, *Sales Director* o *Sales Manager*, *Executive Sales Manager*, *Operations Director* o *Operations Manager*, *Marketing Director* o *Marketing Manager*, *Communication Director*, *Export Director* o *Export Manager*, *Strategic Marketing Director* o *Strategic Marketing Manager*, *Project Leader*, *Strategist*, *Communication & Marketing Director*. Tutti questi profili sono chiamati a pianificare strategicamente tempi, obiettivi e risultati (ciascuno per la propria area di attività), a ottimizzare processi e utilizzo delle risorse materiali e immateriali, a decidere e a rispondere delle proprie decisioni in un arco di tempo ben definito, a rischiare e a gestire criticità. Sono altresì chiamati a lavorare in situazione di stress, pressione psicologica, urgenza ed emergenza, a gestire diplomaticamente e strategicamente relazioni private e istituzionali nazionali e internazionali, a conseguire un risultato. Soprattutto sono destinati a lavorare in solitudine.

## L'AUTORE

Joe Santangelo – 50 anni – è Formatore Aziendale certificato (*RINA-Federmanager*), Executive Business Coach certificato (*ICF*), Docente di Psicodinamica del Combattimento (*IAKSA International – Accademia delle Arti antiche*) e Docente Universitario di Economia Internazionale (*IAR, Turkey – Unitelma Sapienza, Roma*). Da sportivo professionista, ha conseguito due titoli mondiali e un oro europeo. All'esperienza di formatore affianca un'esperienza ventennale come Manager internazionale in Aziende multinazionali (*SIEMENS – Petroltecnica – ATS Automation*). Tra Romanzi, Saggi e manuali di economia, ha 14 pubblicazioni al suo attivo.

---

---

## **IL SOMMARIO**

**INTRODUZIONE AL VOLUME**

**PREFAZIONE**

**DESTINATARI D'ELEZIONE**

### **CAP.1 INTRO & DEFINIZIONI**

**INTRODUZIONE**

**1 – IMPRENDITORE**

**2 – IMPRESA**

**3 – PROCESSO**

**4 – RISORSA**

**5 – CAPITALE**

**6 – COSTO**

**7 – PREZZO**

**8 – PROFITTO**

**9 – PIANIFICAZIONE**

**10 – OBIETTIVO**

**11 – TRAGUARDO**

**STRUMENTI OPERATIVI & TRASPOSIZIONE NEL BUSINESS**

### **CAP.2 ELEMENTI DEL SISTEMA**

**INTRODUZIONE**

**1.A – SOGGETTO (BUSINESS)**

**1.B – SOGGETTO (COMBAT)**

**2.A – ATTIVITÀ (BUSINESS)**

**2.B – ATTIVITÀ (COMBAT)**

**3.A – FINALITÀ (BUSINESS)**

**3.B – FINALITÀ (COMBAT)**

**4.A – AVVERSARIO INTERNO (BUSINESS)**

**4.B – AVVERSARIO INTERNO (COMBAT)**

**5.A – AVVERSARIO ESTERNO (BUSINESS)**

**5.B – AVVERSARIO ESTERNO (COMBAT)**

**6.A – RISORSE (BUSINESS)**

**6.B – RISORSE (COMBAT)**

**7.A – CAMPO DA GIOCO (BUSINESS)**

**7.B – CAMPO DA GIOCO (COMBAT)**

**8.A – METODOLOGIE TANGIBILI (BUSINESS)**

**8.B – METODOLOGIE TANGIBILI (COMBAT)**

**9.A – METODOLOGIE INTANGIBILI (BUSINESS)**

**9.B – METODOLOGIE INTANGIBILI (COMBAT)**

**10 – LA PIRAMIDE GERARCHICA**

**STRUMENTI OPERATIVI & TRASPOSIZIONE NEL BUSINESS**

## **CAP.3 INTERAZIONE**

### **INTRODUZIONE**

- 1 – PERCHÉ?**
  - 2 – QUALI FORZE DI INTERAZIONE?**
  - 3 – PROSPETTIVA UTILIZZATA**
  - 4 – TABELLA DI INTERAZIONE**
  - 5 – ESITO E INTERPRETAZIONE**
  - 6 – OBIETTIVI: PIANO D’AZIONE**
  - 7 – OSTACOLI: PIANO DI MIGLIORAMENTO**
  - 8 – ATTIVITÀ DI CONTROLLING**
- STRUMENTI OPERATIVI & TRASPOSIZIONE NEL BUSINESS**

## **CAP.4 CRITICITÀ**

### **INTRODUZIONE**

- 1 – TEMPO**
  - 2 – SOSPENSIONE**
  - 3 – LEADERSHIP**
  - 4 – RESPONSABILITÀ**
  - 5 – RISULTATI**
  - 6 – RISCHIO**
  - 7 – SICUREZZA**
  - 8 – REPUTAZIONE**
  - 9 – CRISI**
  - 10 – MODELLO S.H.A.P.E.**
- STRUMENTI OPERATIVI & TRASPOSIZIONE NEL BUSINESS**

## **CAP.5 CORRISPONDENZE EVIDENTI**

### **INTRODUZIONE**

- 1 – PSICODINAMICA DEL CONFRONTO IN AMBIENTE COMPETITIVO**
  - 2 – PIANIFICAZIONE STRATEGICA**
  - 3 – PATTERN TATTICA (ATTACCO – DIFESA – CONTRATTACCO)**
  - 4 – TRIPARTIZIONE DOTTRINALE (TEOREMA RDE)**
  - 5 – PROCESSO DECISIONALE (SCELTA – DECISIONE – OBBEDIENZA)**
  - 6 – PROCESSO DECISIONALE (QUANTITATIVE BUSINESS METHODS)**
  - 7 – MATRICE DECISIONALE R.A.T.E.**
  - 8 – DOPPIA ATTENZIONE**
  - 9 – ANALISI E SINTESI**
  - 10 – TIPOLOGIE DI TRAGUARDO (VITTORIA INGIUSTA/CASUALE – ESTEMPORANEA – PERMANENTE)**
  - 11 – GRADI DELLO SCONTRO**
  - 12 – STATO DI AUTOCOSCIENZA PERCEPITA**
  - 13 – PREPARAZIONE**
- STRUMENTI OPERATIVI & TRASPOSIZIONE NEL BUSINESS**

## **CAP.6      METODOLOGIE E DINAMICHE**

### **INTRODUZIONE**

- 1 – RISCHIO E GESTIONE DEL RISCHIO**
  - 2 – SCENARIO PLANNING**
  - 3 – FRONTEGGIARE LE DIFFICOLTÀ**
  - 4 – URGENZE – EMERGENZE – GESTIONE DELLO STRESS**
  - 5 – MODELLO DI GESTIONE DELLO STRESS E PEAK-PERFORMANCE**
  - 6 – AUTOCONTROLLO E GESTIONE DELLE EMOZIONI**
  - 7 – STATO DI CONTINUA TENSIONE/CONCENTRAZIONE**
  - 8 – PRATICA E RIPETIZIONE ESTENUANTE**
  - 9 – CONOSCENZA + ESPERIENZA = COMPrensIONE**
  - 10 – AUTO-OSSERVAZIONE**
  - 11 – DIFFERENZA QUALITÀ/STRATEGIA**
  - 12 – CONQUISTARE L'ARBITRO**
  - 13 – IL FONDAMENTO DI TUTTO**
- STRUMENTI OPERATIVI & TRASPOSIZIONE NEL BUSINESS**

## **CAP.7      PRINCIPI ETICI**

### **INTRODUZIONE**

- 1 – L'ANTAGONISTA (L'AVVERSARIO È TE STESSO)**
  - 2 – L'AVVERSARIO (IL NEMICO TI MIGLIORA)**
  - 3 – AGIRE IN ASSENZA DI PAURA**
  - 4 – LA CONSAPEVOLEZZA DI SÉ (GUERRA ALLE TRAPPOLE DI ROUTINE)**
  - 5 – IL CONDOTTIERO È LA COSCIENZA (PSICHE/SOMA/ISTINTO)**
  - 6 – DOTI SUPREME**
  - 7 – AUTODISCIPLINA**
  - 8 – ASSENZA DI TEMPO**
  - 9 – FIGHT OR FLY**
  - 10 – PARADIGMA VERTICALE: ESFA**
- STRUMENTI OPERATIVI & TRASPOSIZIONE NEL BUSINESS**

## **CAP.8      TRASLATO**

### **INTRODUZIONE**

- 1 – TATTICA/TECNICA D'INCONTRO**
- 2 – ANTICIPAZIONE**
- 3 – CONTROTEMPO**
- 4 – NUOVO SECONDO ATTACCO**
- 5 – CONTRATTACCO SU INVITO**
- 6 – MUOVERE L'OMBRA**

## **APPENDICE**

### **INTRODUZIONE**

**1 – LE DIECI VIRTÙ SUPREME**

**2 – PRINCIPI DI PRAGMATICA MARZIALE**

**3 – ATTITUDINI PSICODINAMICHE DEL COMBATTENTE**

**4 – L'ARTE DEL PARADOSSO**

**5 – ANALISI DI COMPETITIVITÀ**

**6 – CLASSIFICAZIONE DELLA TECNICA COMBAT**

**CONCLUSIONI (DELL'AUTORE)**

**POSTFAZIONE**

---