

COMM - Combat Mental Mindset - GLOBAL TRAINING PROGRAM - General Overview of the TOPICS

INTRO & DEFINIZIONI	ELEMENTI DEL SISTEMA	INTERAZIONE	CRITICITÀ	CORRISPONDENZE EVIDENTI	METODOLOGIE E DINAMICHE	PRINCIPI ETICI	TRASLATO	APPENDICE
INTRODUZIONE	INTRODUZIONE	INTRODUZIONE	INTRODUZIONE	INTRODUZIONE	INTRODUZIONE	INTRODUZIONE	INTRODUZIONE	INTRODUZIONE
1 – IMPRENDITORE	1.A – SOGGETTO (BUSINESS)	1 – Perché'	1 – TEMPO	1 – PSICODINAMICA DEL CONFRONTO (IN AMBIENTE COMPETITIVO)	1 – RISCHIO E GESTIONE DEL RISCHIO	1 – L'ANTAGONISTA (L'AVVERSARIO È TE STESSO)	1 – Tattica/Tecnica d'Incontro	1 – Le dieci Virtù' Supreme
2 – IMPRESA	1.B – SOGGETTO (COMBAT)	2 – Quali Forze di Interazione	2 – SOSPENSIONE	2 – PIANIFICAZIONE STRATEGICA	2 – SCENARIO PLANNING	2 – L'AVVERSARIO (IL NEMICO TI MIGLIORA)	2 – Anticipazione	2 – Principi di Pragmatica MARZIALE
3 – PROCESSO	2.A – ATTIVITÀ (BUSINESS)	3 – Prospettive Utilizzate	3 – CRISI	3 – PATTERNS TATTICA (ATTACCO – DIFESA – CONTRATTACCO)	3 – FRONTEGGIARE LE DIFFICOLTÀ	3 – AGIRE IN ASSENZA DI PAURA	3 – Controtempo	3 – Attitudini Psicodinamiche del Combattente
4 – FILIERA	2.B – ATTIVITÀ (COMBAT)	4 – Tabella di Interazione	4 – LEADERSHIP	4 – TRIPARTIZIONE DOTTRINALE (TEOREMA RDE)	4 – URGENZE – EMERGENZE – GESTIONE DELLO STRESS	4 – LA CONSAPEVOLEZZA DI SÉ (GUERRA ALLE TRAPPOLE DI ROUTINE)	4 – Nuovo Secondo Attacco	4 – L'Arte del Paradosso
5 – RISORSA	3.A – FINALITÀ (BUSINESS)	5 – Esito e Interpretazione	5 – RESPONSABILITÀ	5 – PROCESSO DECISIONALE (SCELTA – DECISIONE – OBBEDIENZA)	5 – AUTOCONTROLLO & GESTIONE DELLE EMOZIONI	5 – IL CONDOTTIERO È LA COSCIENZA (PSICHE/SOMA/ISTINTO)	5 – Contrattacco su invito	5 – ANALISI DI COMPETITIVITA'
6 – CAPITALE	3.B – FINALITÀ (COMBAT)	6 – Piano d'Azione	6 – RISULTATI	6 – PROCESSO DECISIONALE (QUANTITATIVE BIZ METHODS)	6 – STATO DI CONTINUA TENSIONE/CONCENTRAZIONE	6 – DOTI SUPREME	6 – Muovere l'Ombra	6 – Classificazione della Tecnica COMBAT
7 – COSTO	4.A – AVVERSARIO INTERNO (BUSINESS)	7 – Piano di Miglioramento	7 – RISCHIO	7 – MATRICE DECISIONALE RATE	7 – PRATICA E RIPETIZIONE ESTENUANTE	7 – AUTODISCIPLINA	STRUMENTI OPERATIVI	
8 – PREZZO	4.B – AVVERSARIO INTERNO (COMBAT)	8 – Attivita' di Controlling	8 – SICUREZZA	8 – DOPPIA ATTENZIONE	8 – CONOSCENZA + ESPERIENZA = COMPrensIONE	8 – Assenza di Tempo		
9 – PROFITTO	5.A – AVVERSARIO ESTERNO (BUSINESS)	STRUMENTI OPERATIVI	9 – REPUTAZIONE	9 – ANALISI E SINTESI	9 – AUTO-OSSERVAZIONE	9 – Fight or Fly		
10 – PIANIFICAZIONE	5.B – AVVERSARIO ESTERNO (COMBAT)		10 – CRISI	10 – TIPOLOGIE DI TRAGUARDO	10 – DIFFERENZA QUALITÀ/STRATEGIA	10 – Paradigma Verticale: ESFA		
11 – OBIETTIVO	6.A – RISORSE (BUSINESS)		STRUMENTI OPERATIVI	11 – GRADI DELLO SCONTRO	11 – CONQUISTARE L'ARBITRO	STRUMENTI OPERATIVI		
12 – TRAGUARDO	6.B – RISORSE (COMBAT)			12 – STATO DI AUTOCOSCIENZA PERCEPITA	12 – Il Fondamento di Tutto			
STRUMENTI OPERATIVI	7.A – CAMPO DA GIOCO (BUSINESS)			13 – Preparazione	STRUMENTI OPERATIVI			
	7.B – CAMPO DA GIOCO (COMBAT)			STRUMENTI OPERATIVI				
	8.A – METODOLOGIE TANGIBILI (BUSINESS)							
	8.B – METODOLOGIE TANGIBILI (COMBAT)							
	9.A – METODOLOGIE INTANGIBILI (BUSINESS)							
	9.B – METODOLOGIE INTANGIBILI (COMBAT)							
	STRUMENTI OPERATIVI							

