

Accademia [**Della Felicità**]

MASTER IN COACHING

GLI OBIETTIVI

OBIETTIVI DI RISULTATO E DI PROCESSO

OBIETTIVI DI RISULTATO

Un obiettivo di risultato è finalizzato al raggiungimento di un determinato risultato (ad esempio perdere 5 Kg di peso), ha il vantaggio che, a volte, può essere più motivante, ma spesso succede che quando si è raggiunto l'obiettivo si ritorni, presto o tardi, alla condizione iniziale (nell'esempio di prima, significa riaccumulare peso).

OBIETTIVI DI PROCESSO

Un obiettivo di processo invece punta ad acquisire e installare un processo, cioè un'abitudine! La cosa bella degli obiettivi di processo è che si può partire pianissimo (per esempio fare soltanto 10 minuti di attività fisica al giorno). L'obiettivo quindi non è perdere 5 kg, ma fare TUTTI i giorni soltanto 10

minuti di attività fisica.

Ritieni che sia più facile perdere 5 kg o fare tutti i giorni solo 10 minuti di attività fisica? Il nostro cervello etichetta con "più semplice" la seconda attività.

La potenza degli obiettivi di processo? Una volta acquisita l'abitudine, anche per un'attività molto breve (come ad esempio fare attività fisica soltanto per 10 minuti), significa che sei riuscito a passare all'azione e ti sei organizzato per ritagliarti tutti i giorni un piccolo spazio temporale per te, senza che famiglia, lavoro o quant'altro interferisca con questo impegno che hai preso con te stesso.

IL POTERE DELLE ABITUDINI

Gli obiettivi di processo hanno la capacità di spostare il focus dal futuro al presente: nel momento in cui stai realizzando la tua abitudine quotidiana tu stai di fatto raggiungendo il tuo obiettivo.

E' un po' come lavarsi i denti: non stai lì a pensarci o a valutare i pro e i contro. Semplicemente lo fai in modo automatico e alla fine, senza neanche accorgertene ti ritrovi un sorriso smagliante. Insomma, hai messo il pilota automatico ai tuoi obiettivi.

COMPONENTI DI UN OBIETTIVO

IL COSA

Confondere un obiettivo con ciò che vogliamo ottenere può farci partire con il piede sbagliato, ovviamente senza un bersaglio da colpire non esisterebbe l'obiettivo. Questo bersaglio deve avere le giuste caratteristiche.

Deve essere:

- **Concreto:** Il traguardo che si vuole raggiungere deve essere chiaro e oggettivo, non ci devono essere interpretazioni sul suo raggiungimento: un obiettivo è centrato oppure no, non ci sono vie di mezzo. Perché sia chiaro, un obiettivo dovrebbe essere il più possibile concreto: ogni volta che devi definire un obiettivo, cerca di far

coincidere il cosa con un oggetto o un numero. Evita parole vaghe (migliorare, di più, ecc) o legate a emozioni (stare meglio, essere felice);

- **Definito nel tempo:** Un obiettivo senza scadenza non è un obiettivo ma una chiacchiera da bar. Quando definisci un obiettivo devi sempre stabilire entro quando lo vuoi raggiungere;
- **Quasi raggiungibile:** Sì, hai letto bene! Un obiettivo deve essere quasi raggiungibile. Giocare sul sicuro non ti aiuta: quando fissi un obiettivo, devi avere almeno un po' di paura di non poterlo raggiungere. Questo genererà quella tensione positiva che ti permetterà di superare i tuoi limiti e crescere. Un muscolo cresce solo quando fa male. D'altro canto un obiettivo quasi raggiungibile non è un obiettivo impossibile, fissare un traguardo troppo ambizioso ti porterà solo frustrazione. Infine, un obiettivo quasi raggiungibile è un obiettivo che rientra nella tua sfera di influenza: non puoi far nulla per vincere il superenalotto, ma puoi fare molto per migliorare la tua situazione finanziaria.

IL PERCHÉ

La prima domanda che devi porti dopo aver scritto il tuo obiettivo è: “Perché?”, “Perché voglio raggiungere questo obiettivo?”, “Quali sono le motivazioni che mi spingono?”. Se non riesci a trovare almeno 10 valide motivazioni per raggiungere il tuo obiettivo, ci sono due sole spiegazioni:

1. Alla fine dei conti, non desideri poi così tanto raggiungere quel traguardo;
2. Stai inseguendo il traguardo di qualcun altro.

Scrivi i tuoi 10 perché subito dopo aver definito il tuo obiettivo.

IL COME

Ora non ti rimane che definire il tuo piano di azione. Ma non perdere troppo tempo a definire ogni singolo dettaglio: se il tuo obiettivo è quasi raggiungibile (ricordi?) non riuscirai mai a rispettare il tuo bel piano preconfezionato, dovrai aggiustare la rotta strada facendo.

Ma allora cosa dovresti scrivere nel tuo piano di azione?

- La prima azione che intendi fare oggi per iniziare a inseguire il tuo obiettivo;
- Le tappe intermedie (milestones) che intendi superare prima di arrivare al traguardo finale.

LA DESIRE MAP

Il momento dell'anno in cui siamo più propensi a darci degli obiettivi è gennaio. Per qualcuno anche settembre è un buon momento per fare una lista di buoni propositi. Quando facciamo questa lista pensiamo a cose che ci piacerebbe avere, comprare o provare.

Prova a chiederti: perché fai quello che fai? Cosa ti spinge a comprare quello che compri, vestirti come ti vesti, andare in vacanza in un certo posto, raggiungere i tuoi traguardi, lavorare per tuoi obiettivi e i tuoi progetti? O per dirla in altre parole: perché vuoi quello che vuoi?

Se dovessimo distillare la risposta a questa domanda, sarebbe semplicemente per

come pensi che quella cosa ti farà sentire. Pensaci un attimo: il valore di tutto quello che porti o crei nella tua vita, di tutte le azioni che fai non sta tanto negli obiettivi in sé ma nel tuo desiderio di sentirti in un certo modo.

Quello che però succede di solito è che il nostro modo di inseguire gli obiettivi nella pratica è tutto il contrario. A ogni inizio anno creiamo liste ed elenchi puntati di cose da fare, buoni propositi e piani strategici, ma troppo spesso non ci fermiamo mai a farci la domanda più importante di tutte: **come mi voglio sentire prima, durante e dopo aver raggiunto quella cosa?**

Le intenzioni e gli obiettivi sono degli strumenti che dovrebbero farci sentire liberi e soddisfatti. Quando li inseguiamo meccanicamente o corriamo solo dietro a cose esterne a noi, spesso ci mettiamo nei guai. Pensiamo che quando arriveremo ad avere quella cosa, tutto sarà perfetto e saremo finalmente soddisfatti. Qualche volta funziona, molte altre, no.

Mirare, muoversi verso e raggiungere quello che vogliamo, dovrebbe farci sentire bene. Questo è, in sintesi, il principio fondamentale della **Desire Map**: cosa succederebbe se, per una volta, facessimo prima chiarezza su come ci vogliamo effettivamente sentire, per poi disegnare le nostre liste di cose da fare, porci gli obiettivi e stilare i

nostri buoni propositi?

Cos'è quindi in pratica la Desire Map? È un libro scritto da Danielle LaPorte, una famosa autrice e digital-imprenditrice canadese.

The Desire Map è uno strumento di life-planning olistico, menzionato per la prima volta in un capitolo di un precedente libro di Danielle, The Fire Starter Sessions. L'autrice raccontava di questo metodo alternativo di stabilire i suoi obiettivi, nato per gioco una notte di Capodanno in cui si era messa a scrivere le sue liste di cose da fare per l'anno successivo. Siccome il risultato finale non la entusiasmava, aveva cominciato ad associare a ogni obiettivo una parola relativa a un sentimento positivo, cominciando a chiedersi come si volesse veramente sentire in quell'area. Questo processo, poi perfezionato in una metodologia vera e propria, ha suscitato talmente tanto interesse da essere poi diventato un libro a sé.

Invece di focalizzarti solo su obiettivi esterni a te, con la Desire Map scopri come ti vuoi veramente sentire nelle varie aree della tua vita. Il punto di partenza è differente: SINTONIZZAZIONE INTERNA piuttosto che raggiungimento di qualcosa di esterno.

DIETRO A OGNI DESIDERIO C'È UN SENTIMENTO

Secondo la Desire Map, i desideri sono la forza più creativa dell'Universo; quando smetti di desiderare smetti di evolvere, di

crescere.

Ogni sentimento che vogliamo provare ci spinge all'azione ma anche **ATTRAE** quello che desideriamo

Quando capiamo come ci vogliamo sentire, gli obiettivi diventano un **MEZZO** e non il **FINE ULTIMO**.

Pensaci: cercare il **PIACERE** è diverso da **EVITARE IL DOLORE**; con questo metodo puoi imparare a cercare degli obiettivi per stare bene e non per evitare di stare male.

A volte, quando ci poniamo degli obiettivi, siamo spinti dalla paura e ci chiediamo: cosa pensano di me? Cosa vogliono gli altri da me? Se faccio questa azione, cosa posso ottenere? Che conseguenze eviterei?

Questi ragionamenti ci fanno sbagliare nel scegliere i nostri obiettivi
Prova a domandarti: scegli per **PAURA** o per **AMORE**?

BIBLIOGRAFIA

SIMON SINEK
Partire dal perché

DANIELLE LAPORTE
The Desire Map

DAVID ALLEN
Detto, fatto!

JACK CANFIELD, MARK VICTOR HANSEN
Il Potere della Focalizzazione.
Come raggiungere con assoluta certezza i propri obiettivi di lavoro personali e finanziari

RICHARD KOCH
80/20 La Formula Vincente

Accademia S.r.l.
Sede Legale
Corso di Porta Romana 100, Milano - Italy
C.F. e P.IVA 07438510963
R.E.A. 1958690

all rights reserved AccademiadellaFelicità©2018

Tutti i materiali delle lezioni (ove altrimenti non indicato) sono proprietà di Accademia S.r.l. o del creatore originario. Anche testi, dati e loghi sono coperti da copyright.

È possibile stampare, copiare e distribuire i contenuti delle lezioni solo a fine personale, non commerciale, a patto che:

- 1) non ne venga modificato il contenuto
- 2) sia riportata la fonte, Accademia della Felicità