



Autostima.net

OBIETTIVI

“Non hai più tempo per le questioni importanti?”

Sei stressato da una vita urgente e frenetica?

**Scopri come stabilire la tua direzione e
raggiungere velocemente i tuoi obiettivi!”**

di Giacomo Bruno

**Questo e-book gratuito è stato scaricato dalla sezione Tutto di più forse di
Lavoratorio.it – quotidiano online sul mercato del lavoro**



SOMMARIO

COMPLIMENTI!	pag. 03
TU CHE PERSONA SEI?	pag. 07
Esercizio	pag. 11
OBIETTIVI CHIARI	pag. 14
Esercizio	pag. 18
LA FORMULA MAGICA	pag. 22
Esercizio	pag. 28
IL TEMPO: QUI E ORA	pag. 29
Esercizio	pag. 35
CONCLUSIONE	pag. 41
AZIONE!	pag. 43
PER APPROFONDIRE	pag. 44



COMPLIMENTI!

Complimenti, hai in mano **l'ebook n.1 in Italia** dedicato al raggiungimento dei tuoi **obiettivi personali, professionali e finanziari!**

Le strategie che trovi in questa guida sono **le più efficaci che vi siano al mondo**. Non voglio esagerare, è che semplicemente ho passato gli ultimi 15 anni della mia vita a studiare le strategie dei più grandi uomini della Terra, quelli che nella vita hanno raggiunto **obiettivi straordinari**.

Mi sono specializzato in Europa e negli Stati Uniti nell'arte dell'eccellenza umana, la PNL (o **Programmazione Neuro-Linguistica**), la scienza che studia da oltre trenta anni **i più grandi geni mai**



esistiti. Io sono Trainer Internazionale di PNL, nominato direttamente dal fondatore, dr. Richard Bandler.

Quello che trovi in queste pagine non sono i classici contenuti noiosi sul raggiungimento degli obiettivi. Parliamo invece di **strategie che valgono migliaia di euro**. Che a me sono costate migliaia di euro e tanti anni di studio e di esperienze. E che tu hai avuto l'opportunità di avere a poche centinaia di euro!

Se pensi di essere troppo vecchio per metterti a studiare queste strategie, sappi che questa è solo una convinzione limitante. Ma se vuoi tenertela va bene, magari passa questa guida ad uno più ambizioso e più sveglio di te!



Io mi impegno a guidarti passo passo nel tuo percorso per aiutarti a **definire e raggiungere i tuoi obiettivi**. Lo so, sembra ancora incredibile, ma ti assicuro che è assolutamente fattibile e che già tanti prima di te lo hanno fatto e lo stanno ancora facendo con risultati straordinari.

Lasciati guidare, lasciati accompagnare come se io fossi lì insieme a te, come se la mia voce fosse davvero lì per seguirti e aiutarti.

Segui punto per punto tutto quello che ti consiglio, non fare di testa tua, non saltare i passaggi perché hai fretta. Questo è semplicemente il meglio che sia in giro. Datti da fare per mettere in pratica queste



strategie perché puoi davvero **realizzare tutti i tuoi sogni** e raggiungere la libertà!

In bocca al lupo!

Giacomo Bruno

Tu che persona sei?

Hai presente quando conosci una persona e ti rendi subito conto che è uno senza una meta, senza obiettivi chiari, senza direzione, uno che vive la vita in balia del caso? E hai presente quando invece conosci uno che è così determinato che dentro di te pensi “WOW, questo è uno forte!”?

E tu che persona sei?

Che effetto fai agli altri quando ti conoscono per la prima volta? Certo, “l’apparenza inganna” dice il proverbio. Forse è davvero così, forse no, ma la prima impressione resta la prima. Gli americani sintetizzano efficacemente la questione con la frase:



“Non avremo mai una seconda occasione di fare una buona prima impressione”.

E' proprio così: quando facciamo nuove conoscenze, quando ci presentiamo agli altri, conta moltissimo il modo in cui le persone ci schedano nei primi attimi; **come ci poniamo**, quello che diciamo e il modo in cui lo diciamo lasciano una certa impronta, suscitano certe sensazioni nell'interlocutore, portandolo a farsi un certo profilo di noi.

A livello neurologico, il **principio di coerenza** ci spinge a prestare attenzione, a scartare e selezionare solo un certo tipo di informazioni: per questo tenderemo a notare ed evidenziare solo gli aspetti di una persona che tendono a confermarci la prima



opinione avuta su di lei, minimizzando o ignorando del tutto le informazioni che invece proverebbero il contrario.

E' questione di **focalizzazione**: è più o meno la stessa cosa che ci capita quando, per esempio, dobbiamo cambiare la nostra auto; se c'è un particolare modello di automobile che ci interessa e che stiamo valutando di scegliere, tenderemo a vederla su ogni strada e ad ogni incrocio, quando fino a poco tempo prima non la notavamo neppure. Questo succede non perché sia aumentato il numero di quelle particolari automobili in circolazione, ma perché è cambiata la nostra sensibilità e la nostra attenzione nei suoi confronti: a noi sembra di vederne di più e ovunque, ma succede solo perché siamo più predisposti ad accorgerci della loro

presenza, proprio perché il nostro cervello si sensibilizza su ciò che ci interessa maggiormente.

Lo stesso accade con gli altri e con le opinioni che ci facciamo su tutto ciò che ci capita e ci circonda. Piuttosto che rivedere del tutto l'ipotesi che abbiamo formulato su qualcuno e sconfessare il primo giudizio avuto su di lui, la mente umana trova emotivamente meno costoso cancellare o relativizzare alcuni dati informativi in suo possesso su quella certa persona. Questo la dice lunga su quanto sia importante, a volte critico, riuscire a **dare da subito il meglio di noi stessi**. E allora cosa c'è di meglio che avere obiettivi chiari e ben definiti?



ESERCIZIO

Il punto di partenza è capire dove sei adesso (Stato Attuale) e dove vuoi andare (Stato Desiderato). Di seguito trovi la **ruota della vita**, un esercizio molto usato nel mio lavoro di [Coach](#) personale per aiutarti a capire dove sei adesso.

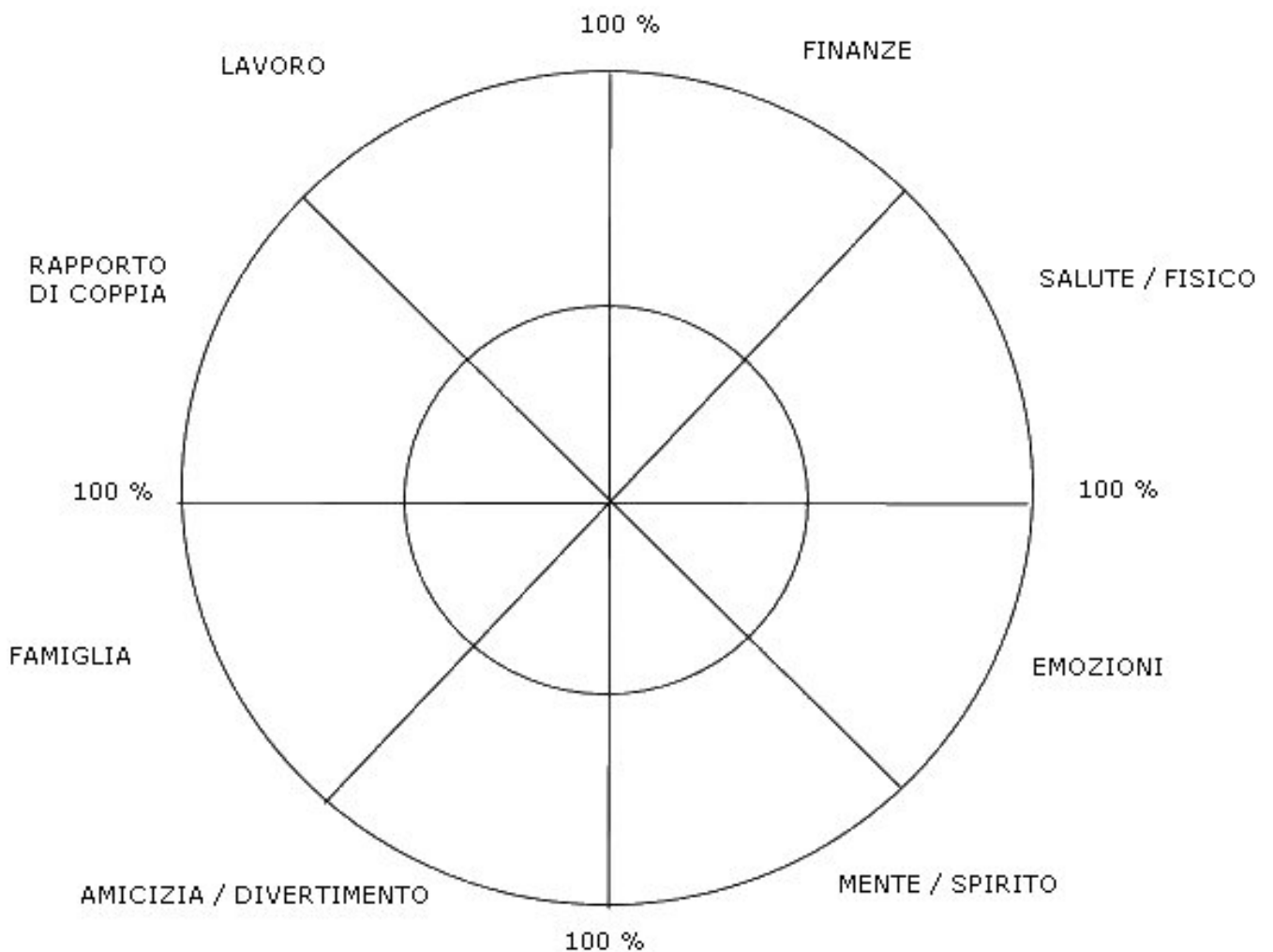
L'esercizio consiste nel segnare sulla ruota il tuo **grado di soddisfazione** per ciascun settore, in un punto compreso tra 0 e 100.

Ad oggi, quanto sei soddisfatto del tuo lavoro? Quanto sei soddisfatto del tuo rapporto di coppia? E così via. Alla fine colora tutti gli spicchi.

Se la tua vita è equilibrata, la ruota tende ad essere tonda. Se invece gli spicchi sono tutti diversi, allora



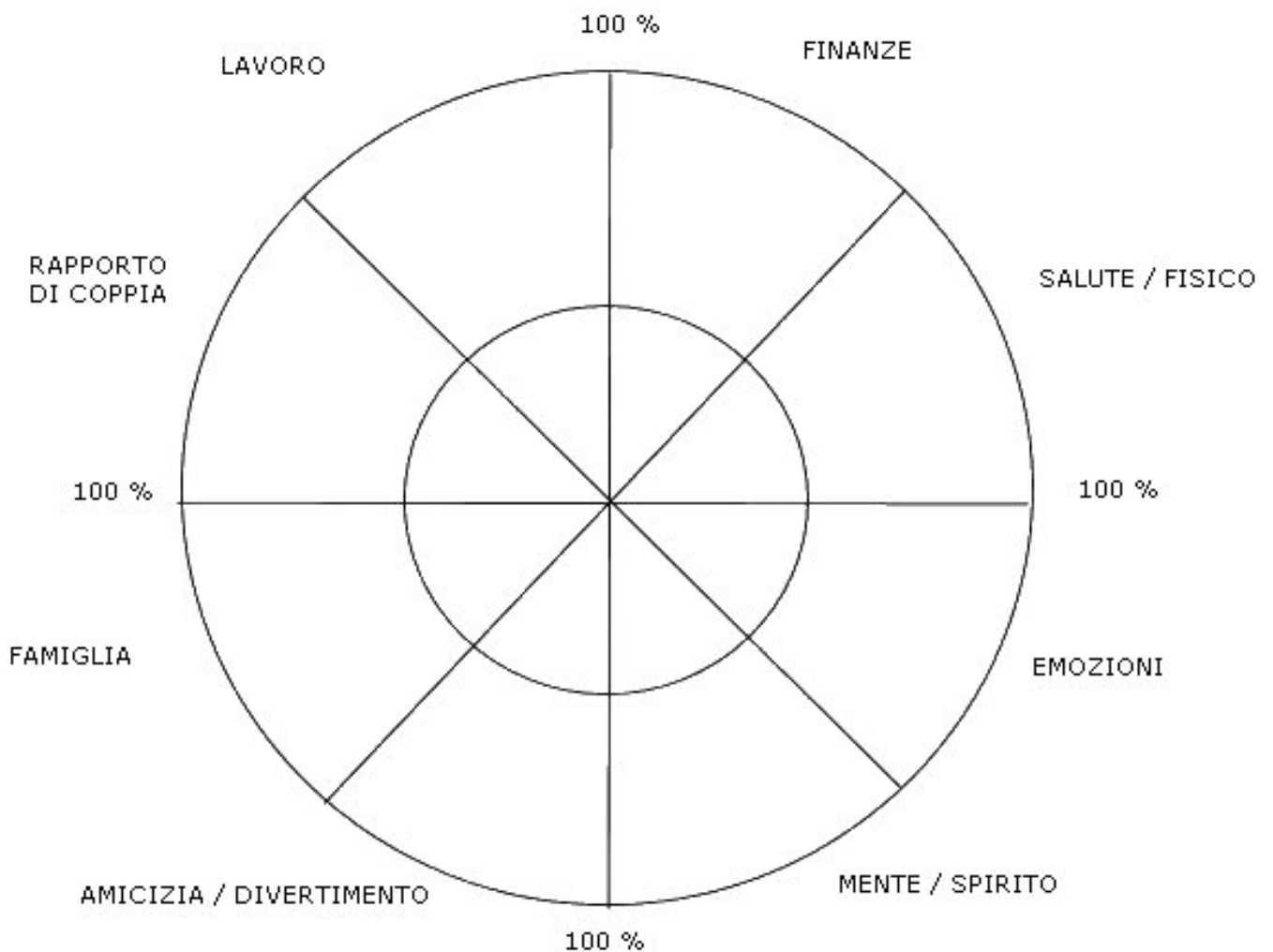
è il caso di impegnarti parecchio nella definizione dei tuoi obiettivi. Buon lavoro!



Indica il grado di soddisfazione per ciascun settore.
0% = minimo - 100% = massimo



Adesso disegna la ruota della vita che vuoi raggiungere **entro un anno** da oggi. Questo sarà il tuo primo obiettivo.



Come sarà la tua ruota ad 1 anno da oggi?



Obiettivi chiari

La regola base per essere ottimi leader è sicuramente avere un **progetto di vita** che possa comunicare sicurezza: è essenziale delineare i nostri obiettivi in modo chiaro e definito, da inseguire e realizzare, per vivere da protagonisti senza lasciarsi trasportare passivamente dagli eventi e dal tempo



che scorre. Ne ho parlato in maniera molto molto approfondita nel [videocorso “Obiettivi”](#). Non c’è sicurezza e soddisfazione maggiore verso noi stessi di quella derivante dal raggiungere un traguardo che ci

eravamo prefissati.



E' importante che gli obiettivi siano **formulati in modo positivo**: una meta definita in negativo non è una vera meta. “Non voglio fare questo lavoro” non esprime un progetto preciso, ma solo un allontanamento da qualcosa. “Sarò un pilota” invece è la modalità più esatta, meglio ancora se poi viene formulata utilizzando il tempo presente: “sono un pilota”, così da renderlo un obiettivo ancora più vicino.

Per gli obiettivi è fondamentale la distinzione tra quelli di tipo **finale** e quelli di tipo **strumentale**. Prendiamo il caso di un individuo che identifichi uno scopo della sua vita affermando “Voglio un lavoro più redditizio”: in realtà in questo caso un impiego maggiormente remunerativo potrebbe essere solo uno strumento grazie al quale conseguire

risultati diversi e più elevati, come magari comprare una casa più grande. Ciò su cui quell'individuo deve focalizzare la sua attenzione e le sue energie non è perciò il primo, che è solo un mezzo, bensì il secondo, l'obiettivo finale: “Voglio avere una nuova casa”. Solo questo tipo di obiettivi, infatti, rappresentano i nostri veri e più profondi desideri, che bramiamo con tutta la passione e l'energia di cui siamo capaci, vissuti con il cuore e carichi di emozioni.

Il primo requisito da non sottovalutare assolutamente è quello della **coerenza** con il nostro sistema di valori e possibilità: un obiettivo non deve mai eludere la rete dei nostri riferimenti interni, tanto meno interferire con la nostra salute fisica e mentale. In entrambi i casi o non lo raggiungeremo

affatto, oppure lo raggiungeremo senza però riuscire a mantenerlo; e comunque non saremo soddisfatti né tanto meno felici. Piuttosto dobbiamo pensare ad una sorta di tabella di marcia, che lo renda **raggiungibile** in tempi determinati.

Questo vuol dire che l'obiettivo deve possedere il fondamentale requisito della **misurabilità**, così da poter sempre quantificare quanto ci stiamo avvicinando alla nostra meta e soprattutto in modo da renderci conto di quando l'abbiamo effettivamente raggiunta: per un venditore questo potrebbe significare un certo fatturato o un certo numero di prodotti venduti; per un seduttore potrebbe essere il fatto di ottenere un appuntamento dal partner.

Anche la **motivazione** che è dietro ad un obiettivo è molto importante: proviamo dunque ad aumentarla attraverso un semplice esercizio.

ESERCIZIO

Immaginiamo la nostra vita come una linea che dal passato va verso il futuro, attraversando il presente: posizioniamo lungo questa “**linea del tempo**” tutti gli eventi della nostra vita; pensiamo di collocarci su di essa all'altezza del punto in cui riteniamo opportuno raggiungere l'obiettivo che abbiamo formulato, tra un mese o tra un anno o tra dieci.

Immaginiamo di trasportarci in quel punto, quando cioè avremo conseguito l'obiettivo che ci eravamo prefissati, e non fare altro che vivere quello che vivremo quando ciò avverrà. Come possiamo capire



di averlo raggiunto? Cosa sentiamo? Quali sensazioni? Cosa possiamo vedere? Che suoni possiamo ascoltare? Rispondiamo a queste domande, così da rendere ancora più chiaro il nostro obiettivo.

Le persone che ci sono vicine, come fanno a capire che abbiamo raggiunto quell'obiettivo? Cosa vedono? Cosa ci dicono? Che sensazioni ci fanno provare? In che modo manifestano il loro apprezzamento nei nostri confronti? Dobbiamo vivere la scena con l'immaginazione, entrando in essa e godendone con tutti e cinque i sensi. Prima assumiamo la posizione percettiva interna a noi, poi cambiamo ottica e poniamoci da un punto di vista esterno, per avere una visione ancor più motivante.



Ora non resta che spostare lo sguardo indietro, da quel punto futuro verso il presente, e lentamente, come se riavvolgessimo la pellicola di un film, ripercorrere al contrario tutti gli eventi intermedi, dal momento in cui abbiamo conseguito l'obiettivo a quello in cui abbiamo mosso il primo passo nella sua direzione.

Seguendo questo procedimento, torneremo al presente più carichi di motivazione e determinati: la procedura di visualizzazione appena descritta, infatti, permette al nostro cervello di **focalizzarsi in modo automatico** verso quell'obiettivo, perché viene sensibilizzato nei confronti di tutti i passi, gli atteggiamenti e i comportamenti che si trovano lungo la strada del successo. In questo modo restiamo sempre orientati verso le nostre mete e ci



assumiamo in senso pieno la responsabilità del nostro cammino verso la meta, dal primo all'ultimo passo.

Puoi scaricare gratuitamente la seconda parte dell'e-book Obiettivi, collegandoti alla sezione Tutto di più forse del sito Laboratorio.it – quotidiano online sul mercato del lavoro.