



# Guida alla definizione degli obiettivi

(Per imprenditori)

## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

Nella vita di un imprenditore spesso ci si trova sopraffatti dalla quotidianità, dalle tasks giornaliere e dalle urgenze quotidiane. Si naviga a vista guidando l'impresa senza una direzione ben definita e una visione chiara di quella che sarà la destinazione di quest'ultima. Oltre a perdere la direzione dell'impresa perdiamo anche noi come imprenditori lo stimolo e ci ritroviamo a spingere per inerzia non avendo più chiaro il motivo per cui abbiamo cominciato e il dove volevamo arrivare quando siamo partiti.

Essere un imprenditore vuol dire essere il capitano di una nave e per guidare una nave si deve sapere dove si vuole arrivare già prima di partire.

**<< Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare. >>**

— Seneca

## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

Per questo fissare degli obiettivi strategici è la base di partenza per ogni imprenditore. Il leader di un'impresa deve avere la Vision, sapere quale sarà la meta da raggiungere e il perchè vuole raggiungerla e mettere in campo azioni e risorse per guidare se stesso e la propria squadra al raggiungimento del risultato atteso.

Nella mia carriera imprenditoriale, essendomi confrontato con tanti imprenditori, manager e dirigenti d'azienda molti dei quali di successo nei propri rispettivi settori ed essendomi documentato per anni su quale fosse la modalità utilizzata dagli uomini d'affari e capitani d'industria di estremo successo per raggiungere l'eccellenza ho cercato di condensare il frutto della mia ricerca ed esperienza in questa guida pratica alla definizione degli obiettivi. E' una modalità che anche io stesso seguo per preparare ogni mio progetto o business e la buona norma vuole che venga rivista e monitorata ciclicamente per tenerla sempre aggiornata.

### 1. I 3 ELEMENTI

# Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

Dalle mie ricerche è emerso che le persone di successo hanno 3 caratteristiche comuni nel loro processo di creazione degli obiettivi:

## 1. SANNO COSA VOGLIONO VERAMENTE: HANNO CHIARO L'OBIETTIVO

Conoscono perfettamente l'obiettivo per il quale stanno lottando. Hanno una visione vivida di quelli che sono i risultati che vogliono ottenere. Sono focalizzati e non si fanno distrarre da nulla di esterno. Quindi la prima domanda da porsi è "Cosa voglio veramente?"

## 2. SANNO PERCHE' LO VOGLIONO: HANNO UNO SCOPO FORTE E MOTIVANTE

**<< Quando il perchè è abbastanza forte il come non è mai un problema. >>**

*— Someone famous in Source Title*

Una persona che ha un motivo valido per andare da qualche parte in un modo o nell'altro riuscirà ad arrivarci trovando le risorse grazie a questo forte perchè, sufficienti a superare qualsiasi ostacolo. La nostra motivazione non è mai legata all'obiettivo in se' ma a ciò che ci darà raggiungerlo, a come ci farà stare, alle sensazioni che ci farà provare.

### **3. SANNO COSA FARE: HANNO UN PIANO D'AZIONE**

Ogni piano ed obiettivo prefissato che si rispetti per essere raggiunto deve essere necessariamente conseguito da un'azione, altrimenti rimarrà soltanto un buon proposito. E' l'azione che dà forma all'obiettivo che precisamente è uno stato desiderato. Nessuna preparazione psicologica potrà mai far vincere un campione che non scende in campo e non gareggia. La domanda da porsi è "Quali azioni specifiche devo fare per ottenere il risultato che sono impegnato a raggiungere?" Molte volte non sempre la prima strada intrapresa è quella giusta, quindi se il motivo è forte e abbiamo una grossa spinta emozionale generata dalla volontà di raggiungerlo troveremo strade alternative per arrivare a quello che vogliamo.

**<< La differenza, signori miei, è che voi avreste potuto farlo, io invece l'ho fatto.>>**

*— Cristoforo Colombo*

Bene ora prenditi qualche minuto per riflettere e rispondere alle seguenti domande. Ricordati che mettendo nero su bianco le tue motivazioni stai già definendo le fondamenta per la concretizzazione dei tuoi obiettivi:

## 1. Cosa vuoi veramente?

----- •  
----- •  
----- •  
----- •

## 2. Perché lo vuoi? Per aiutare la tua famiglia? Per essere grato a coloro che ti hanno sempre supportato? Per dimostrare a te stesso di essere all'altezza?

----- •  
----- •  
----- •  
----- •

Bene, ottimo lavoro, ora hai identificato ciò che vuoi veramente e perchè lo vuoi. Ricordati che il tuo "Perchè" di oggi potrebbe essere diverso dal "perchè" di 5 anni fa o da quello dei prossimi 5 anni.

## 2. FISSARE L'OBIETTIVO

Ora passiamo al come deve essere formulato correttamente un obiettivo.

La modalità che utilizzo lo personalmente è quella di visualizzare prima mentalmente nei minimi dettagli l'obiettivo, il contesto, le persone, i colori, i suoni e le azioni che compierò per raggiungerlo. Questa tecnica viene utilizzata anche da atleti di calibro internazionale prima di una performance. Tutto ciò perchè mi permette di creare un condizionamento positivo, visto che il nostro cervello non distingue tra un'esperienza vividamente immaginata e un'esperienza realmente vissuta.

In seguito per definire l'obiettivo utilizzo la tecnica **SMART**:

## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

**S: Specifico** (Cosa devo Fare?) L'obiettivo deve essere chiaro, conciso e circoscritto.

**M: Misurabile** ( Come misurerò i progressi in corso di azione?)  
L'obiettivo deve essere quantificabile per rendere possibile la verifica del raggiungimento dello stesso.

**A: Attraente** (Perchè sto facendo questo sforzo) l'obiettivo deve essere focalizzato sui risultati da raggiungere

**R: Raggiungibile** (Posso aspettarmi ragionevolmente di arrivarci) l'obiettivo deve essere sfidante ma realizzabile.

**T: Tempificato** (Quali sono i tempi?) l'obiettivo deve chiaramente indicare i tempi evidenziando, se necessario anche step intermedi.

Chiaramente per rendere efficace la pianificazione, l'obiettivo va espresso in forma scritta e non solo in forma verbale, anche perchè questo ci consentirà di comunicarlo più facilmente ai nostri collaboratori e stakeholders.

## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

Una volta fissati gli obiettivi questi hanno bisogno di una revisione costante per capire a che punto si è, capire se c'è bisogno di modificarli o adattarli. Ricordati che la "Mappa non è il territorio" quindi ciò che pianifichi molto probabilmente non accadrà nella stessa maniera che hai preventivato, per questo si pronto ad affrontare imprevisti e riadattarti di conseguenza. Come imprenditore in ogni mio progetto si è verificata questa situazione e cioè che le cose non sono andate esattamente secondo i piani, ma è normale amministrazione, quindi un bravo pianificatore deve considerare preventivamente (nelle vie del possibile) anche gli imprevisti.

Detto ciò, mettiamoci all'opera, è tempo di scrivere i tuoi obiettivi secondo il metodo. Io voglio che tu definisca 10 obiettivi:

## Entro 6 mesi:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_

## Entro 5 Anni:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## Entro 10 Anni:

1. \_\_\_\_\_

**<< Il fatto di credere intensamente in un obiettivo è una delle forze più potenti sulla Terra. >>**

— (Zig Ziglar)

### 3. Gestione del tempo

L'obiettivo può anche essere il più ambizioso ed entusiasmante ma se non è seguito da una corretta gestione del tempo ogni sforzo è vano. Ogni imprenditore deve saper utilizzare con razionalità questo elemento siccome durante la giornata si viene spesso distratti da interruzioni, imprevisti e emergenze. Il tempo è una risorsa limitata anche più importante del denaro, perchè, se il denaro si esaurisce, mettendo in campo delle azioni può essere guadagnato nuovamente, mentre con il tempo non è possibile. Nel Time management ci sono 2 principi cardine che servono a selezionare e a distinguere le attività che hanno realmente valore da quelle che non hanno un reale valore intrinseco e questi principi sono: **Urgenza e Importanza**.

## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

**Urgenza:** utilizza come unità di misura il tempo, e comprende tutto ciò che è time burning. L'urgenza è la contingenza.

**Importanza:** utilizza come unità di misura il valore ed è fortemente collegata ad aspetti strategici. Impatta fortemente sugli obiettivi.

Sappiamo che una medesima attività ha una dose di urgenza e una di importanza.

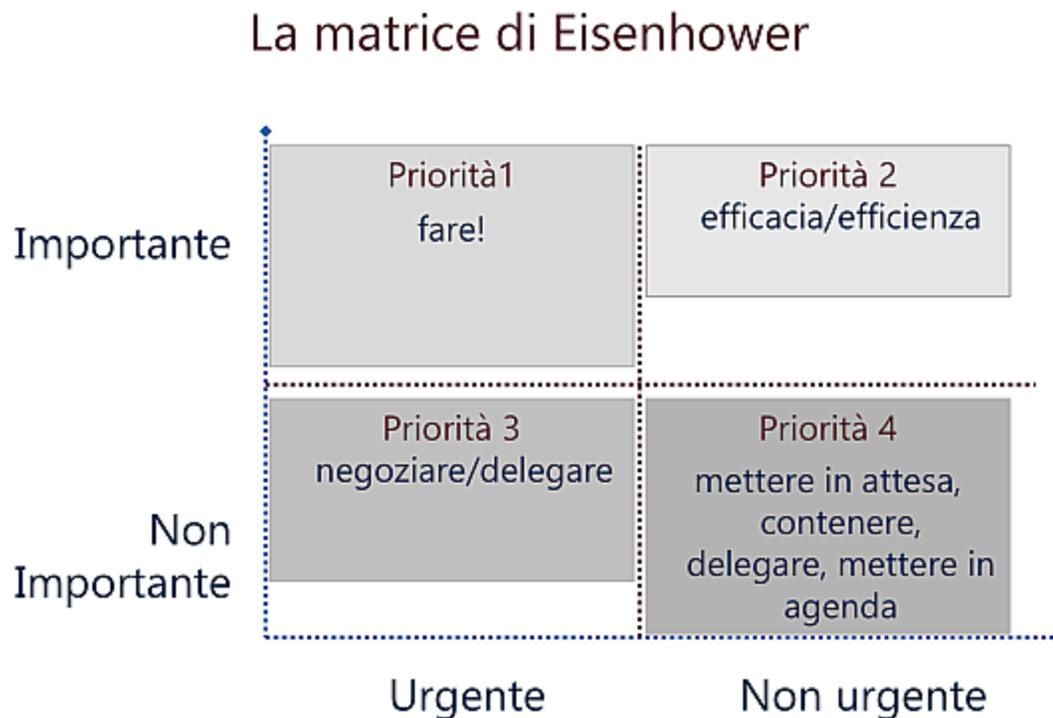
La matrice che trovi di seguito ti aiuterà meglio a comprendere la ripartizione e la distribuzione del tempo.

### La matrice di Eisenhower



## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

Governare il tempo vuol dire cambiare la distribuzione della nostra matrice ridistribuendo le attività e trattando quelle di ciascun quadrante nel modo più produttivo. Ecco un esempio:



Il mondo è cambiato e siamo nell'era della velocità e del knowledge work, il lavoro basato sulla competenza, ragionamento e decisione. Ricordati che non è importante, nè utile, nè possibile fare tutto. Mantenere il focus è ciò che porta realmente a risultati di successo.

## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

Un imprenditore spesso deve affrontare situazioni che sono importanti, interessanti ed utili, altre volte meno, ma ricordati che dovrai andare avanti anche in quei momenti ed essere perseverante se vorrai raggiungere i tuoi obiettivi.

Siccome anche io sono un imprenditore, so come ti senti. Vivo i tuoi stessi problemi nella gestione del tempo (scadenze, clienti che chiamano, ordini, fornitori, collaboratori impazienti ecc...). Negli anni sono riuscito a sviluppare degli schemi di comportamento che mi hanno permesso di riappropriarmi di molto tempo che veniva disperso in mansioni di poco valore, per questo ho stilato una lista di 10 tips molto pratiche e applicabili fin da subito per permettere anche a te di iniziare a risparmiare tempo fin da ora. Non è niente di trascendentale ma sono quelle piccole accortezze che nell'arco delle 24 ore fanno la differenza:

**<< La gente comune pensa soltanto a passare il tempo. Chi ha ingegno a renderlo utile. >>**

— Arthur Schopenhauer

- 1. Impara a dire di no:** quando vieni interrotto usa la domanda "Per cosa?" (Es. Domanda: "scusa puoi darmi una mano?" Risposta: "Per cosa?")
- 2. Elimina le distrazioni:** Togli la suoneria al telefono, non guardare sempre il telefono delegare
- 3. Non fare il factotum:** delega dopo aver insegnato a fare l'azione
- 4. Occupati di un foglio alla volta:** Scrivi sull'agenda, appunti, idee, note per scaricare la testa, essere più creativo e ripartire

**5. Abituarsi a scrivere:** scrivere tutte le idee e utilizza un'agenda con la suddivisione settimanale e mensile.

**6. Impara a sfruttare i tempi morti:** ad esempio fai la lista delle chiamate prima di salire in macchina.

**7. Sfruttare i momenti di massima resa nella giornata**

**8. Non procrastinare**

**9. Abituati a porti la domanda magica:** "Sto facendo il miglior uso del mio tempo, adesso?"

**10. Pianificare la mezz'ora settimanale dei problemi:** una mezz'ora dedicata allo sfogo delle problematiche accadute, in modo da liberarti dalla tensione e dallo stress e ripartire focalizzato sul tuo obiettivo.

## Guida alla definizione degli Obiettivi (Per imprenditori)

Complimenti! Hai terminato questa guida per la definizione degli obiettivi ed hai compiuto uno dei passi più importanti per raggiungere il risultato prefissato e cioè renderlo definito e concreto. Utilizza questa guida come una bussola per rimanere sulla giusta rotta e revisionala periodicamente per monitorare lo stato attuale. Sii forte, determinato e consapevole e raggiungerai le vette più impensabili!

**ORA TOCCA A TE ENTRARE IN AZIONE!**

**<< Il desiderio è la chiave della motivazione, ma è l'impegno deciso nel perseguire accanitamente il proprio obiettivo, un impegno alla perfezione, che ti permetterà di raggiungere il successo desiderato. >>**

*— Michael Jordan*

# Guida alla definizione degli obiettivi

(Per imprenditori)

Guida pratica e concreta alla definizione degli obiettivi e alla gestione del tempo ideata da un giovane imprenditore che vive ed utilizza in prima persona queste dinamiche e questi strumenti per migliorare le performance dei propri business. Utilizza questo manuale come una bussola per mantenere il focus sui tuoi obiettivi aziendali e non distrarti. Questi principi possono essere utilizzati anche nella vita privata e personale.

## Bruno Gasperini

Bruno Gasperini è un giovane imprenditore in diversi settori dove tra i principali troviamo il settore Vitivinicolo, Agricolo e dello sport e benessere. Da sempre proiettato nel mondo imprenditoriale, ha saputo unire le sue passioni e competenze per contaminare i settori, innovare business tradizionali e lanciarne di nuovi. Oggi ha deciso di supportare imprese e giovani imprenditori mettendo a disposizione il suo know how.

Visita il sito per rimanere aggiornato di tutti i nuovi contenuti

[www.brunogasperini.net](http://www.brunogasperini.net)