

Paolo A. Ruggeri

I NUOVI CONDOTTIERI

UN MANUALE SULLA LEADERSHIP PER I MANAGER DEL TERZO MILLENNIO

Copyright © 2002 ENGAGE Srl

TUTTI I DIRITTI RISERVATI

“

Dedicato ai nostri clienti che tramite la loro richiesta di risultati ci hanno portato ad evolverci, a metterci in gioco e quindi a ricercare e sviluppare un know how fenomenale.

”



TAVOLA DEI CONTENUTI

Prefazione		Pag. 11
Introduzione		15
PARTE PRIMA: COME LIMITIAMO NOI STESSI		19
Capitolo 1	RIGUARDO ALLE METE	20
	NON RIUSCIRAI MAI AD OTTENERE QUALCOSA CHE NON RIESCI PRIMA AD IMMAGINARE	22
	UN CASO STRANO ALL'UNIVERSITÀ DI YALE	26
	LA FORZA DELL'IMMAGINAZIONE	28
	L'ENTUSIASMO	30
	ABBANDONARE LE PROPRIE METE	31
	LE METE	32
	DETERMINARE IL PROPRIO DESTINO	33
Capitolo 2	LE NOSTRE IDEE SONO L'ARCHITETTO DEL NOSTRO DESTINO	38
	DA COSA DIPENDONO I NOSTRI RISULTATI	39
	UNA CORREZIONE EFFICACE LAVORA PRIMARIAMENTE SULLE IDEE DI UNA PERSONA E NON SOLAMENTE SULLE AZIONI	44
Capitolo 3	CAUSATIVITÀ!	46
	RESPONSABILITÀ	51
	ACCENTO SULLA CAUSATIVITÀ	54
	L'UNICO MODO PER RISOLVERE UN PROBLEMA È AFFRONTARLO CONSIDERANDOSI CAUSA	56

	SE APPROCCIO UN'ALTRA PERSONA CONSIDERANDOMI EFFETTO, ANCHE LEI SI COMPORTERÀ DA EFFETTO	Pag. 57
	PRIMO DATO RELATIVO ALLA LEADERSHIP	59
	CAUSATIVITÀ DEL MANAGER	60
Capitolo 4	LE TUE PROBABILITÀ DI AVERE SUCCESSO AUMENTANO SE ADOTTI UN'EMOZIONE POSITIVA	62
	LE AZIENDE ALLEGRE HANNO MAGGIOR SUCCESSO	65
	UN'EPIDEMIA DI MANAGER SEVERI	67
	LE NOSTRE CAPACITÀ PERCETTIVE E CREATIVE DECLINANO COL DECLINARE DELLE NOSTRE EMOZIONI	69
	SE VUOI CHE LE COSE CAMBINO, COME PRIMA COSA DEVI CAMBIARE TU	72
	PARTE SECONDA: OTTENERE EFFICACIA DAL GRUPPO	75
Capitolo 5	COSA VOGLIONO I NOSTRI COLLABORATORI PER DARE IL MASSIMO	76
	IL CLIENTE INTERNO	77
	UN ERRORE NEL COMPRENDERE LE ESIGENZE DEL CLIENTE PORTA INEVITABILMENTE AD UNA VENDITA FALLITA	80
	CHE COSA MOTIVA IL NOSTRO CLIENTE INTERNO	81
	IL MANAGER CHE DEMOTIVA LE PERSONE MENTRE PENSA DI MOTIVARLE	83
	IL MANAGER CHE CERCA DI FARSI MOTIVARE DAI SUOI COLLABORATORI	92
	UN DRASTICO CAMBIO DI ORIENTAMENTO	94
	IL PACCHETTO RETRIBUTIVO ATTESO	104

TAVOLA DEI CONTENUTI

	SENTIRSI EFFETTO DI COSE DELLE QUALI IN REALTÀ SI È CAUSA	Pag. 108
Capitolo 6	USCIRE DALLA GESTIONE DI CRISI: LE IDEE CHE DOBBIAMO CAMBIARE SE VOGLIAMO AVERE TEMPO!	110
	“FAREMO QUESTE COSE QUANDO NE AVREMO IL TEMPO”	114
	UTILIZZARE MEGLIO IL PROPRIO TEMPO	116
Capitolo 7	SE VUOI CHE I TUOI COLLABORATORI SPOSINO GLI OBIETTIVI DELL’AZIENDA, DEVI RENDERLA UN LUOGO DOVE LE PERSONE POSSANO TRIONFARE	140
	LA SCARSITÀ DELLA MERCE TRIONFO	143
	COME UN INDIVIDUO ARRIVA A SPOSARE UNA META	145
	QUANDO UN COLLABORATORE NON PERCEPISCE LA POSSIBILITÀ DI TRIONFARE IN AZIENDA, IL SUO CUORE E LA SUA PASSIONE SARANNO ALTROVE	147
	COSA SUCCEDA AL RESPONSABILE INTERMEDIO SE NON HA SPOSATO LA META DELL’AZIENDA	149
	LA NOSTRA CAUSATIVITÀ NELLA CREAZIONE DI MANAGER INADATTI AL RUOLO CHE DEVONO SVOLGERE	159
	LIBERARE LA VERA FORZA DEL GRUPPO	160
	GENERALI CHE VANNO ALLA CARICA DA SOLI...	163
PARTE TERZA:	IL CARATTERE E LA FILOSOFIA DEL MANAGER MOTIVANTE	167
Capitolo 8	LE QUALITÀ PERSONALI DEI LEADER	168
	DEFINIZIONE DI LEADERSHIP	170

LA PRIMA CARATTERISTICA NECESSARIA PER SVILUPPARE LEADERSHIP	Pag. 171
CREDIBILITÀ E COMPETENZA	172
CAPACITÀ DI ENTUSIASMARE	176
INTERESSE PER LE PERSONE	180
CAPACITÀ DI PROIETTARE UN'ILLUSIONE NELLA QUALE GLI ALTRI CREDONO	184
IL PESSIMO LEADER CONTINUA A EMETTERE ORDINI A PERSONE CHE NON HANNO ESEGUITO QUELLI PRECEDENTI	188
I GRANDI LEADER HANNO UNA META CHE PERSEGUONO CON INTENSITÀ ELEVATISSIMA	191
IL COLLABORATORE SENTE CHE PUÒ COMUNICARE CIÒ CHE PENSA AL SUO LEADER SENZA AVERE PAURA DELLE CONSEGUENZE	192
TRA IL LEADER ED I SUOI COLLABORATORI ESISTE UNA RELAZIONE DI ATTRAZIONE RECIPROCA (AFFETTO E SIMPATIA)	196
Capitolo 9	
LO STATO D'ANIMO DEL MANAGER DETERMINA LO STATO D'ANIMO E LA PRODUTTIVITÀ DI TUTTI I SUOI COLLABORATORI	200
L'EMOZIONE QUALE STRUMENTO DI REAZIONE AI PROBLEMI	201
PRINCIPALI ATTEGGIAMENTI EMOTIVI DEMOTIVANTI DEL MANAGER	202
IL MANAGER ANTAGONISTA O IN COMPETIZIONE	202
IL MANAGER CONTRARIATO	206
LO STATO D'ANIMO DEI NOSTRI COLLABORATORI È UN FATTORE CHE INFLUENZA IN MODO DIRETTO LA LORO PRODUTTIVITÀ	210

Capitolo 10

SVILUPPARE IL POTENZIALE DEI PROPRI COLLABORATORI	Pag. 214
AFFRONTARE GLI ERRORI DEI COLLABORATORI CON UN'EMOZIONE POSITIVA E NON CON UN'EMOZIONE NEGATIVA	215
ORIENTAMENTO ALL'ASCOLTO	217
NON RITRASMISSIONE DELLE CRITICHE E DELLE NOTIZIE NEGATIVE CIRCA I PROPRI COLLABORATORI	217
IL BUON MANAGER NON CERCA DI GUADAGNARSI L'APPOGGIO DEI PROPRI UOMINI CON CRITICHE O MINACCE. SE LO GUADAGNA TRAMITE IL SUO ENTUSIASMO E LA SUA CAPACITÀ DI "VENDERE I VANTAGGI"	220
IL BUON MANAGER LAVORA SUI LATI POSITIVI DEI SUOI COLLABORATORI. IL MANAGER MEDIOCRE TENDE INVECE A CONCENTRARSI SUI LORO LATI NEGATIVI	221
PERCHÉ AVVENGA UN CAMBIAMENTO IN MEGLIO, IN UN COLLOQUIO DI MIGLIORAMENTO CON UN COLLABORATORE DEVONO ESSERE SEMPRE PRESENTI PIÙ LATI POSITIVI RISPETTO AI LATI NEGATIVI CHE SI VOGLIONO CORREGGERE	224
IL MIGLIORAMENTO DELLA RISORSA UMANA	227
LE VERE CAUSE DEGLI ERRORI O DELLE SCARSE PRESTAZIONI DEL PERSONALE	228
VISIONE DEL MANAGER IN RELAZIONE ALLA PRODUTTIVITÀ	230
ANCHE QUANDO SI ARRABBIA, IL BUON MANAGER NON ABBANDONA LA RESPONSABILITÀ (OSSERVA GLI EFFETTI DELLE SUE AZIONI E SE NE ASSUME LA RESPONSABILITÀ)	235
AGIRE CON LE CARATTERISTICHE DEL BUON MANAGER PER VEDERE CHI IN AZIENDA HA POTENZIALITÀ DI CRESCITA E CHI NO	237

Capitolo 11	STRATEGIE PER GESTIRE LE RISORSE UMANE NEL XXI SECOLO	Pag. 240
	IL CONTESTO STORICO	242
	SPUNTI PER GETTARE LE BASI DI UNA NUOVA FILOSOFIA AZIENDALE CIRCA LA RISORSA UMANA	245
EPILOGO		248
	PROGRAMMA DI APPLICAZIONE PRATICA	249
Ringraziamenti		254
Riguardo all'autore		255
Approfondimenti consigliati		256
Indice analitico		257

PREFAZIONE

Tutte le epoche sono state segnate dalla presenza di grandi leader. Persone straordinarie, dal carisma irresistibile, capaci di risvegliare sogni sopiti e di guidare le moltitudini verso il raggiungimento di nuovi scenari, che i più non riuscivano nemmeno ad immaginare.

Leader era sinonimo di persona dalle grandi virtù, in grado di capire i bisogni e le speranze di un popolo. Era un essere che si distingueva per integrità morale e per forza interiore. Aveva un grande obiettivo da raggiungere e una determinazione inarrestabile nel perseguirlo.

Così come vi sono state epoche segnate dalla presenza di grandi mistificatori¹. Leader in negativo, che hanno strumentalizzato la loro influenza per il raggiungimento di interessi privati, e non del benessere comune.

Non è necessario essere docenti di storia per poter affermare che, in ogni periodo storico, dopo l'avvento di uno o più leader negativi, si assiste a una giustificata riluttanza alla leadership. Un periodo durante il quale sembra che nessuno sia veramente disposto (o all'altezza) di caricare su di sé la responsabilità di guidare gli altri.

Ebbene, che ci piaccia o no, noi viviamo proprio in una di queste epoche.

Nel secolo appena trascorso i grandi dittatori hanno creato fanatismo e, durante le ultime due guerre mondiali, in molti si sono immolati per dedizione nei loro confronti.

Gli ultimi eventi terroristici ci hanno dimostrato, ancora una volta, gli effetti nefasti prodotti da persone abilissime a fomentare pericolosi integralismi religiosi, pur di rafforzare il proprio potere.

Ma è evidente come queste ultime non siano reali manifestazioni di leadership.

Ovunque si guardi, è difficile trovare persone di reale spessore carismatico, e la gente avverte una totale mancanza sia di ideali che di reale interesse, da parte di chi, in teoria, li dovrebbe governare. Con la triste conseguenza che ormai si finisce, in mancanza d'altro,

¹*Mistificatori: Ingannatori, persone che fanno apparire qualcosa in modo diverso dalla realtà.*

con il mitizzare il proprio attore o cantante preferito.

Tutti noi avvertiamo questo vuoto che nemmeno le religioni, nuove o tradizionali, riescono più a colmare, poiché lontane dai bisogni, sempre più complessi, di un'umanità che si evolve senza un vero obiettivo o scopo comune.

Ci troviamo, quindi, in un periodo storico estremamente delicato, in cui questo trono vacante non trova un vero sovrano che voglia (o possa) prendersi la responsabilità di migliorare, concretamente, l'esistenza umana.

Eppure, a voler guardare il mondo attuale in maniera pragmatica, scorgiamo chi potrebbe ricoprire il vero, e ormai dimenticato, ruolo di leader.

Queste persone sono i nuovi condottieri dell'epoca moderna, sono i soli che possiedono il potere di cambiare la qualità della vita di milioni di uomini a seconda delle proprie scelte ed azioni.

Queste persone sono gli imprenditori di tutto il mondo.

Sappiamo che un'affermazione del genere potrà apparire forte, o provocatoria. Eppure, ad una riflessione attenta, apparirà evidente ed elementare quanto ogni singolo titolare d'azienda possa fare per ciascun essere umano, che vive gran parte della propria giornata in un ambiente lavorativo.

Ormai l'azienda è diventata il luogo in cui si amplificano le sempre più evidenti lacune della scuola, della famiglia e della società in genere. Ma anche l'unico luogo in cui queste lacune possono e dovrebbero essere colmate.

Decidere di assumersi questa responsabilità, diventando un vero leader nei confronti del proprio personale e della società intera, potrebbe davvero rappresentare una trasformazione epocale, priva di ideologie politiche o religiose.

Significherebbe dare sfogo ad una naturale esigenza umana: da sempre avere un leader tranquillizza e rafforza un gruppo, permettendo l'evoluzione della specie.

Creerebbe un cambiamento radicale nella vita quotidiana di tutti noi, disillusi ormai da falsi leader, tanto potenti quanto lontani dai reali bisogni della gente.

Potrebbe essere un ritorno al leader nel suo significato più vero, capace di produrre miglioramenti concreti nella vita della gente. Un aiuto vero a tutti coloro che dedicano la propria vita alla famiglia e al lavoro, e che in cambio ottengono solo frustrazioni e insoddisfazioni.

Un leader puro, che porti positività, che sappia far trionfare le persone che lo circondano, e che dia uno scopo grande e condivisibile a tutti coloro che amano crescere nell'arco della propria vita.

Un nuovo condottiero, appunto, descritto in maniera semplice ed illuminante in questo libro destinato a ribaltare lo stereotipo dell'imprenditore: non solo creatore di ricchezza materiale, ma anche – e soprattutto – di ricchezza interiore.

INTRODUZIONE

Questo libro è il frutto di dieci anni di ricerca riguardo alla gestione ed al miglioramento del personale.

Il know-how in esso contenuto non proviene da analisi di laboratorio condotte in assenza di esseri umani o da un intenso studio dei precedenti autori che hanno scritto riguardo alla leadership. Proviene da anni di sudata esperienza sul campo che ci hanno portati ad essere una delle realtà maggiormente innovative ed all'avanguardia in questo settore.

È diretto ai manager ed agli imprenditori più che agli studiosi. Di conseguenza il linguaggio del testo è semplice, pratico e orientato all'applicazione.

Il libro è nato originariamente come regalo per i nostri numerosi clienti. Durante i corsi e i convegni spesso ci chiedevano lumi su quali testi dovessero leggere per acquisire maggiori spunti in merito alla gestione delle risorse umane. Con il passare degli anni, la bibliografia che dovevamo fornire diventava sempre più estesa, includeva numerosi testi in lingua straniera e, soprattutto, non teneva conto di tutti i dati provenienti dalle innumerevoli ricerche e dai casi pratici risolti.

Abbiamo quindi cercato di compilare un testo che includesse le idee, gli atteggiamenti e le azioni di successo dei manager che ottengono i migliori risultati con il proprio personale. La sua lettura è un viaggio intenso all'interno delle nostre idee auto-limitanti, delle cause e dei segreti che stanno dietro alla produttività individuale o alla sua mancanza. Vi si trovano spiegate nel dettaglio le caratteristiche che devono essere presenti in un gruppo o in un manager per aumentare in modo costante la produttività dei suoi uomini.

Il testo è una raccolta organizzata di idee, spunti e procedure che ogni manager può applicare con facilità per migliorare la motivazione e la produttività di coloro che gestisce. Ogni capitolo fornisce una serie di attività che possono essere messe in pratica da subito e ad un costo irrisorio. La sua forte impostazione pratica fa sì che un manager, anche solo utilizzando i dati contenuti in UNO QUALSIASI dei capitoli, possa vedere le persone intorno a sé diventare

immediatamente più motivate e coinvolte.

Il libro è suddiviso in tre parti. Nella prima analizzeremo alcuni fattori e cause del calo di efficacia del manager. Ciò non perché ci reputiamo tanto bravi da insegnare qualcosa a manager o imprenditori di estremo successo, quanto perché spesso, dietro al manager che non riusciva a motivare con efficacia, abbiamo trovato alcune idee o comportamenti auto-limitanti che, alla lunga, lo portavano a subire la sua azienda ed i suoi collaboratori piuttosto che interagirci con successo. Se la tua azienda sta già riscontrando un notevole successo, in questa prima parte troverai numerose conferme al tuo modo di agire oltre che alcuni spunti molto validi per integrarlo e migliorarne l'efficacia.

Nella seconda parte analizzeremo in modo molto approfondito la motivazione del personale. Condivideremo con il lettore una serie di indagini e test effettuati sul campo che mostrano con chiarezza che cosa facciano quei manager che ottengono la dedizione, la lealtà e il cuore degli uomini che dirigono. Forniremo altresì un sistema di gestione del tempo che permette al manager sovraccarico di staccarsi via via dalle attività meno importanti nella gestione della propria azienda per dedicarsi all'espansione, allo sviluppo e alla leadership vera e propria. Nel capitolo 7 analizzeremo invece le azioni che dobbiamo fare per rendere il gruppo che gestiamo un vero gruppo, vale a dire un insieme di persone che ha sposato una causa e che ha fatto propri gli obiettivi dell'azienda.

La terza parte del libro analizza il carattere e la filosofia del manager e dell'azienda motivante. Permette di analizzare se stessi e la propria azienda al fine di creare un ambiente che sia catalizzatore, e non inibitore, di sviluppo e miglioramento dei collaboratori. Vedremo il ruolo e le armi del leader, oltre a sfatare molti falsi miti riguardo alla leadership, che hanno portato a manager che, pur dicendo che il personale è la loro risorsa più importante, senza rendersene conto nella pratica fanno di tutto per demotivarlo.

Man mano che proseguirai nella lettura ti renderai conto di come, mettendo in atto i dati esposti, non solo cambieranno

le persone che ti stanno attorno, ma tu stesso comincerai a provare (o a riprovare) quel sano entusiasmo che ogni leader prova nei giorni migliori della creazione del suo gruppo.

Più di 2000 anni fa Aristotele sosteneva che ogni effetto, buono o cattivo che sia, può essere fatto risalire ad una causa. Questa legge è stata la madre di quasi tutti i progressi scientifici dell'uomo. Anche il successo o il fallimento nella motivazione e gestione del personale può essere fatto risalire ad alcune cause ben specifiche, ad alcune leggi naturali che, se violate, portano irrimediabilmente a cali di produttività, alla demotivazione, a prestazioni non eccellenti e, nei casi estremi, a una forza lavoro fortemente sindacalizzata ed ostile.

Quando il manager conosce e segue le leggi naturali e i fondamenti che stanno alla base della gestione delle risorse umane, non solo i suoi collaboratori e quindi la sua azienda vanno molto meglio, ma lui stesso vive una rinascita perché il fatto di poter sviluppare ed utilizzare il potenziale dei suoi collaboratori gli apre le porte a grandi possibilità di espansione.

Per quanto il libro sembri descrivere una tendenza nuova nella gestione delle persone, questa è molto più diffusa di quanto si possa pensare. I "nuovi condottieri" non sono degli ologrammi e non esistono solamente nei libri di direzione aziendale. Sono una realtà pulsante, spesso operante in piccole medie aziende che all'inizio sono anonime, ma che quando appaiono in un mercato fanno sconquassi, mettendo in difficoltà anche concorrenti molto più grandi ed organizzati.

Come diceva Walt Disney, il genio dell'immaginazione:

"Puoi sognare, creare, progettare e costruire il più bel luogo del mondo... ma per far sì che il sogno diventi realtà, ti servono le persone".

Con i miei migliori auguri

Paolo Ruggeri

PARTE 1^A

I NUOVI CONDOTTIERI

***COME LIMITIAMO
NOI STESSI***

RIGUARDO ALLE METE

Che cosa risveglia la vitalità in noi? Che cosa ci fa sentire più attenti, motivati e carichi? Una meta!

Sulle mete sono stati scritti centinaia di libri, ma personalmente sono ancora sorpreso e affascinato dalla potenza che hanno nell'avvicinarti al successo.

Mettiti tranquillo in una stanza ed immagina di vivere questa situazione:

Hai appena vinto 50 milioni di euro al Super Enalotto. Sì, il vincitore sei stato proprio tu! La fortuna ti ha preso tra le sue braccia. Dopo gli opportuni festeggiamenti, ora è arrivato il momento nel quale hai effettivamente i 50 milioni sul tuo conto in banca. Come cambia la tua vita? Vorrei che tu per un attimo provassi ad analizzarla con me (per favore fai davvero questo esercizio mentale):

In che tipo di casa andresti a vivere? Prova a descriverla: Una villa? La piscina? Come la vorresti arredata? Casa per le vacanze in qualche atollo della Polinesia o ai Caraibi?

Quale auto guideresti? Manterresti la stessa auto? Immagina di avere i 50 milioni sul tuo conto oggi! Che tipo di auto guideresti? L'ultimo modello Mercedes? Una Lamborghini? Una Ferrari?

A che attività ti dedicheresti? Faresti viaggi intorno al mondo? Quali luoghi ameresti visitare non avendo preoccupazioni economiche? Hai degli hobby che ti piacerebbe intraprendere?

Vorresti qualche altro "aggeggio" per divertirti? Che ne so,

una barca? Quel fuoristrada che hai sempre sognato, una super moto?

E ora guardiamo la tua attività professionale, se intendi ancora dedicarti ad essa. Quale attività ti piacerebbe intraprendere, o continuare, che ti dia molte soddisfazioni? Nel caso in cui tu decidessi di continuare la stessa attività, quale sarebbero i cambiamenti che apportaresti? Che tipo di investimenti faresti?

E ora pensiamo alle persone che sono state meno fortunate di te. Sicuramente avrai un cuore d'oro e avrai qualcuno che vorrai aiutare. Aiuti ad amici o parenti? Beneficenza?

Bene. Grazie per aver collaborato nel disegnare il quadro dei tuoi desideri. Tienilo bene a mente.

Ora ho una cattiva notizia da darti: non hai vinto i 50 milioni di euro. Vorrei che, per un attimo, analizzassimo insieme il quadro che hai appena descritto, per vedere come cambia la tua vita dopo questa cattiva notizia:

La villa c'è ancora? La casa super arredata? La casa per le vacanze in qualche atollo dei Caraibi? Che cosa è rimasto nel quadro della tua vita?

L'ultimo modello Mercedes o la Lamborghini o la Ferrari ci sono ancora? Che tipo di auto è rimasta?

I viaggi intorno al mondo rimangono o ne sono usciti ridimensionati? E i luoghi che avresti voluto visitare? Gli hobby ai quali volevi dedicarti rimangono?

La barca? Il fuoristrada?

Che cosa rimane dell'attività professionale che avevi deciso di intraprendere?

Lo stesso livello di beneficenza?

Se tu sei come il 90% delle persone nella società, probabilmente il quadro della tua vita è stato ridotto drasticamente. Beh, in questo caso devo dirti che hai SERI problemi di immaginazione! Ma non prendertela. Vediamo perché ti dico questo.

NON RIUSCIRAI MAI AD OTTENERE QUALCOSA CHE NON RIESCI PRIMA AD IMMAGINARE.

Vedi, tutte le cose in questo mondo vengono create due volte: la prima volta nella nostra mente e solo dopo essere state create in modo abbastanza chiaro nella nostra mente, possono essere create nella realtà.

Ogni cosa che ti circonda è stata creata in quel modo. Prova a immaginare di costruire una casa. Prima di iniziare a costruirla ti assicuri di avere ben chiaro che cosa vorresti costruire, la lunghezza dei muri, l'ampiezza delle stanze, il numero dei piani. Immagina quale confusione si verrebbe a creare se si cominciassero i lavori senza avere alcun tipo di progetto. Quanta dispersione di tempo, di energia, quante cose fatte che poi andrebbero cambiate.

Funziona allo stesso modo nella vita. Tu vuoi avere un progetto prima di cominciare davvero a buttarti a costruire il tuo futuro. Spesso puoi cominciare un'attività senza averne uno o avendone uno molto vago, così come potresti cominciare a gettare le fondamenta per la tua casa senza avere le idee ancora completamente chiare. Ma anche così facendo, se tu non avessi un progetto **RAPIDAMENTE**, sarebbe drammatico.

Guarda fuori dalla finestra. Osserva le case o gli stabili intorno a te. Quelle case o quegli stabili sono lì, oggi, perché qualcuno li ha creati due volte. La prima volta li ha creati nella sua testa. Ha avuto l'idea di avere lì una casa o un palazzo. E una volta che ha avuto l'idea è entrato nella seconda fase: il bombardamento dell'idea da parte dell'universo materiale (l'ambiente intorno a sé). Probabilmente l'individuo ha avuto l'idea di un palazzo e dopo **HA DOVUTO MANTENERLA NONOSTANTE LE CIRCOSTANZE AVVERSE**. Forse si è reso conto di non avere la forza economica necessaria per comprare il terreno o dare il via alle costruzioni. O forse si è reso conto che in quel momento la zona dove avrebbe voluto costruire non era edificabile. Ma vedi, a questo punto, quando di fronte a lui si sono cominciate a manifestare le prime avversità, lui ha messo in atto una qualità umana

importantissima: NON HA LASCIATO CHE LE CIRCOSTANZE AVVERSE DELL'UNIVERSO MATERIALE CANCELLASSERO LA SUA IDEA DEL PALAZZO! Certo l'avrà modificata in qualche modo per renderla più adatta alle circostanze, ma di certo se quel palazzo è lì oggi LUI NON HA PERMESSO CHE IL BOMBARDAMENTO NEGATIVO PORTATO AVANTI DALL'AMBIENTE CANCELLASSE LA SUA IDEA.

Prendi ora un'azienda, qualsiasi azienda. Lei oggi esiste così forte, così robusta, così maestosa perché il suo creatore un giorno l'ha creata nella sua mente e poi ha continuato a credere in questa idea nonostante le avversità, nonostante le apparenti notizie negative dell'universo materiale. Nonostante i "non si può fare". Spesso l'idea del leader, la persona che ha un'idea che cambia il mondo, viene osteggiata, contrastata, ridicolizzata. Ma alla fine, se il suo creatore ci continua a credere, questa immancabilmente si materializza.

Prendiamo Henry Ford, il fondatore della famosa casa automobilistica, il primo uomo che abbia iniziato a produrre l'automobile su scala industriale. Il suo sogno? Un'automobile per ogni americano. Un giorno lessi in un libro una citazione dei primi del '900, dove un banchiere rispondeva a Ford che gli chiedeva un finanziamento per la sua idea: "Signor Ford dubito fortemente che l'automobile possa sostituire il cavallo nella vita dell'americano medio..."

Per quanto quella risposta ti possa oggi sembrare assurda, entra per un attimo nei panni di Ford all'epoca. Avevi un'idea innovativa, qualcosa che poteva cambiare il mondo, ma avevi bisogno di finanziamenti per realizzarla. I banchieri ti dicono che la tua idea non avrà mai successo. Che cosa fai? Ford ha continuato a crederci.

O prendiamo l'individuo che ha inventato la fotocopiatrice. La prima azienda alla quale questo individuo ha proposto il suo brevetto è stata l'IBM, che l'ha rifiutato non considerandolo interessante. Quindi è andato in un'altra grande azienda a presentare il suo progetto ed ha ricevuto un altro no. Morale della favola: è dovuto andare in

trentadue aziende diverse prima di trovarne una che credesse nel suo progetto e fosse disposta ad investire su di esso. Questa azienda oggi è la Rank Xerox. Quante avversità, quante intenzioni contrarie si è trovato davanti questo individuo che avrebbero potuto portarlo a cambiare la sua idea? Ma lui, così come Ford, e così come l'individuo che ha avuto l'idea di costruire lo stabile che c'è fuori dalla tua finestra, ha messo in campo una dote umana spaventosa: la capacità di mantenere la propria idea, il proprio sogno, nonostante le circostanze avverse.

Gli esempi di cui sopra ci portano unicamente a dire quanto segue: ogni cosa viene creata due volte, la prima volta nella nostra testa. Dopo che l'abbiamo creata nella nostra testa, si manifesteranno delle circostanze avverse che tenteranno di convincerci a cambiare la nostra idea, a desistere. Tutto quello che dobbiamo fare è continuare a crederci, continuare a guardare la nostra meta e, quasi magicamente, la nostra idea si materializzerà. Casomai ci vorrà del tempo, ma io e te caro amico, se stiamo leggendo questo libro e vogliamo diventare forti a gestire e motivare il personale, abbiamo deciso che un po' di tempo da investire lo abbiamo.

La vita potrebbe essere paragonata a un grande oceano che è mosso da correnti di ogni tipo. Se hai una meta, se hai un'idea che vuoi realizzare, possiedi il primo grande ingrediente per assumere il controllo di quello che ti succede: hai il progetto, hai la strada. Nonostante le correnti o le tempeste in qualche momento ti possano spingere lontano da quello che vuoi realizzare, tu, sapendo quello che vuoi, potrai sempre tracciare una nuova rotta verso il tuo obiettivo.

Se, al contrario, tu non avessi una meta nella vita, un sogno che ti guidi, allora sarai in balia delle correnti, sarai portato a spasso per l'oceano del vivere, sarai oggetto di tanti eventi casuali che determineranno dove andrai. Casomai in qualche momento le correnti potrebbero spingerti verso una bella isola dove ti trovi bene, ma se non hai un progetto, se non sai qual è la casa che vuoi realizzare, ti troverai spesso insoddisfatto di quello che la vita ti ha riservato.

Brian Tracy, uno degli autori americani di maggior successo nello sviluppo del potenziale umano, nel suo libro “Le 100 Leggi del Successo negli Affari” dice che in assenza di una meta “la vita è una serie di avvenimenti casuali e le cose accadono semplicemente per caso”. Questo è talmente vero che se tu non hai una meta nella vita, la tua vita semplicemente andrà in quel modo: sarà diretta da eventi fortuiti, sarà dominata dal caso e dal destino.

Brian Tracy nel suo libro continua e dice che, visto che questa è la situazione, fallendo nel pianificare, tu pianifichi di fallire. Se non cominci ad avere una meta e a crederci, la tua vita sarà semplicemente effetto delle correnti, dei casi fortuiti, della fortuna o sfortuna di questi avvenimenti casuali.

Difatti una recente indagine ha appurato che il 63% delle persone crede che il raggiungimento dei propri obiettivi finanziari sia possibile solamente attraverso una grossa vincita alla lotteria. In altre parole, sono molte le persone che hanno delegato la loro capacità di avere successo e di realizzare i propri sogni al destino, alla fortuna.

È vero che esistono alcuni casi fortuiti che potrebbero avvantaggiarci molto. Ma lasceresti che la tua vita fosse completamente affidata al caso o al destino? Pensi proprio di poter essere felice, di realizzare i tuoi sogni, di far felici le persone che ti stanno attorno, contando sulla fortuna?

Vediamo quindi che noi possiamo costruire la nostra vita usando il principio “tutte le cose vengono create due volte, la prima nella nostra mente”, oppure per default², accettando quello che il destino o i casi fortuiti ci riserveranno.

Facciamo quindi un riassunto dei dati chiave emersi finora:

1. Non puoi ottenere quello che non riesci a immaginare.
2. Tutte le cose vengono create due volte: la prima volta nella nostra mente.
3. Una volta che abbiamo avuto un'idea o un sogno o una

² *Default: in informatica, scelta automatica effettuata dal computer a meno che l'operatore non indichi altrimenti. Per esempio, quando si stampa un documento, il computer sceglie "per default" la stampante alla quale inviare il testo che si vuole stampare. Se non comunichi al computer una stampante specifica, il computer sceglierà quella preimpostata. Nel testo, il termine default viene utilizzato per indicare che, se nella vita non scegli degli obiettivi o una direzione, la vita sceglierà per te.*

meta, dobbiamo continuare a crederci nonostante le avversità o le circostanze contrarie che si potrebbero manifestare e, se continuiamo ad agire in quel modo, prima o poi quell'idea si materializzerà.

4. Se non hai una meta o un sogno forte che ti guida, la tua vita verrà creata per default e sarà controllata dal destino.

UN CASO STRANO ALL'UNIVERSITÀ DI YALE

Diversi anni fa, a un corso di formazione, il conferenziere ci illustrò questa strana storia: all'università di Yale, negli Stati Uniti, coinvolsero in un esperimento tutti gli studenti dell'ultimo anno di Economia. Li riunirono e chiesero loro "chi avesse una meta nella vita". Un certo numero di persone rispose in modo affermativo. Chiesero quindi a queste persone "Chi tra loro avesse scritto la propria meta da qualche parte". Il 3% dei partecipanti all'esperimento rispose in modo affermativo. Vent'anni dopo andarono a cercare tutti gli studenti che avevano partecipato all'esperimento e, sarà stata una coincidenza, ma quel 3% di persone che aveva scritto la propria meta, guadagnava più di tutto il rimanente 97% degli studenti messi assieme! Ed è vero, il denaro non è tutto, ma voi sarete d'accordo con me che i risultati economici costituiscono un fattore molto importante nel valutare il successo professionale di qualcuno.

Quando ci spiegarono questa case history e in seguito ci fecero scrivere le nostre mete, io pensai che quella storia era stata preparata per colpirci e farci capire che era importante avere una meta nella vita. La vidi come una bella storiella di fantasia, preparata ad arte per far scrivere a noi venditori novizi la nostra meta e darci un po' di motivazione. Ma, pur pensandola così, decisi di lasciarmi coinvolgere e scrissi le mie mete.

Beh, oggi, a distanza di dieci anni, la mia visione di quell'esercizio è drasticamente cambiata. Gli studenti di Yale avevano ragione ed il conferenziere non voleva giusto darci una "motivata", lui ci stava fornendo uno strumento indispensabile per avere successo. Se scrivi le tue mete, le

guardi e continui a persistere, beh, le tue mete si realizzano. Permettetemi di raccontarvi la mia storia.

Quando partecipai a quel corso di formazione mi trovavo in Svizzera, sul Lago di Lugano. Guidavo una Fiat Uno con 250.000 chilometri, avevo forti lacune culturali e personali. Venivo da un'esperienza fallimentare di lavoro negli Stati Uniti, non avevo soldi ma dipendevo dai miei genitori per la normale sussistenza ed ero uno studente che aveva abbandonato il liceo scientifico senza aver nemmeno terminato il quinto anno.

Mi ricordo che, quando viaggiavo, spesso non avevo i soldi per pagare il pedaggio autostradale e dovevo fare lo scontrino per mancato pagamento. In alcuni casi, per fare benzina ed andare a lavorare ho anche lasciato la mia carta d'identità o la gomma di scorta al benzinaio perché non avevo un soldo.

Insomma, per quanto la storia di Yale fosse entusiasmante, hai voglia a sognare nella situazione in cui ero!!

Beh, quel giorno mi lasciai andare alla mia immaginazione, scrissi delle mete ambiziose. All'inizio provai un po' di eccitazione, un po' di quel sano entusiasmo che veniva dall'aver deciso qualcosa di grande. Era la primavera del 1992. Mi trovavo in Svizzera.

Oggi, mentre scrivo questo libro, sono nel mio ufficio di Bologna, dirigo un'azienda leader nel suo settore con 80 collaboratori estremamente motivati, ho guadagnato in un anno quanto una persona normale guadagna in vent'anni di lavoro, guido una macchina sportiva, sto con una ragazza fantastica e sono uno stimato professionista nel mio settore. Sembrerà un'assurdità, forse sarà una coincidenza, ma molte delle cose che avevo scritto quel giorno sul Lago di Lugano si sono materializzate.

È vero, nei dieci anni che sono seguiti ho avuto anch'io i miei alti e bassi. In certi momenti ho provato sconforto, in alcuni momenti ho riguardato le mie mete e mi sono reso conto che non stavo facendo dei

progressi, ma continuando a credere, continuando a guardarle mese dopo mese, continuando a riabilitarle, risolleandomi dai momenti di sconforto che mi avevano quasi convinto che non avrebbero potuto essere realizzate e tornando a credere nel mio sogno, oggi mi trovo qui con moltissime delle cose scritte su quel foglio di carta realizzate. Torno a ripeterlo, potrebbe essere una coincidenza. E se invece non lo fosse?

LA FORZA DELL'IMMAGINAZIONE

“Quando tu desideri qualcosa, tutto l’universo cospira affinché tu realizzi il tuo desiderio”

Paulo Coelho

È vero, non hai i 50 milioni di Euro della lotteria, ma perché non credere sin da ora alla tua capacità di realizzare le cose che avevi messo nel tuo quadro all’inizio di questo capitolo? Non sono i 50 milioni di Euro che ti permetteranno di realizzarle, è la tua capacità di immaginarle che ti permetterà di farlo.

Precedentemente in questo capitolo abbiamo detto che l’individuo che ha costruito lo stabile che vedi fuori dalla tua finestra è riuscito a farlo perché non ha lasciato che le avversità dell’universo materiale cancellassero la sua idea originale del palazzo. Certo, l’avrà modificata in qualche modo, l’avrà adattata dopo aver acquisito più conoscenza. Ma sicuramente non ha permesso che i problemi che gli si presentavano durante la fase realizzativa alterassero la sua idea che fosse possibile avere un palazzo lì, proprio in quel luogo.

Possiamo quindi dire che l’uomo, dopo aver avuto un sogno o una meta, può agire in due modi:

- a) Può continuare a credere nell’idea originale nonostante il bombardamento di risultati negativi o di notizie negative che riceve dall’universo che lo circonda. E in questo modo, prima o poi riuscirà a

materializzare il suo sogno. Casomai, come nel mio caso, non riuscirà a farcela in un anno, dovrà dedicare alla cosa 10 anni della sua vita, o di più, ma prima o poi realizzerà quanto aveva sognato.

oppure

b) Può lasciare che la sua immaginazione venga alterata, conquistata, stravolta dalle cattive notizie e dalle influenze negative dell'ambiente circostante. In questo caso diventa "realista" o addirittura pessimista.

E qui arriviamo al vero problema del perché non riesci più ad immaginare la realizzazione dei tuoi sogni:

L'universo materiale ha cambiato le tue idee. Sei stato conquistato. Hai permesso che la tua arma più forte, la tua capacità di immaginare un futuro diverso e brillante sia stata messa al tappeto dal bombardamento di notizie o esperienze negative che la vita ti ha messo di fronte. Ti hanno convinto che non è possibile!

Ma immaginare, credere in un futuro brillante e migliore è la qualità vitale più importante che possiedi. Le persone che hanno smesso di avere una meta, che hanno smesso di sognare tendono ad avere un atteggiamento "realista", pessimista, quasi di sconfitta e si sentono come se avessero poco controllo delle loro vite. Queste persone generalmente incolpano altri per i loro problemi, si giustificano, hanno prestazioni molto inferiori al loro vero potenziale e indulgono in varie forme di "fuga", quali passare ore davanti alla TV, alcool, droghe, e cercare il divertimento in una vita sociale intensa ma senza scopo.

Cercano di compensare la mancanza di vitalità che deriva dal non avere una meta con numerose attività a breve: a volte sono ossessionate dal desiderio di fare nuove conquiste amorose, vogliono l'ultimo modello di automobile, cercano in ogni modo possibile di "spremere" il massimo divertimento da ogni attività nella quale sono coinvolti.

Ma si divertono in realtà? No. La loro vita è una costante noia. Ha degli sprazzi di entusiasmo, è vero, ma la maggior parte delle volte, quando parli con loro, ti chiedono: "Che cosa si fa stasera?" "Dove si va?". Il loro

massimo entusiasmo è la partita di calcio della domenica, dove qualcun altro è responsabile di creare le emozioni per loro. Oppure è osservare e notare l'avvenenza della nuova impiegata dell'azienda di fronte.

Devono delegare alla partita, alla nuova automobile, alla loro nuova conquista (che dopo un po' li annoia) la propria capacità di creare e vivere emozioni e vivono con un senso di vuoto. Perché vivono con un senso di vuoto? Perché non hanno una meta.

L'ENTUSIASMO

L'entusiasmo è ciò che provi MENTRE SUPERI DEGLI OSTACOLI VERSO IL RAGGIUNGIMENTO DI UNA META.

Immagina l'acquisto di una nuova autovettura. A un certo momento ti rendi conto che hai le possibilità economiche per cambiare l'auto. Prendi la decisione di cambiarla. Ora hai una meta.

Vai a comprare Quattroruote e lo sfogli. Qual è la tua emozione in quel momento? C'è eccitazione, forte interesse. Fai attenzione a come osservi in modo diverso la vita. Hai percorso la strada che ti porta da casa all'ufficio centinaia, se non migliaia di volte, ma ora osservi le automobili in modo diverso: "Quel modello mi piace" "Però anche quella è bella" "Guarda, quella è la marca tal dei tali nuova...". I tuoi sensi si stanno risvegliando, sei più attento, più vivo. E tutto perché ora hai un qualche tipo di meta.

Il sabato mattina, che normalmente passavi a letto a dormire, ti alzi presto perché devi andare a visitare alcuni concessionari. Senti dentro di te una certa vitalità.

Quando hai deciso l'auto che comprerai, provi eccitazione ed entusiasmo. Che cosa provi dopo aver firmato il contratto d'acquisto? Provi entusiasmo. Sei contento, non vedi l'ora che la tua auto ti venga consegnata.

Il giorno che vai a ritirare l'auto qual è l'emozione che provi? Entusiasmo. L'auto ti piace, scopri che ha tante qualità. Vai al bar dove normalmente incontri i tuoi amici

e la parcheggi in bella mostra. Vorresti che altri ti vedessero, che ti chiedessero riguardo alla tua auto. In qualche modo ti senti più sicuro, più baldanzoso, meno timido. Tutto perché hai la consapevolezza di aver fatto dei progressi verso la tua meta, e questa consapevolezza sta mettendo i tuoi circuiti vitali in funzione.

Dopo una settimana che possiedi l'auto qual è l'emozione che provi? Hai ancora un discreto livello di entusiasmo ma, se tu sei come me, stai già sperimentando un certo calo. Ora sei semplicemente soddisfatto. Non sei scontento. L'auto ti soddisfa, a volte hai degli sprazzi particolari perché ripensi al fatto di aver raggiunto un obiettivo, o perché ti rendi conto di qualche funzione dell'auto che prima non avevi notato.

Dopo 15 giorni che la possiedi, qual è la tua emozione? Non provi più un'emozione. L'auto è diventata una cosa normale, il tuo tono emotivo è ritornato quello di sempre. Ma senti, in 15 giorni l'auto è cambiata? No, caro amico. Sei cambiato TU.

La tua emozione è calata perché non hai più una meta.

Avere una meta è la più grande benzina spirituale che un individuo possa avere.

ABBANDONARE LE PROPRIE METE

Capisco che anche a te, come a me, la vita abbia riservato anche numerosi fallimenti, sconfitte e notizie negative, ma, caro amico, nella misura in cui abbandoni i tuoi sogni è la fine. Nel momento in cui accetti di sederti senza una meta, di rendere la tua immaginazione terreno di conquista delle notizie negative della vita, è la fine. Tu come individuo comincerai a spegnerti.

Allo stesso modo, se sei stato uno di quegli individui definiti "più fortunati", potrebbe darsi che, in qualche momento della tua vita tu abbia avuto una grande meta ed abbia lavorato sodo verso di essa fino al punto di averla realizzata. Potrebbe però darsi che dopo aver realizzato quella meta tu ti sia seduto, soddisfatto di

quanto hai ottenuto, e abbia dimenticato di scrivere e cercare di realizzare un'altra meta.

Senza una meta la tua vita verrà creata per default a seguito di circostanze casuali. Non proverai carica emotiva, non proverai entusiasmo. Cercherai disperatamente di compensare la tua mancanza di una meta, spremendo il più possibile da attività vane che dopo 15 giorni o un mese, torneranno a farti sentire come prima. Un nuovo vestito, una nuova autovettura, una nuova borsetta, un weekend speciale...

Quando ti alzi la mattina provi una carica emotiva speciale, sapendo che oggi farai degli ulteriori progressi verso la tua felicità, o semplicemente ti alzi stanco sapendo di “dover affrontare un'altra delle solite giornate” o pensando a tutti i problemi che ti “troverai costretto ad affrontare”?

La notte, quando vai a dormire, fantastichi spesso in silenzio riguardo alle attività che dovrai intraprendere nei giorni seguenti, al punto che l'eccitazione che provi non ti permette di prendere sonno? Oppure sei troppo stanco per pensare all'indomani? O troppo preoccupato per quello che dovrai affrontare?

Perché, vedi, se la notte quando ti corichi non fantastichi più, caro amico, sei morto. Stai ancora attraversando i movimenti del vivere: alzarsi, nutrirsi, lavorare, frequentare altre persone. Ma la vita che c'è in te, un po' alla volta si sta spegnendo. Triste ma vero.

Decidi oggi stesso di cambiare la tua vita, di accettare il ruolo di regista di quello che succede intorno a te. Non permettere alla tua vita di essere creata per default, non lasciare che la tua immaginazione venga annichilita. Tu, come me, puoi materializzare i tuoi sogni.

LE METE

Visto che ne abbiamo parlato così a lungo è opportuno precisare che cos'è una meta. Possiamo dire che una meta è UNA DESCRIZIONE PRECISA DI UNA DETERMINATA

SCENA CHE AL MOMENTO NON ESISTE, MA CHE SI DESIDERA REALIZZARE.

Quando parlo di descrizione di una determinata scena, intendo proprio quello, la descrizione di una situazione ben precisa: è una fotografia di quello che vorresti ci fosse nell'universo materiale.

“Essere felici” non è una meta, ma è ciò che deriva dal fare progressi verso una meta. “Avere tanti soldi” non è una meta, è solo una parte della meta, e manca della componente più importante della fotografia: quello che costruirai per produrre il denaro. La meta potrebbe essere un supermercato che tratta prodotti nuovi con tanti clienti che comprano, personale motivato e capace e tantissimi clienti soddisfatti che vengono anche da lontano per acquistarne i prodotti.

Nella mia attività di consulente nella motivazione e sviluppo delle risorse umane, ho avuto la fortuna di conoscere numerose persone di successo. Ciò che più mi colpiva in ciascuna di loro era il fatto che il successo non era stato frutto di circostanze casuali, ma era stato ricercato assiduamente. Ognuno di loro aveva avuto un sogno, un'idea a lungo termine di qualcosa che voleva realizzare, e la sua vita era stata dedicata alla realizzazione di quel sogno.

Non possiamo realizzare emozioni o sensazioni. Possiamo solamente realizzare le cose che ci daranno le emozioni o le sensazioni che desideriamo!

DETERMINARE IL PROPRIO DESTINO

Ora vorrei che tu prendessi un foglio di carta e scrivessi le tue mete da qui a 5 anni.

Prendi la data di oggi ed aggiungigli 5 anni. Scrivi la nuova data in cima al foglio e poi scrivi quali sono gli obiettivi che ti poni entro quella data. Non scrivere emozioni, scrivi quello che vorresti aver realizzato.

Partiamo dalla sfera professionale:

Come vorresti che fosse la tua attività professionale? Se hai un'azienda, scrivi come vorresti che fosse: Ma non scrivere "grande" o "in espansione" o "leader". Descrivila.

Vedi, se tu stessi costruendo una casa, avresti un progetto con le stanze, i piani, le metrature. Di sicuro i muratori riderebbero di te se quando ti chiedono il progetto tu dessi loro un progetto che dicesse semplicemente "una casa grande" o "una casa comoda" o "una casa di cui sia felice".

Vai nel dettaglio: quanti uomini vorresti nella tua azienda, se possiedi o dirigi un'azienda. Che tipo di fatturato, in che settori. Che tipo di clienti vorresti avere. Quante filiali. Lascia campo libero alla tua immaginazione.

Certo, puoi essere anche un po' realista. Ma ricordati che uno studio condotto negli anni '70 per analizzare le caratteristiche che i geni avevano in comune (Leonardo, Einstein, ecc) ha rivelato che ognuno di loro "aveva i piedi per terra ma la testa tra le nuvole". Quindi sogna, dai campo libero alla tua immaginazione.

Se dirigi un reparto di un'azienda, come vorresti che fosse quel reparto: quanti uomini, che tipo di persone, che tipo di strumenti, che tipo di lavoro innovativo vorresti che quegli uomini svolgessero?

Poi descrivi te stesso, che tipo di cultura, che tipo di esperienza, che tipo di abilità. Che tipo di situazione economica.

Poi prendi in considerazione la tua situazione familiare. Che tipo di famiglia, quale tipo di relazione con il tuo partner. Sii dettagliato anche in quest'area.

Riassumendo, scrivi la fotografia della tua vita tra 5 anni:

- a) A livello professionale
- b) A livello personale
- c) A livello familiare

Sii realista. Non porti obiettivi completamente irrealizzabili. Ma nel contempo TIENI LA TESTA TRA LE

NUVOLE. Scrivi qualcosa che DAVVERO TI MOTIVI. Non frenare la tua immaginazione.

Noterai che mentre lo fai potrebbero venirti in mente dei pensieri negativi: “Ma no, ciò che voglio realizzare è impossibile” “Sono troppo vecchio” “Non ho una laurea” “La situazione di mercato è troppo difficile, è impensabile che io riesca a realizzare tutto questo” “Devo essere realista, io non sono in grado di realizzare quanto ho stabilito” e così via. Tutti pensieri negativi che sminuiscono te stesso e il tuo vero potenziale.

Renditi conto che questi pensieri sono il frutto dell’ambiente che TI HA CONVINTO di essere in quel modo. Non sono farina del tuo sacco. Se tu li analizzassi uno per uno in modo approfondito, vedresti che sono pensieri che QUALCUN ALTRO TI HA DETTO, forse un telegiornale, forse i tuoi genitori, forse un socio in affari. Un individuo, infatti, comincia ad auto-sminuirsi dopo che qualcun altro ha sminuito per un po’ di tempo lui e le sue capacità.

Dare ascolto a questi pensieri irrazionali ti lascerà spento, demotivato. Dai invece ascolto a ciò che resta del tuo vero IO. Forse dentro di te c’è una vocina debole che ti dice: “Forse sono in grado di farcela. Ma diamine, perché non posso realizzare anch’io i miei sogni?”.

Lasciati trascinare da quella voce, nutrila, rinforzala, perché è quella la grande forza che può permetterti di realizzare i tuoi sogni. Quella è la verità! È quello che rimane della tua essenza, non ancora inquinata dai pensieri negativi che sono stati spinti contro di te dall’ambiente che ti circonda.

Riconosci quell’essenza, proteggila, nutrila, riabilitala. Se la perdi, è davvero la fine.

Non permettere all’ambiente che ti circonda di conquistare l’ultimo baluardo di te stesso che è rimasto.

Scrivi le tue mete. Il solo fatto di scriverle a volte causa effetti magici.

Nel momento in cui ti dedichi davvero a qualcosa e la smetti di chiamarti fuori, tutti i tipi di avvenimenti e incontri imprevisti si presentano ad aiutarti. Il semplice fatto di impegnarsi in qualcosa è un potente magnete per l'aiuto.

Napoleon Hill.

ULTERIORE APPLICAZIONE PRATICA PER CHI HA DIFFICOLTÀ A METTERE A FUOCO I PROSSIMI CINQUE ANNI

Alcuni imprenditori, soprattutto quelli che si trovano in situazioni di forte sovraccarico, alcune volte non riescono a “mettere veramente a fuoco” l’orizzonte temporale di 5 anni o lo fanno con grande incertezza. Inserisco per loro questo ulteriore esercizio. Può farlo anche chi ha già scritto le proprie mete da qui a 5 anni:

Prendi un foglio di carta e scrivi 10 mete che vuoi raggiungere nel corso dei prossimi 12 mesi.

Per quanto semplice possa sembrarti, questo esercizio può creare un GRANDE cambiamento nella tua vita e nel tuo lavoro. Se fai l’esercizio e tieni con te il foglio, tra un anno rimarrai sorpreso. Sette, a volte otto degli obiettivi che avrai scritto su quel foglio di carta si saranno materializzati. Tu stesso sperimenterai un immediato aumento del tuo entusiasmo e della tua efficacia. A volte il solo fatto di aver identificato alcune mete, mette letteralmente in moto le cose attorno a te.

Scrivi le tue mete mettendo davanti la parola “io” e usando il tempo presente, come se le avessi già raggiunte (Non “Delega della direzione commerciale”, ma “Io delego la direzione commerciale”, non “Trovare 3 nuovi operai capaci” ma “Io inserisco in azienda tre operai capaci”, non “Utili + 15%” ma “Io porto gli utili ad incrementare del 15%”. Scoprirai che, scritte in questo modo, fanno molta più presa su te stesso.