

Alessandro Galavotti

L'ARTE DEL MANAGEMENT

Il percorso formativo per diventare manager

EDIZIONI
DEL FARO 

Alessandro Galavotti, *L'arte del management*
Copyright© 2026 Edizioni del faro
Gruppo Editoriale Tangram Srl
via dei Casai, 6 – 38123 Trento
www.edizionidelfaro.it – info@edizionidelfaro.it

Prima edizione: aprile 2026 – *Printed in Italy*
ISBN 978-88-5512-578-9



L'etichetta FSC® garantisce che il materiale utilizzato per questo volume proviene da fonti gestite in maniera responsabile e da altre fonti controllate

*a tutte le persone che ho incontrato
nel mio percorso professionale.
Senza il dialogo con loro, infatti,
i concetti qui espressi
difficilmente avrebbero preso forma.*

1. MIGLIORAMENTO DEL PROPRIO IO	17
A. I cinque pilastri	18
1. L'amore di sé	18
2. L'ottimismo	21
3. La libertà	23
4. L'autoconsapevolezza	24
5. L'amore degli altri	26
B. I venti principi	27
1. Think Big and Act Small	27
2. Dividi un macro-obiettivo in piccoli obiettivi	28
3. Usa i Post-it	30
4. Pianifica la tua giornata	32
5. Fai le cose giuste al momento giusto	35
6. Gestisci il tuo tempo	36
7. Sii ordinato	38
8. Vivi il presente, costruisci il futuro e pensa in maniera positiva al passato	40
9. Costruisci delle amicizie solide	41
10. Bilancia la tua vita	43
11. L'importanza dello sport e dell'alimentazione	44
12. Lo sport mentale: lo studio e la lettura	46
13. Impara a comunicare chiaramente	47
14. Dai e ricevi feedback chiari e trasparenti	48
15. Mettiti nei panni degli altri	50
16. Scegli il contesto culturale più adatto	51
17. Ritagliati degli spazi per te stesso	52
18. Combatti le ingiustizie	53
19. Aiuta finanziariamente chi puoi	55
20. Ama gli altri	56
C. I cinque strumenti	57
1. MBO	57
2. AFIP	58
3. Successful Life	60
4. Life Ranking	61
5. Note Smartphone	63

2. MIGLIORAMENTO DELLA PROPRIA LEADERSHIP	65
A. Il Management By Values	66
1. I valori aziendali	66
2. La strategia	68
B. Il Management By Objectives	69
1. La gestione degli obiettivi	69
2. L'Execution	71
C. Il Management By Instructions	72
1. I processi	72
2. Le procedure	73
3. L'implementazione	74
3. MIGLIORAMENTO DELLA PROPRIA ATTITUDINE MANAGERIALE	77
A. I cinque elementi delle organizzazioni	77
1. La cultura aziendale	77
2. Le funzioni	79
3. I processi	80
4. I progetti	81
5. Il know-how	82
B. Le dieci competenze manageriali	83
1. Behaviours Management	83
2. Leadership	86
3. Decision Making	87
4. Organizzazione	89
5. Time Management	90
6. Get Things Done	92
7. Comunicazione	94
8. Motivazione	96
9. Team Working	97
10. Delega	99

4. MIGLIORAMENTO DELLE PROPRIE CONOSCENZE

MANAGERIALI	103
1. Action Plan	104
2. BSC – Balanced Scorecard	106
3. Budget	107
4. Business Plan	109
5. Cambiamento	112
6. Capitale umano	114
7. Change Management	116
8. Controllo	118
9. Delega	121
10. Ebitda	123
11. ESG – Environment, Social e Governance	124
12. Fattore di differenziazione	126
13. Fiducia	128
14. Fordismo	129
15. Le cinque forze di Porter	131
16. Innovazione	133
17. Intraprenditorialità	134
18. Knowledge Management	136
19. Learning Organization	137
20. Management	138
21. Management By Objectives	140
22. Management By Values	142
23. Management By Walking Around	144
24. Modello di business	146
25. Motivazione	147
26. Negoziazione	149
27. Passione	151
28. Pyramid of Organizational Development	153
29. Potere	154
30. Project Management	156
31. RSI – Responsabilità Sociale d’Impresa	157
32. Strategia	159
33. Top Down	161
34. Valori	162
35. Walking The Talk	163

5. MIGLIORAMENTO DELLE PROPRIE CAPACITÀ IMPRENDITORIALI	165
1. Non innamorarsi della propria idea	166
2. Partire dal bisogno del potenziale cliente	167
3. Non sottovalutare la parte commerciale	169
4. Non sbagliare il proprio target di riferimento	170
5. Vedere quante risorse finanziarie il cliente	172
6. Non sapere dividere il progetto in vari step	173
7. Non trovare o non valorizzare uno strumento semplice	174
8. Non avere il capitale necessario per resistere sul lungo periodo	176
9. Non investire sulle cose strettamente necessarie	177
10. Non sperimentare	178
11. Non pensare in grande e non agire in piccolo	179
12. Non conoscere investitori	180
13. Non avere santi in Paradiso	181
14. Non puntare sul passaparola	182
15. Non avere una presentazione formale convincente	184
16. Essere contenti dei processi realizzati e non dei risultati finali	185
17. Non avere un'idea semplice concreta	186
18. Soffermarsi troppo sul Business Plan perdendo di vista le cose principali	187
19. Non scegliere il team giusto	188
20. Non ascoltare i feedback	189
21. Arrendersi alle paure degli altri	190
22. Tralasciare la propria vita personale	192
23. Non saper visualizzare il futuro	193
24. Non capire i trend futuri	194
25. Non capire il contesto competitivo	195
26. Non valutare la nazione in cui si parte	196
27. Non saper usare i social media	198
28. Non vedere i bisogni sconosciuti al cliente	199
29. Non allargare la propria gamma di prodotti-servizi	201
30. Non avere fortuna	202

6. MIGLIORAMENTO DELLE PROPRIE COMPETENZE DI BUSINESS	205
1. Caso aziendale: un'acquisizione complessa	205
2. Due realtà agli antipodi	206
3. Il processo di pre-acquisizione	207
4. L'acquisizione vera e propria	208
5. La nostra prospettiva metodologica	210
7. MIGLIORAMENTO DELLA PROPRIA CONSAPEVOLEZZA DEGLI INTANGIBILI	237
1. Il Brand	238
2. La comunicazione	240
3. Il Customer Service	243
4. L'innovazione	244
5. Internal and External Network	246
6. Internet	247
7. Knowledge	248
8. Motivation as Personal Energy	250
9. HR & Organization Structure	252
10. Managerial Skills	253
11. R&D	255
12. Relationship Skills	256
13. Rules & Institutions	258
14. Training	259
15. I valori	261
16. Il legame degli intangibili	263
CONCLUSIONI	265

L'ARTE DEL MANAGEMENT

Il percorso formativo per diventare manager

L'ARTE DEL MANAGEMENT

Per diventare dei buoni manager bisogna percorrere un percorso composto da sette livelli. In questo testo quindi li andremo a descrivere dettagliatamente in modo che si possa creare nel lettore un graduale cambiamento in grado di trasformarlo nel modo manageriale di operare.

Questi sette livelli sono:

1. miglioramento del proprio Io;
2. miglioramento della propria leadership;
3. miglioramento della propria attitudine manageriale;
4. miglioramento delle proprie conoscenze manageriali;
5. miglioramento delle proprie capacità imprenditoriali;
6. miglioramento delle proprie competenze di business;
7. miglioramento della propria consapevolezza degli intangibili.

Come si nota la parola ricorrente è “miglioramento”, perché appunto questo percorso trasformativo si basa sul cambiare migliorando concretamente la persona che lo intraprende.

1. MIGLIORAMENTO DEL PROPRIO IO

Il miglioramento dell'Io possiamo rappresentarlo come una Piramide così composta:

- alla sua base troviamo cinque pilastri;
- nella sua parte intermedia troviamo venti principi;
- nella sua punta troviamo cinque strumenti pratici.

In sintesi, i pilastri sono le fondamenta su cui si costruisce tutto il resto, i principi la colonna portante della struttura e gli strumenti pratici gli attrezzi del mestiere per concretizzare il proprio miglioramento.

Ci tengo a precisare che, a livello teorico, come in un libro, conviene partire dalla base della piramide, cioè dai pilastri, mentre, a livello pratico, come in un corso di formazione, conviene partire dalla punta, ossia dagli strumenti pratici.

Proprio ciò che è più importante per il miglioramento di sé, i pilastri, è infatti anche ciò che è più difficile da interiorizzare per cui è meglio arrivarci dopo essere passati attraverso i principi e aver affrontato questi dopo aver capito gli strumenti pratici. In questo modo si percorre un percorso che va dal concreto all'astratto che è sicuramente più facile da fare rispetto al percorso inverso.

Dato che qui però siamo in un libro è logicamente più corretto partire dalla base della piramide, ossia i pilastri, che sono quindi:

- amore di sé;
- ottimismo;

- libertà;
- autoconsapevolezza;
- amore degli altri.

Questo insieme di strumenti pratici, principi e pilastri è chiamato Metodo GMBA, acronimo derivante da *Golden Mindsets, Behaviours and Assets*.

A. I CINQUE PILASTRI

1. L'amore di sé

Anche se tendiamo a pensare che tutti gli esseri umani amino incondizionatamente sé stessi, questo non è vero.

Quante persone abusano del proprio corpo mangiando male, fumando e bevendo esageratamente alcolici? Tanti, dato che le patologie collegate a questi comportamenti sono causa di morte per tante persone ogni anno.

Quante persone si drogano, stanno in una relazione che li porta alla distruzione o rischiano la propria vita in auto? Tante, dato che ogni anno abbiamo migliaia di morti legati a questi comportamenti autodistruttivi.

Quante persone si fanno violenza, quante pensano di sé stesse che sono una nullità, quante si sabotano con i loro stessi pensieri? Tante dato che le vittime di questi soprusi verso sé stessi stanno sempre più aumentando.

L'amore di sé, quindi, non è qualcosa di naturale, che ci è dato alla nascita, ma va conquistato gradualmente, giorno dopo giorno, mese dopo mese e anno dopo anno.

Senza amore di sé, infatti, non si va da nessuna parte.

Il manager, in quanto *in primis* essere umano, che non ama sé stesso, infatti, non va allo stesso modo da nessuna parte.

Amare sé stessi, quindi, è una pratica quotidiana che consiste sinteticamente nel:

- prendersi cura del proprio corpo tramite una dieta equilibrata e una ginnastica costante;
- prendersi cura della propria mente facendo attività intellettuali di valore;
- prendersi cura delle proprie emozioni per far vincere quelle positive su quelle negative;
- costruirsi delle belle relazioni sia in ambito personale che professionale;
- costruirsi uno scopo per cui valga la pena vivere.

Facciamo un esempio con due persone, una che si ama veramente e l'altra no. Chi, secondo te, si ama oppure no?

La prima, appena sveglia alla mattina, dopo una salutare colazione, si appresta a leggere e a fare attività fisica. Dopodiché si prepara avendo già pensato a cosa indossare che lo faccia stare bene e si reca comodamente in auto al lavoro, di cui è soddisfatto e che gli potrebbe dare a breve una promozione. Va poi a pranzo con i suoi colleghi con cui ama intrattenersi su argomenti di lavoro ma anche personali e conclude la sua giornata sentendo che ha fatto tante cose di qualità di cui si sente soddisfatto. Rientrato a casa si incontra con la sua famiglia per parlare, cenare e fare alcune attività insieme.

La seconda invece, dopo il suono della sveglia, si continua a rigirare nel letto fino a quando arriva al limite massimo per fare una colazione veloce e buttarsi a tutta velocità al lavoro. Arrivato qui si sente di non appartenere a quel contesto per cui fa il minimo indispensabile ed evita il più possibile i contatti con

i colleghi. Aspetta l'ora faticosa di uscire e ritorna a casa cenando male e buttandosi davanti alla televisione con più di una birra in mano trascurando per gran parte del tempo la famiglia.

Facile indovinare che il primo si ama di più, ma vediamo nel dettaglio i motivi:

- il primo individuo dedica del tempo a sé stesso appena sveglia, facendo attività, ginnastica e lettura, che rinforzano rispettivamente il proprio io fisico e spirituale. Poi si veste accuratamente per sentirsi bene *in primis* con sé stesso. Ha un lavoro che ha cercato che lo rende realizzato per cui si sente fiero oltre ad avere ottime relazioni con i colleghi che lo rendono felice. Infine, realizza completamente sé stesso incontrando la propria famiglia e passando del tempo con loro;
- il secondo invece non fa nessuna attività con il fine di rafforzare il proprio io sia fisico che spirituale. Non gli piace il lavoro per cui si sente frustrato e la lontananza dai colleghi lo rende triste e malinconico. Infine, il proprio io viene limitato invece che esaltato dalla sua famiglia, oltre a spegnere il cervello nell'alcool.

Prendendo questo esempio concreto, perciò, amarsi è cercare di costruirsi una vita come il primo individuo rispetto al secondo.

ESERCIZIO

Prova a elencare ora tutto ciò per cui te pensi di amare te stesso oppure no. Che cosa prevale? Se vedi che fondamentalmente ti ami, sei sulla buona strada, se no inizia da adesso a cambiare rotta e a fare ciò che ti rende felice e soddisfatto nel breve, medio e lungo periodo.

Una volta individuato tutto ciò che ti può far sterezare da ciò che ti rende infelice e insoddisfatto a ciò che invece ti rende felice e soddisfatto, scrivilo su un foglio di carta e mettiti degli obiettivi di raggiungimento a tre, sei, nove e dodici mesi. Monitora poi costantemente i tuoi progressi verso quegli obiettivi discutendone con qualcuno di cui hai stima e fiducia. Facendo così, in un anno potresti aumentare notevolmente tutto ciò che permette di amarti di più.

2. L'ottimismo

Una delle più grandi forze che la natura ci ha dato è quella di essere ottimisti, ossia pensare che qualsiasi cosa possa volgere in senso positivo.

Ci siamo lasciati con la nostra compagna/o. Possiamo trovarne un'altra/o con cui costruire una relazione migliore. Ci hanno licenziato al lavoro. Possiamo trovarne un altro migliore o lavorare individualmente per realizzarci maggiormente. I nostri genitori stanno avendo problemi economici. Ciò ci serve per impegnarci ancora di più a guadagnare più soldi per aiutarli.

L'ottimismo è quindi il carburante che ci spinge ad andare avanti, a non arrenderci, a migliorare per cui va sempre alimentato.

In qualsiasi situazione della vita pertanto dobbiamo porci la domanda aperta Come posso? Invece di arenarci dietro l'espressione chiusa "è impossibile!"

Mettiamo che faccia fatica a proseguire con gli esami universitari per cui mi viene un senso di pessimismo. Potrei rifugiarmi dietro l'affermazione perentoria "è impossibile" per me procedere con gli studi! E quindi ritirarmi dall'università per fare un lavoro qualsiasi.

Oppure potrei chiedermi, Come posso procedere per superare gli esami? Come fanno i miei amici che ci stanno riuscendo bene? Posso trovare una modalità di studio più consona a come sono fatto io? Qualcuno mi può dare una mano? Posso dividere una materia da portare a un esame in tante piccole parti in modo che possa più facilmente affrontarle? E così via all'infinito.

Queste domande ci aprirebbero tante possibilità e ci darebbero l'energia necessaria per affrontare ciò che sembrava un ostacolo insormontabile.

L'ottimismo ci riempirebbe sempre più completamente e diventerebbe così un *modus vivendi* con cui affrontare i prossimi problemi.

L'ottimista è una persona che ride, è fiduciosa, si relaziona bene con gli altri, è capace di cambiare l'ambiente circostante ed emana un'aurea particolare su chi lo circonda, mentre il pessimista tende a essere serio, non ha fiducia, si scontra con gli altri, è vittima dell'ambiente circostante e cosparge di negatività chi lo circonda.

Perciò, anche per essere un manager, bisogna essere ottimisti e vedere le cose sempre dal migliore punto di vista.

ESERCIZIO

Ti consideri più una persona Ottimista o Pessimista? Cosa dicono di te gli altri? Prendi tre casi che hai dovuto affrontare recentemente e descrivi se li hai affrontati in maniera positiva o negativa. Ti sei posto la domanda "Come posso?" o ti sei trincerato dietro l'affermazione "è impossibile!"

Se hai affrontato tutto in maniera positiva, perfetto, altrimenti se hai affrontato qualcosa in maniera negativa, prova a ricreare la situazione nella tua mente e vedere cosa sarebbe successo se ti fossi posto la domanda: "Come posso?"

Riprova con poi un'altra situazione e poi un'altra. In questa immaginazione si è creata la possibilità di affrontare il problema in maniera diversa da come è andata o sta andando e si sono create quindi delle opportunità e soluzioni?

Inizia poi ad affrontare da ora in poi tutto in maniera positiva e le cose andranno inevitabilmente meglio.

3. La libertà

La libertà ci permette semplicemente di tracciare il nostro destino. Per cui è una forza importantissima da coltivare. Più crediamo in essa e più siamo liberi di costruirci la vita che vogliamo.

Naturalmente esiste tutto ciò che è esterno a noi che possiamo più o meno controllare, ma proprio per questo dobbiamo concentrarci incessantemente su ciò che possiamo controllare in modo da avere un impatto sul nostro futuro.

È inutile lamentarsi di questo o di quello, quando abbiamo un problema. Le domande da porsi sono:

- di quel problema cosa è sotto il mio controllo e cosa no?
- di ciò che è sotto il mio controllo cosa posso fare?
- quali sono gli obiettivi e le tempistiche per ottenere quello che posso fare?

In questo modo, agendo minuto dopo minuto, ora dopo ora, giorno dopo giorno, mese dopo mese, anno dopo anno e così via, potremmo veramente diventare liberi di sceglierci il destino che più desideriamo.

Ricorderò per sempre che, nel giardino dei miei genitori, un piccolo albero stava crescendo e con esso i suoi rami. Uno di questi, sviluppandosi trovò la strada barrata da un palo del-

la luce. Io pensai che la sua crescita fosse finita e invece, con mia grande sorpresa, vidi il ramo prendere un'altra traiettoria e svilupparsi in un'altra direzione.

Se un ramo può decidere dove andare, tanto più possiamo noi essere umani decidere qual è la nostra direzione.

ESERCIZIO

Ragiona su qualche evento particolare che ti è accaduto in passato. Sei stato passivo nel riceverlo o ti sei adoperato per dirigerlo? In generale in questi eventi sei stato più passivo o attivo? Pensandoci adesso, avresti potuto cambiare qualcosa e dirigere le cose in un'altra direzione?

Adesso pensa al futuro e ai progetti che hai. Immaginati di essere proattivo e di dirigerli dove meglio credi.

Cosa faresti? Quale difficoltà saresti in grado di superare? Quale sarebbe il risultato finale?

Abituati a pensare di ogni cosa che tu puoi fare qualcosa per farla andare nella direzione che tu desideri.

4. L'autoconsapevolezza

Conosci te stesso è stato un monito fin dagli albori della civiltà occidentale perché, conoscendo sé stessi, si riesce a gestire molto di quello che ruota intorno a noi.

Per esempio, se ci conosciamo profondamente, sapremo quale lavoro ci può soddisfare, con quali amici poter star bene, con quale compagno/a accompagnarsi, quale tipo di vacanze scegliere e così via. In pratica conoscendo sé stessi, si è consapevoli di tutto ciò che ci fa star bene, ci permette di migliorare e di ottenere i risultati desiderati.

Per sviluppare questa preziosa virtù è necessario almeno:

- pensare al proprio io in maniera sistematica;

- farsi dare dei feedback da delle persone che ci conoscono bene;
- leggere dei libri di psicologia.

In questo modo, giorno dopo giorno, scopriremo sempre più approfonditamente chi siamo e allo stesso tempo cambieremo nella direzione che preferiamo.

Immaginiamoci per esempio di essere persone estremamente riflessive. Questa caratteristica è emersa:

- a) dalla nostra autoanalisi che appunto ci vede più disponibili a pensare che ad agire;
- b) da uno o più feedback di qualcuno che ci conosce che ci ha fatto i complimenti per la nostra capacità di riflettere a fondo sulle cose.

Avendo capito questa nostra caratteristica, sapremo quindi scegliere il lavoro che ci piace, come per esempio il ricercatore, gli amici con cui stare, magari altre persone riflessive con cui fare profondi ragionamenti, potremmo poi essere più in grado di scegliere il nostro partner, per esempio qualcuno a cui piacciono le persone riflessive e si trova bene con esse e, per la vacanza, punteremo sicuramente su un posto poco affollato dove l'ambiente ci permetta di riflettere a fondo.

Come si intuisce immediatamente, l'autoconsapevolezza non può quindi non essere un altro pilastro fondamentale che, insieme agli altri, dà forza e robustezza al nostro Io.

ESERCIZIO

Come giudichi il tuo livello di autoconsapevolezza? Ti è chiaro chi sei? Se dovessi studiarti come se fossi qualcosa di esterno a te, come ti vedresti?

Inoltre, è aumentata la tua autoconsapevolezza nel corso degli anni? Cosa pensi di sapere di più di te?

Cosa dicono gli amici di te? Condividi quanto detto? Hai intrapreso qualche azione per migliorare delle caratteristiche che non ti piacevano? Ti piace leggere inoltre riviste o libri che trattano argomenti psicologici? Cosa ne pensi? Aumentano la tua comprensione di te?

Scava costantemente sempre più nel tuo Io e cambialo per renderlo sempre migliore.

5. L'amore degli altri

Infine, come un fiume che arriva al mare, ossia qualcosa di specifico che si riversa in qualcosa di generale dove altri fiumi si riversano, troviamo l'amore degli altri.

Questo sentimento è la completa realizzazione di sé ed è la più alta forma di miglioramento del proprio Io. Solo amando gli altri, infatti, riusciamo a realizzarci compiutamente e trovare il senso più profondo del nostro vivere.

Così facendo costruiremo tante buone e utili relazioni, non ci sentiremo mai soli e saremo parte di qualcosa di più grande di noi.

Ovviamente se siamo abituati ad amare gli altri in generale, lo saremo anche nel ruolo di manager, cosa che ci farà costruire ottimi gruppi di lavoro, buone interazioni professionali e un ambiente lavorativo efficiente ed efficace.

ESERCIZIO

In generale cosa provi nei confronti degli altri? Senti che devi impegnarti per loro o no? C'è stata qualche esperienza che ti ha fatto capire che è più gratificante considerare importante gli altri invece di concentrarsi solo su sé stessi?

Fai un elenco di azioni che hai compiuto che ti dimostrano che ci tieni agli altri. Se non ricordi nulla, fai un piano per il futuro che ti permetta di agire verso gli altri con amore e benevolenza. Come ti vedi in futuro se amerai gli altri? Ti sentirai più gratificato?

Abbiamo quindi terminato di vedere i cinque pilastri su cui si basa quello che definiamo l'Io manageriale, ossia la persona che sta sotto ogni manager. Questi pilastri sono quelli che definiamo la base della piramide manageriale, la quale se è solida permette conseguentemente a tutta la piramide di esserlo.

Procediamo così a vedere invece il corpo della piramide, i venti principi.

B. I VENTI PRINCIPI

1. Think Big and Act Small

Per ottenere ciò che si vuole bisogna pensare in grande e agire in piccolo. Pensare in grande, cioè sognare, attiva infatti completamente tutto noi stessi dandoci forza ed energia, mentre agire in piccolo, cioè fare piccoli passi verso la meta finale, ci permette di percorrere la strada in maniera pragmatica.

Per cui dobbiamo avere allo stesso tempo una grande meta nella nostra testa ma allo stesso tempo avvicinarci a essa un passo alla volta.

ESEMPIO

Prendiamo come esempio che, una volta laureatici in economia, vogliamo diventare l'amministratore delegato di una grande azienda.

Per arrivare là, quali attività dobbiamo mettere in piedi?

La prima potrebbe essere, trovare uno stage in un'azienda che offre la possibilità di vedere più aree aziendali.

Poi potremmo inserirci con un lavoro in quell'azienda avendo la possibilità di girare qualche area aziendale nell'arco di cinque anni.

Dopodiché potremmo fare un MBA che ci dà una visione d'insieme di tutte le aree aziendali.

A quel punto potremmo diventare responsabili di qualche area aziendale e poi di due e così via fino ad avere una visione generalista.

Poi, se nella nostra azienda non ci fossero possibilità, potremmo entrare nel Board di qualche altra azienda e così arrivare al ruolo di amministratore delegato.

Così realizzeremo il nostro sogno avendo pensato, visualizzato e agito step by step diverse piccole attività.

ESERCIZIO

Scrivi su un foglio di carta un sogno che hai e poi le dieci azioni intermedie per raggiungerlo.

Dopodiché, in un secondo momento, aggiungi altre tre azioni intermedie fra un obiettivo e un altro.

Se necessario, vai avanti così fino a quando non hai delineato tutta la strada che devi percorrere per arrivare al tuo sogno. Fatto ciò, inizia, da subito, a compiere l'azione 1 e poi 2 e poi 3 e così via, in modo da arrivare al tuo sogno il prima possibile.

2. Dividi un macro-obiettivo in piccoli obiettivi

Le azioni però vanno a loro volta specificate definendole in obiettivi. Per esempio, se voglio fare bella figura al mare, devo dimagrire ma è fondamentale definire l'obiettivo di peso in maniera specifica. Per cui per esempio, ponendo che adesso sono 100 kg, mi devo porre l'obiettivo di arrivare a 95 kg.

Questo è il macro-obiettivo che da un valore specifico alla mia azione di dimagrimento.

A questo punto però, per arrivare a pesare 95 kg, dobbiamo porci dei sotto obiettivi, che in questo caso, potranno essere arrivare a 99 kg, poi a 98 kg, poi a 97 kg e così via.

Per cui per realizzare qualsiasi sogno, dobbiamo compiere tanti piccoli passi e, come dice un proverbio cinese, un viaggio di mille miglia inizia proprio con un singolo passo. Niente ci può spaventare se vediamo il suo raggiungimento come un insieme di piccole azioni.

ESEMPIO

Dicevamo che per diventare amministratore delegato dovevamo compiere l'azione di fare uno stage in varie arie aziendali. Dobbiamo quindi chiederci, quali obiettivi dobbiamo raggiungere, per raggiungere il primo macro-obiettivo di fare uno stage fra le varie funzioni aziendali.

Il primo obiettivo è semplicemente cercare le aziende che offrono questo tipo di stage, il secondo è quello di preparare un cv idoneo per quel tipo di mansione, il terzo è quello di fare un ottimo colloquio e così via.

Un mini-obiettivo dopo l'altro e arriveremo così al macro-obiettivo.

ESERCIZIO

Prova adesso a individuare un obiettivo a cui tieni molto, uno di quegli obiettivi che ti possono portare verso la realizzazione del tuo sogno.

Prova adesso a elencare tra tre e cinque sotto-obiettivi che ti permettano di raggiungerlo.

Sono facili per te da individuare?

Poi di quei tre-cinque obiettivi, trova degli altrettanti sotto-obiettivi in modo da arrivare all'obiettivo minimo che rappresenterà quindi per te il primo passo per fare il viaggio di mille miglia.

3. Usa i Post-it

Come può essere visualizzato un obiettivo nella maniera più chiara e semplice possibile? Sicuramente con un post-it. Come poi può essere visualizzato in maniera costante e immediata? Sempre tramite un post-it appeso da qualche parte. Come possiamo poi infine portarci con noi sempre l'obiettivo? Tramite un post-it che attacchiamo dove vogliamo.

Pertanto, a prescindere dalla grandezza del nostro obiettivo, sia che sia il sogno finale che vogliamo realizzare, che un macro-obiettivo che un sotto obiettivo, possiamo scriverlo comunque su un post-it.

Immaginate che abbiate scritto su un post-it il vostro sogno finale e lo abbiate attaccato su una parete. Da lì avete poi segnato sempre su un post-it il macro-obiettivo precedente a quel sogno e poi a cascata tutti i sotto obiettivi per raggiungere quell'obiettivo fino ad arrivare al primo semplice obiettivo che dovete raggiungere da subito.

In questo modo si saranno fatte due cose: la prima sarà quella di aver definito la catena degli obiettivi che ci porteranno in maniera sequenziale a raggiungere il nostro sogno, e allo stesso tempo, gli avremo dato una forma visibile in modo che sia sempre sotto i nostri occhi, magari se immortaliamo la parete con una foto e quindi la portiamo sempre con noi.

Pertanto, appena definite un obiettivo, segnatevelo su un post-it così rimane vivo per sempre.

Va da sé che poi gli obiettivi cambiano, anche se vogliamo realizzare lo stesso sogno, per cui una volta che ne individuiamo di diversi, basta semplicemente cambiare il post-it con un altro e inserirlo nella catena costruita.

Se cambiamo sogno, invece costruiamo un'altra catena e così via.

ESEMPIO

Riprendiamo il sogno di prima, quello di diventare un amministratore delegato. Per arrivare lì, abbiamo definito i macro-obiettivi e i sotto obiettivi.

Ora prendiamo i post-it, magari di grandezze e colori diversi, e iniziamo a costruire la catena che va dal sogno al mini-obiettivo che dovremmo raggiungere appena possibile. Giochiamo poi con questi post-it e visualizziamo il nostro percorso.

Attacciamo i post-it alla parete e poi spostiamoli, rivediamoli, stracciamone qualcuno per rimpiazzarlo con qualcun altro e così via. In men che non si dica, giocando e divertendoci avremmo costruito la nostra strada per il successo.

Poi ogni giorno, ogni settimana e ogni mese guardiamo quella catena e togliamo gli obiettivi che abbiamo raggiunto, aggiungiamone altri e così via in un gioco che si conclude solamente quando il nostro sogno si sarà realizzato.

ESERCIZIO

Qual è il vostro sogno? Lo riuscite a vedere e a descriverlo bene?

Perfetto, allora scrivetelo su un post-it e attaccatelo a una parete. Adesso identificate quali macro-obiettivi dovete raggiungere per realizzare quel sogno. Scriveteli sui post-it e attaccateli in maniera sequenziale, cioè mettendo cronologicamente ciò che si deve realizzare prima e dopo.

Procedete così con i sotto obiettivi fino a scrivere quello che dovete raggiungere per primo da questo momento.

Dividete questo esercizio nel tempo necessario che occorre. Potete ricavarvi mezzora tutti i giorni per esempio per quindici giorni oppure fare alcune sessioni di qualche ora cadauna.

4. Pianifica la tua giornata

Facendo quello che abbiamo fatto fino a qui, possiamo dire che pianifichiamo la nostra vita per arrivare dove vogliamo arrivare.

Ciò non vuol dire ovviamente che una volta pianificata, la vita andrà necessariamente dove vogliamo che vada ma, allo stesso tempo, è sicuro che raggiungeremo più obiettivi che se non pianificassimo nulla.

La pianificazione riveste perciò un ruolo fondamentale per la nostra vita. Più pianifichiamo, più raggiungiamo gli obiettivi prefissati e più raggiungiamo questi, più realizzeremo i nostri sogni.

Pertanto, diventa fondamentale pianificare l'unità minima della vita che è la singola giornata.

Secondo te è differente alzarsi alla mattina avendo bene in testa cosa si deve fare durante la giornata oppure no? Può incidere diversamente sul successo della nostra vita, il fatto di avere un chiaro schema mentale che divide il tempo che abbiamo a disposizione, 24 ore, con le attività e i conseguenti obiettivi che vogliamo conseguire? C'è differenza nel vivere la vita fra avere la maggior parte delle giornate pianificate o affrontarle così come viene?

Secondo me fa tutta la differenza possibile. Pianificare la giornata, infatti, ci permette di compiere più attività, raggiungere più obiettivi e costruirci una vita di cui siamo in controllo, mentre non pianificare la propria giornata farà sì che la nostra vita sia perlopiù dettata dalla casualità e incertezza. Pianificando infatti saremo tranquilli, sereni e padroni di noi mentre non pianificando saremo agitati, stressati e in balia del cosiddetto destino.