

LE METE

Il segreto è avere delle mete!

SCRIVERE LE PROPRIE METE FA GUADAGNARE DI PIÙ, MOLTO DI PIÙ!

Se chiedete a chiunque di che materiale è fatta una casa, chiunque vi dirà "di mattoni, di cemento, ecc". Beh, non è così! La casa è fatta di sogni. Come tutto ciò che ci circonda.

Ho fatto questo semplice esempio per introdurre un argomento che mi sta veramente a cuore: le mete. Se ci pensate bene, infatti, tutte le cose vengono create due volte e la prima volta è nella nostra testa. Ed è in questo preciso momento che entra in gioco la meta. Non è una sensazione. E' una fotografia precisa di quello che oggi immaginiamo e che domani dovrà accadere nella nostra vita.

Da una importante ricerca universitaria è emerso che le persone che hanno mete chiare (ma non scritte) guadagnano in media il doppio di chi non ha una meta precisa. Le persone che hanno anche scritto le proprie mete guadagnano 10 volte di più. Adesso

puoi scegliere, decidere di lasciare che la tua vita sia una serie di eventi casuali, oppure scrivere le tue mete, ogni giorno, e iniziare a guadagnare di più.

Comincia subito. Non inventare scuse. Non aspettare l'inizio del nuovo anno. Prendi un block notes e annota ogni giorno le prime 10 mete che ti poni. Scrivile in modo chiaro e specifico e non trattenerle. Non porti limiti (nessuno le dovrà leggere): più alte saranno, più sarai stimolato. Usa numeri precisi, date stabilite e descrivi tutto in prima persona: io dirigo 5 nuovi commerciali, io possiedo 10 negozi monomarca, ecc.

Buone mete a tutti!

LA TESTIMONIANZA

Autodisciplina:
idea, convinzione o
comportamento?

IL PUNTO DI VISTA DELL'
ING. BERTOLI, METRA SPA.

Uno degli interventi senza dubbio più interessanti ospitati in MBS è quello tenuto dall'Ing. Mauro Bertoli, A.D. di Metra SpA, azienda leader nel settore dei profilati in alluminio.

Con estrema chiarezza e semplicità, l'Ing. Bertoli ha parlato di autodisciplina, collegandola magistralmente con gli atteggiamenti chiave dai quali l'imprenditore moderno non deve mai prescindere: la motivazione personale e la capacità di trasmetterla a chi ci sta vicino, la volontà di andare oltre le apparenze e gli ostacoli puntando a lavorare con i grandi, i leader, perché da loro si può conoscere in anteprima la direzione che prenderà il mercato.

Ma autodisciplina significa anche essere leale e trasparente con i soci, consapevoli, però, che le idee non sono e non devono essere proporzionali alle quote aziendali. Infine, qualunque buon imprenditore deve ricordarsi sempre che i figli sono migliori di noi e non possiamo imporre obiettivi nostri chiedendo a loro di raggiungerli.

Ricevi questa newsletter perchè sei iscritto alla mailing list www.paoloruggeri.it Lo scopo delle mie e-news è approfondire progetti, condividere tematiche manageriali, tendenze e idee personali e aziendali di successo. Se vuoi saperne di più sugli argomenti trattati, scrivi senza impegno a info@osmanagement.it