

Se vuoi una vita migliore, ecco 5 strumenti pratici per iniziare subito

Una introduzione breve e concreta: niente teoria inutile,
solo strumenti rapidi da mettere in pratica nella vita e
nel lavoro.

Luca Medici





NEW TARGET SA

SERVIZI E PRODOTTI PER LA TUA EVOLUZIONE

<https://newtarget.ch>

© 2025 **New Target SA – Luca Medici.**

Tutti i diritti riservati. È vietata la riproduzione, distribuzione, traduzione, adattamento, totale o parziale, con qualsiasi mezzo (cartaceo, digitale, elettronico o altro) senza l'autorizzazione scritta dell'editore e dell'autore. Ogni utilizzo non autorizzato, compresa la diffusione su internet, social media, piattaforme digitali o altri canali, sarà perseguito a norma di legge.

© 2025 **New Target SA – Luca Medici.** Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta.

Sommario

Introduzione	5
Nota di trasparenza	5
Chi sono	5
New Target SA	7
Strumento 1 – Il vero “problema”	9
Esempio semplice (vita quotidiana)	9
Esempio aziendale	10
Metodo pratico per te	10
Takeaway finale	12
Strumento 2 – La regola 80/20	13
Esempio semplice (vita quotidiana)	13
Esempio aziendale	14
Metodo pratico per te	14
⚠ Una verità scomoda	15
Takeaway finale	15
Strumento 3 – La Matrice Urgenza/Impatto	16
Cos'è la Matrice Urgenza/Impatto	16
⚠ Perché serve davvero	17
Esempio personale (vita quotidiana)	17
Esempio aziendale	18
Metodo pratico per te	19
Una verità che pochi dicono	19
Errori comuni da evitare	20
Takeaway finale	20
Strumento 4 – Le piccole azioni immediate	21
Perché il primo passo conta più di mille piani	21
Esempio personale (vita quotidiana)	22
Esempio aziendale	22
Metodo pratico per te	23
Una verità che non ti dicono	23

Errori comuni da evitare _____	24
Un cambio di mentalità _____	24
Takeaway finale _____	24
Strumento 5 – Il diario delle decisioni _____	26
Perché scrivere le decisioni fa la differenza _____	26
Esempio personale (vita quotidiana) _____	27
Esempio aziendale _____	27
Metodo pratico per te _____	28
Una verità che non piace _____	28
Un cambio di prospettiva _____	29
Takeaway finale _____	29
Conclusione _____	31
Un invito all'azione _____	31
Crescita continua _____	31
Se hai bisogno di più _____	32
Il prossimo passo _____	32
Messaggio finale _____	33
Perché scegliere me? _____	33

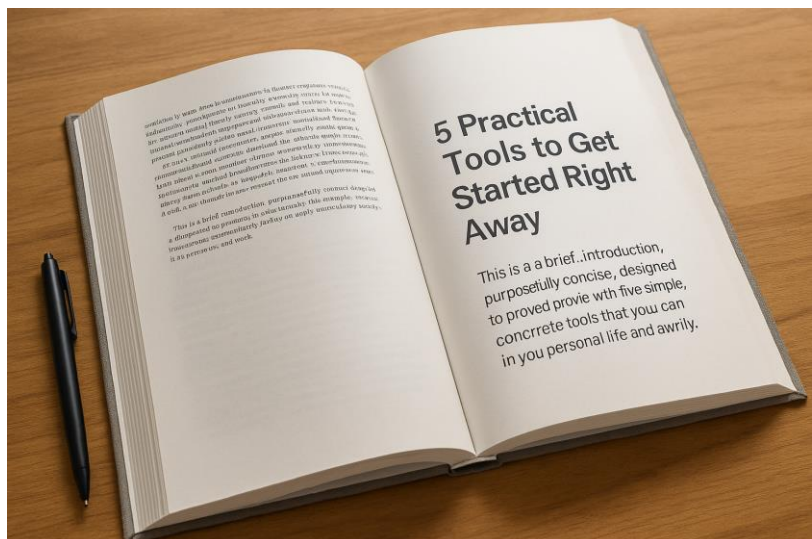
INTRODUZIONE

Nota di trasparenza

Quello che stai leggendo non è un manuale completo, né una raccolta infinita di nozioni. È un'introduzione, volutamente breve, pensata per darti **5 strumenti semplici e concreti** che puoi applicare subito, nella vita e nel lavoro.

Ho scelto di scrivere questa guida perché sono convinto che oggi siamo tutti sommersi da troppe informazioni, ma spesso **ci manca ciò che serve davvero: strumenti chiari, pratici e applicabili.**

Non troverai teorie complesse o promesse miracolose. Troverai invece spunti che hanno funzionato per me, per i miei team e per le aziende con cui ho lavorato.



Se questi strumenti ti saranno utili, come penso, potrai poi approfondire con altri contenuti che troverai sul sito newtarget.ch

Chi sono

Il mio nome è Luca Medici e da oltre 25 anni mi muovo tra **imprenditoria, consulenza e innovazione.**

Ho una formazione accademica in **Ingegneria Civile**, che mi ha dato basi solide di metodo, logica e visione sistemica. Accanto a questo percorso, nel tempo ho sviluppato una vasta esperienza in **consulenza professionale, aziendale e imprenditoriale**, oltre che nell'ambito della crescita personale.

Quello che ho compreso sul campo è che la teoria, da sola, spesso rimane lettera morta: montagne di concetti che non trovano applicazione reale. La differenza la fa la pratica quotidiana, affrontare decisioni delicate, gestire progetti complessi, guidare team e aziende in contesti incerti. È lì che ho

imparato a trasformare modelli teorici in strumenti utili, soprattutto capaci di produrre risultati concreti.

Ho inoltre avviato e seguito progetti complessi che spaziano dall'energia rinnovabile all'agritech, fino al settore del benessere e del CBD.

Pur essendo un “prodotto” della formazione accademica, la **pratica quotidiana è stata senza dubbio la migliore docente in assoluto**: decisioni difficili, progetti da milioni di euro, sfide logistiche e strategiche che richiedono metodo e lucidità.

In questo percorso ho imparato che il **problem solving non è teoria**, è una competenza che si costruisce “sul campo”, affrontando il caos, sperimentando e affinando.

Il mio approccio si basa su tre parole: **verità, coerenza, azione**.



Non credo alle **soluzioni preconfezionate** né ai ragionamenti a compartimenti stagni. La mia esperienza mi ha insegnato che la realtà è sempre più complessa di quanto sembri, e che affrontarla con schemi rigidi porta spesso a decisioni parziali o inefficaci.

Questo permette di individuare non solo le cause immediate di un

problema, ma anche i fattori nascosti che lo influenzano, aprendo la strada a una soluzione **multimodale**, concreta e sostenibile nel tempo.

In pratica, significa non fermarsi a un singolo aspetto (tecnico, economico, umano o organizzativo), ma valutare l'insieme per costruire una risposta che funzioni davvero nella vita reale.

Come te, ho affrontato **decisioni difficili, problemi complessi e momenti di caos**. So bene cosa significhi trovarsi davanti a un bivio senza avere tutte le risposte, o dover scegliere sotto pressione con la paura di sbagliare. È proprio da queste esperienze, fatte di successi ma anche di cadute e ripartenze, che nascono gli strumenti che condivido in questa introduzione.

© 2025 **New Target SA – Luca Medici**. Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta.

Non credo agli “errori” in senso assoluto: esistono solo **esperienze** che arrivano per darci un insegnamento, per mostrarci una prospettiva nuova e permetterci di crescere. Ogni scelta, ogni passo, positivo o negativo, è un tassello che contribuisce a farti diventare la **migliore versione di te stesso**.

E se tu sei la tua migliore versione, come pensi che possa essere la tua vita, il tuo lavoro, la tua azienda?

È questa la vera trasformazione: partire da te, dalla tua consapevolezza e dai tuoi strumenti, per generare un impatto positivo su tutto ciò che ti circonda.

Ho deciso di condividere con te gratuitamente parte di questa esperienza perché credo che chiunque (imprenditore, manager, professionista o persona “comune”) possa trarne beneficio.

Tutti, ogni giorno, ci troviamo di fronte a scelte, problemi, dinamiche e opportunità. La differenza non la fa il titolo sul biglietto da visita, ma **il modo in cui affrontiamo quelle situazioni**.

New Target SA

Questa guida è pubblicata da **New Target SA**, la società che ho fondato in Svizzera e che rappresenta la sintesi del mio percorso. New Target SA è oltre una “società di consulenza tradizionale”.

Negli ultimi anni, New Target SA ha esteso la propria visione oltre i confini svizzeri, promuovendo e sviluppando progetti innovativi negli Emirati Arabi Uniti incentrati sull’auto sostenibilità alimentare ed energetica. In un contesto in cui le risorse naturali sono limitate e le condizioni climatiche estreme, abbiamo contribuito a ideare soluzioni che combinano tecnologia, efficienza e rispetto per l’ambiente.



Tra le iniziative più significative rientrano lo sviluppo di serre innovative integrate con sistemi di produzione fotovoltaica e impianti di desalinizzazione ad alta efficienza. L'obiettivo non è solo garantire approvvigionamento locale di cibo fresco e di qualità, ma farlo riducendo al minimo l'impatto ambientale e massimizzando l'utilizzo di energia rinnovabile, utilizzando al massimo elementi locali.

Parallelamente, New Target SA ha lavorato a modelli di accumulo energetico non convenzionale, capaci di offrire autonomia prolungata e stabilità in contesti isolati. Queste soluzioni, pensate inizialmente per l'area mediorientale, sono replicabili in qualunque regione del mondo dove la sostenibilità rappresenta una sfida strategica.

Tali esperienze rendono chiaro il nostro approccio: **non teoria astratta, ma innovazione pratica che risponde a bisogni reali**. New Target SA si pone come ponte tra ricerca, tecnologia e applicazione concreta, accompagnando imprese e istituzioni nella transizione verso modelli più resilienti e sostenibili.

Per questo motivo, il nostro approccio è quello di un abito cucito addosso, costruito insieme al cliente passo dopo passo, con l'obiettivo di ottenere i migliori risultati possibili in termini concreti e misurabili.



La nostra filosofia è semplice: **meno parole, più strumenti** e soprattutto **fatti**.

Non ti diremo mai “cosa dovresti fare” senza fornirti un metodo per farlo davvero.

Con questa stessa mentalità nasce questo ebook introduttivo: un piccolo passo per mostrarti che esistono strumenti concreti, accessibili a tutti, per migliorare la propria vita personale e professionale.

STRUMENTO 1 – IL VERO “PROBLEMA”

Nel titolo di questo capitolo ho messo la parola “**problema**” tra virgolette. Non è una scelta casuale. Il “problema” non è un ostacolo da temere, ma come un’**opportunità di crescita**.

Non esistono veri problemi: esistono **esperienze** attraverso le quali possiamo **Osservare, Ricercare e Agire**.

È proprio questo cambio di prospettiva che permette di trasformare ciò che appare come caos in un percorso verso una maggiore armonia interiore, professionale e aziendale.

Questi temi saranno approfonditi nei prossimi ebook disponibili sul sito, dove entreremo nel dettaglio di come allenare questa visione e applicarla in diversi contesti della vita e del lavoro.



Quindi quando leggerai la parola “problema” ricordati di quanto ti ho appena detto.

Una delle difficoltà più comuni, nella vita come nel lavoro, è che spesso non affrontiamo il **vero problema**, ma solo i suoi **sintomi**. Succede ovunque: in azienda, nelle relazioni, nelle scelte personali. Ci concentriamo sull’effetto visibile, senza indagare davvero la causa che lo genera.

Esempio semplice (vita quotidiana)

Se ti senti stanco e senza energie, la tentazione è pensare che il problema sia “dormire di più” oppure che sei stressato. A volte la vera causa è un’alimentazione squilibrata, la mancanza di movimento o il fatto che non sei in verità/coerenza con te stesso. Dire che “sono stressato” non ti mette alla fine del percorso perché, forse, hai capito la causa, ma ti mette all’inizio di un percorso:

chi mi stressa, cosa mi stressa, perché mi stressa. Il passo successivo è chiedersi cosa cambiare affinché le situazioni che ti hanno portato allo stress vengano risolte. Solo a questo punto hai trovato le soluzioni: capire che sei stressato -e stop- ti porterà ad agire solo sul sintomo che ti darà un sollievo momentaneo, ma non risolverà la radice. Ma tu vuoi risolvere alla radice, vero?

Esempio aziendale

Immagina un'azienda con vendite in calo. La direzione pensa che il problema sia "il team commerciale non lavora abbastanza" e investe in più ore di telefonate o pressione sui venditori. In realtà, analizzando meglio, la causa potrebbe essere un prodotto non allineato alle esigenze di mercato, o un posizionamento poco chiaro.

Agire solo sul sintomo (forzare le vendite) peggiora il clima interno e non porta risultati. Paradossalmente e, molto probabilmente, si innescherà un circolo vizioso in cui la pressione porta a più errori e toglie tempo prezioso a capire come intervenire sulle cause per arrivare alle soluzioni.

Risultato? Ti lascio immaginare la scontata conseguenza di questo processo "tossico"

Metodo pratico per te

Per non cadere in questa trappola, puoi usare una tecnica semplice: i **5 Perché (5 Whys)**.

Ogni volta che individui un problema, chiediti almeno 5 volte "Perché?".

Esempio:

- Le vendite calano → perché?
- Perché i clienti comprano meno → perché?
- Perché trovano più valore in un concorrente → perché?
- Perché non comunichiamo bene il nostro punto di forza → perché?
- Perché non abbiamo mai aggiornato la strategia di marketing.

Ma qui ti chiedo la massima attenzione. Molti non te lo dicono ma io devo: ricordi che un mio pilastro è la Verità?

Ti spiego. Quante volte ti è venuta la brillante idea di rispondere alle 5 domande precedenti con ad esempio

- “è colpa del fornitore che...” oppure
- “il cliente è un rompiscatole...”.

Bene: stai accusando qualcuno e questa situazione potrebbe portarti un po' di sollievo, ma non hai colto assolutamente il segno. Il compito delle 5 domande non è dare le colpe o fare la caccia alle streghe ai responsabili: **devi capire dove migliorare non chi incolpare!** Quindi devi trovare le cause, solo ed esclusivamente le cause che, secondo te, hanno creato questa dinamica.

Se anche il cliente è un rompiscatole, cosa fai?

- Lo mandi a quel paese? => perdi un cliente che parlerà sicuramente male di te => cattiva pubblicità => calo delle vendite...
- Ingoi il rospo e non fai nulla perché “il cliente ha sempre ragione”? => Stai mentendo a te stesso perché non faresti così => attriti interiori => stress...

Mi chiederai: “quindi?”

Molto semplice: se tu sei in una data situazione, devi pensare alla tua responsabilità perché tu puoi cambiare te stesso, ma non puoi avere la presunzione di cambiare gli altri.

In pratica?

- Perché forse ho scelto un prodotto senza fare una attenta ricerca di mercato e ho scoperto che a nessuno interessa?
- Perché forse la mia strategia di marketing era troppo generale e non targettizzata?
- Perché ho dato per scontato che la tal persona avesse capito ciò che intendevo?
 - Mi sono sincerato che la tal persona abbia realmente capito?
 - Allora non darò per scontato nulla e devo essere più chiaro nelle mie comunicazioni e chiedere se la controparte ha capito



Questo è un esempio di come devi rispondere: ogni qualvolta il tuo target si sposta fuori da te per cercare un “colpevole” a cui scaricare il barile, fermati... stai sbagliando strada.

Arrivati a questo livello, hai individuato una **causa radice** su cui agire.

Takeaway finale

Non fermarti al primo ostacolo che vedi: spesso non è il problema vero, ma solo un segnale.

Chiediti “Perché?” più volte, scava a fondo, e troverai la radice.

Agire sul sintomo è come svuotare acqua da una barca bucata; agire sulla causa è **chiudere la falla**.



STRUMENTO 2 – LA REGOLA 80/20

Uno degli strumenti più potenti e al tempo stesso più sottovalutati nella pratica è la cosiddetta **regola 80/20**, nota anche come **principio di Pareto**. L'idea è semplice: **il 20% delle cause genera l'80% degli effetti**.



Non prendere questa regola come un **dogma assoluto** solo perché l'ha formulata Pareto o perché magari la cita Elon Musk in una sua intervista. È, prima di tutto, uno **spunto di riflessione** che ti aiuta ad arrivare al nocciolo della questione.

Devi focalizzarti su **cosa viene detto**, non su **chi lo ha detto**. Se un concetto risuona in te e ti offre una chiave per trovare la tua soluzione, allora la sua

utilità non dipende dal nome di chi lo ha divulgato. La genialità di una proposta può arrivare dal vicino di casa durante una chiacchierata, non necessariamente da un corso “rinomato” da migliaia di euro, dollari o franchi svizzeri.

L'importante non è la provenienza della regola, ma la tua capacità di farla diventare **strumento pratico** nella tua vita e nel tuo lavoro e soprattutto che ti porti ai risultati che hai in mente tu.

Se impari a riconoscere quel 20% che conta davvero, potrai ottenere risultati enormi risparmiando tempo, energia e risorse.

Il problema è che, nella vita come nel lavoro, siamo spesso trascinati da attività che consumano energie senza portare un impatto reale. Ci convinciamo che “fare tanto” significhi “fare bene”, quando invece la chiave è **fare meglio, con meno**.

Esempio semplice (vita quotidiana)

Immagina di avere la sensazione di non avere mai tempo per te stesso. Le giornate scorrono tra lavoro, impegni familiari, messaggi, email, social, mille distrazioni.

© 2025 **New Target SA – Luca Medici**. Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta.

Se osservi bene, scopri che **l'80% del tuo stress deriva solo dal 20% delle attività che svolgi**: controllare continuamente notifiche, dire sempre “sì” a richieste non prioritarie, rimandare le scelte importanti.

Viceversa, **l'80% del benessere che provi dipende dal 20% delle azioni giuste**: fare sport anche solo 30 minuti, dormire bene, dedicare 15 minuti di qualità ad ascoltare una persona cara, essere coerente con te stesso.

Non è questione di riempire le giornate, ma di selezionare e proteggere quel 20% che fa davvero la differenza.

Esempio aziendale

Un imprenditore nota che dedica infinite ore a riunioni, micro-dettagli e compiti che i collaboratori potrebbero gestire. La sensazione costante è: *“Lavoro sempre e non arrivo mai a niente.”*

Facendo un'analisi, emerge che **l'80% dei risultati economici dell'azienda arriva dal 20% dei clienti** e che l'80% dei problemi deriva dal 20% delle situazioni mal gestite (es. due fornitori poco affidabili, un processo mai rivisto).

Se l'imprenditore focalizza energie su quel 20% (clienti top, fornitori strategici, processi chiave) e lascia andare o delega il resto, scoprirà di liberare tempo e risorse, aumentando i risultati senza aumentare la fatica.

Metodo pratico per te

1. **Fai un elenco delle tue attività** (giornaliere o aziendali).
2. Dividile in base all'impatto: quali portano **risultati concreti** e quali sono solo “riempitivi”?
3. Identifica il tuo **20% ad alto valore per te**: quelle poche cose che spostano davvero l'ago della bilancia.
4. Impara a dire “no” o a delegare ciò che è nel restante 80% e non porta benefici reali.
5. Impara a essere coerente con te stesso: **sempre!**

⚠️ Una verità scomoda

Molti pensano di applicare l'80/20 ma in realtà restano intrappolati nel “fare tanto” per sentirsi produttivi. Il vero coraggio è **scegliere meno cose e farle meglio**. Non confondere il “fare” con il “concludere”: la tua agenda piena non è sinonimo di risultati.

Takeaway finale

La regola 80/20 non è solo un principio matematico, ma un modo di vivere e di lavorare. Individua il 20% che ti porta risultati, benessere e crescita, e dedica lì le tue energie.

Il resto? Taglialo, ridimensionalo, delegalo.

Ricorda: non sei definito da quanto fai, ma da **quello che fai bene e con coerenza**.



STRUMENTO 3 – LA MATRICE URGENZA/IMPATTO

Quante volte ti sei trovato in quella sensazione di corsa continua, in cui ogni cosa sembra importante, tutto appare urgente e tu non sai da dove iniziare? È una delle dinamiche più comuni sia nella vita personale che nel lavoro: avere una lista infinita di cose da fare e non riuscire a distinguere tra ciò che merita davvero attenzione e ciò che, se lasciato indietro, non cambierebbe nulla.

La verità è che non tutte le attività hanno lo stesso peso. Alcune portano conseguenze enormi se le trascuri, altre hanno un impatto minimo anche se le rimandi. Alcune ti danno soddisfazione immediata ma non muovono l'ago della bilancia, altre sono più difficili e scomode ma sono proprio quelle che ti cambiano la vita o il business.



Per mettere ordine in questo caos, esiste uno strumento semplice: la **Matrice Urgenza/Impatto**.

Cos'è la Matrice Urgenza/Impatto

È un modello di analisi decisionale che ti aiuta a classificare i compiti e le decisioni in base a due variabili:

1. **Urgenza** → Quanto tempo hai per agire? Quanto è imminente la scadenza o la conseguenza?
2. **Impatto** → Quanto valore genera (positivo o negativo) questa azione o scelta, nel medio-lungo termine?

	Alto Impatto	Basso Impatto
Alta Urgenza	Quadrante 1 Agisci Subito	Quadrante 2 Reazioni veloci
Bassa Urgenza	Quadrante 3 Pianifica	Quadrante 4 Evita o Delegalo

Questa matrice non è un gioco di logica, ma un **filtro mentale** che ti obbliga a fare chiarezza. Ti chiede:

👉 *“Sto dedicando tempo a ciò che davvero conta, o solo a ciò che urla più forte?”*

⚠ **Perché serve davvero**

Siamo spesso prigionieri dell'urgenza: rispondiamo subito a una mail, a una notifica, a un cliente arrabbiato. Ci illudiamo di essere produttivi, ma in realtà stiamo solo “spegnendo incendi” senza costruire nulla di duraturo.

O in altre parole se sei su una nave che affonda ti preoccupi di salvare i piatti e i bicchieri in credenza piuttosto di tappare il buco o di calare la barca di salvataggio. È un esempio estremo, ma a me piace farli perché lasciano il segno.

Allo stesso tempo, le cose ad alto impatto ma bassa urgenza (come formarsi, creare strategie, migliorare un processo) vengono continuamente rimandate perché non bussano alla porta con la stessa forza. Eppure, sono proprio quelle che cambiano le sorti di una vita o di un'azienda.

Esempio personale (vita quotidiana)

Immagina che tu abbia una lista piena di cose da fare:

- Pagare una bolletta che scade oggi.
- Rispondere a un amico che ti ha scritto su WhatsApp.
- Fare la spesa perché il frigo è vuoto.
- Prenotare una visita medica di controllo.
- Iniziare quel percorso di formazione che da mesi dici di voler fare.

Ora, se usi la matrice, ecco come apparirebbero:

- **Alta urgenza, alto impatto** → Pagare la bolletta oggi. Se non lo fai, rischi more o disservizi.
- **Alta urgenza, basso impatto** → Rispondere al messaggio WhatsApp dell'amico (può aspettare).
- **Alta urgenza, medio impatto** → Fare la spesa (se non mangi, non vivi, ma puoi gestirlo senza dramma).
- **Bassa urgenza, alto impatto** → Prenotare la visita medica, iniziare la formazione → queste sono le attività che trasformano la tua salute e il tuo futuro, ma non hanno la sirena che suona subito.
- **Bassa urgenza, basso impatto** → Scorrere i social, controllare le news ogni ora → attività drenanti che non ti danno nulla.

Che succede di solito?

Si passano ore nel quadrante dell'urgenza-basso impatto, e si trascurano i quadranti del vero valore.

E così la vita si riempie di “devo fare” che non cambiano nulla.



Esempio aziendale

In azienda questo meccanismo è ancora più evidente. Prendiamo una PMI che ogni giorno riceve richieste continue: un cliente che si lamenta per un dettaglio, un fornitore che ritarda una consegna, un collaboratore che chiede chiarimenti.

Il titolare si ritrova inghiottito da urgenze quotidiane:

- Rispondere subito al cliente arrabbiato.
- Correggere in prima persona un documento.
- Correre dietro a un fornitore in ritardo.

Cose da fare? Certo. Ma attenzione: sono **alta urgenza, basso o medio impatto**. Se anche le sistemi, domani si ripresenteranno uguali.

Quello che manca spesso è la dedizione alle attività **bassa urgenza, alto impatto**, come:

- Rivedere il modello di business per essere più competitivo.
- Formare e responsabilizzare il team, così non deve sempre intervenire il titolare.
- Introdurre un sistema di CRM che riduca le lamentele.

Sono attività che non gridano, non bussano con forza, ma sono quelle che davvero cambiano la traiettoria di un'azienda. Se non ci dedichi tempo, resterai prigioniero delle urgenze quotidiane, e ti sembrerà di lavorare tantissimo senza fare mai un passo avanti.

Metodo pratico per te

Ecco come usare la matrice nella pratica quotidiana:

1. **Scrivi la tua lista di cose da fare** (personali o aziendali).
2. Per ogni voce chiediti: è **urgente?** è **ad alto impatto?**
3. Colloca ogni attività in uno dei 4 quadranti.
4. Agisci così:
 - **Alta urgenza / alto impatto** → Fai subito.
 - **Alta urgenza / basso impatto** → Valuta se puoi delegare o ridurre.
 - **Bassa urgenza / alto impatto** → Pianifica tempo preciso in agenda, proteggilo.
 - **Bassa urgenza / basso impatto** → Taglia, elimina o limita.

Una verità che pochi dicono

Non è sempre facile stabilire cosa è ad “alto impatto”. Serve onestà. A volte ci auto inganniamo pensando che qualcosa sia fondamentale solo perché ci piace o perché ci fa sembrare occupati.

E qui entra in gioco la **responsabilità personale** (vedi il punto precedente):

- Non si tratta di dare colpe agli altri.
- Si tratta di riconoscere cosa dipende da te e dove stai scegliendo male le priorità.

Fare la lista è semplice, essere sinceri con se stessi lo è (molto) meno.

Errori comuni da evitare

1. **Confondere urgenza con importanza.** Solo perché qualcosa è urgente non significa che sia importante.
2. **Non proteggere il tempo per il quadrante “bassa urgenza / alto impatto”.** Queste attività devono stare in agenda con la stessa dignità di una riunione urgente.
3. **Accusare altri per il caos.** “È colpa del cliente, del collega, del fornitore”. La matrice serve a capire dove tu puoi migliorare, non a cacciare colpevoli.
4. **Pensare che la matrice sia un dogma.** È uno strumento, non una gabbia: usalo per chiarire, non per complicarti la vita.

Takeaway finale

La Matrice Urgenza/Impatto è come un faro nel caos. Ti obbliga a distinguere tra ciò che grida più forte e ciò che pesa davvero.

Ricorda:

- Le urgenze ti fanno correre, ma non sempre ti fanno crescere.
- L’impatto è ciò che lascia traccia nel tempo.

Se impari a vivere e a lavorare dedicando tempo al quadrante “bassa urgenza / alto impatto”, costruirai una vita e un’azienda più solide, meno caotiche e più coerenti con i tuoi veri obiettivi.

Non serve essere perfetti: inizia con un piccolo passo, scegliendo ogni giorno **una sola attività ad alto impatto** e portandola a termine. È così che il caos lascia spazio all’armonia.



STRUMENTO 4 – LE PICCOLE AZIONI IMMEDIATE

Se c'è una trappola in cui cadiamo tutti, è quella della **pianificazione infinita**. Aspettiamo il momento perfetto, cerchiamo la strategia impeccabile, passiamo settimane o mesi a “pensarci su”, e intanto il tempo scorre senza che nulla cambi davvero.

Il paradosso è che sappiamo benissimo cosa dovremmo fare, ma non lo facciamo. Il punto è semplice: **la differenza tra chi sogna e chi realizza non è la grandezza del piano, ma la capacità di fare il primo passo subito.**

Perché il primo passo conta più di mille piani

La mente ama l'illusione del controllo: quando pianifichiamo sentiamo di avere la situazione sottomano. Ma **pianificare senza agire è un modo elegante per rimandare.**

Il problema è che **la vita non è controllabile al millimetro**, semplicemente perché non siamo soli al mondo. Ecco perché iniziare con una piccola azione concreta vale più di cento ore spese a immaginare ogni dettaglio.

Un piccolo passo produce 3 effetti immediati:

1. **Interrompe l'inerzia:** passi da “fermo” a “in movimento”.
2. **Genera feedback reale:** capisci se sei sulla strada giusta non in teoria, ma nella pratica.
3. **Abbassa la paura:** quando inizi, ciò che ti sembrava impossibile diventa gestibile.



Esempio personale (vita quotidiana)

Quante volte hai detto: “*Devo mettermi in forma*”? Passi ore a leggere diete, guardare video di allenamenti, valutare palestre. Ti iscrivi a un corso online, scarichi un’app. E già lì spesso ti senti a posto! Poi? Dopo una settimana, sei punto e a capo, perché il piano era troppo ambizioso o perché non hai mai iniziato davvero.

La differenza la fa la piccola azione immediata. Ad esempio:

- Invece di aspettare di avere il programma perfetto, decidi che domani mattina esci a camminare 20 minuti.
- Non serve l’attrezzatura completa da runner professionista, bastano un paio di scarpe comode.
- Non serve cambiare tutto subito: una camminata al giorno rompe l’inerzia e crea un’abitudine.

E sai cosa succede? Dopo una settimana di piccole azioni, sei già una persona diversa. Non perché hai perso dieci chili, ma perché hai **dimostrato a te stesso che puoi iniziare**.

Esempio aziendale

Immagina un imprenditore che vuole rivoluzionare il marketing della sua azienda. Dice al team: “*Dobbiamo rifare il sito, aprire i canali social, creare una newsletter, lanciare campagne pubblicitarie, fare video professionali...*”.

Ottimo, sembra una grande visione. Ma passano i mesi e non succede nulla, perché il progetto è troppo grande, complesso, dispersivo. Tutti aspettano il “via” definitivo, ma nessuno sa da dove cominciare.

Ecco la svolta: invece di aspettare di avere il piano completo, il titolare decide di partire da una **piccola azione immediata**.

Ad esempio:

- Pubblicare un post concreto su LinkedIn o Instagram, con quello che già hanno.
- Fare una lista dei 10 clienti più importanti e chiamarli personalmente.
- Creare una semplice landing page, anche provvisoria, per raccogliere contatti.

Cosa cambia?

La macchina si mette in moto. Arrivano i primi feedback, il team sente energia, il progetto prende forma. Il piano complesso arriverà, ma intanto **l'azienda si muove**.

Metodo pratico per te

Ecco come puoi applicare questo strumento subito:

1. **Individua un obiettivo** (personale o aziendale).
2. Chiediti: *“Qual è la più piccola azione concreta che posso fare entro le prossime 24 ore?”*
 - Se vuoi scrivere un libro, la piccola azione è scrivere la prima pagina, non pianificare l'indice per tre mesi.
 - Se vuoi aprire un business, la piccola azione è parlare con un potenziale cliente, non fare un business plan da 80 pagine.
 - Se vuoi rimetterti in forma, la piccola azione è una camminata di 20 minuti, non comprare tutta l'attrezzatura della palestra.
3. Fai quella cosa, anche se sembra minuscola.
4. Domandati: *“Qual è la prossima piccola azione?”* e ripeti il ciclo.



Questo metodo è potente perché **trasforma l'azione in abitudine**. Non serve la motivazione perfetta: basta il gesto piccolo, ripetuto.

Una verità che non ti dicono

La verità è che la maggior parte delle persone **non inizia mai davvero**. Passano anni a pensare, a fare corsi, a pianificare. E alla fine rimane tutto sulla carta.

Perché?

© 2025 **New Target SA – Luca Medici**. Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta.

Perché c'è paura: paura di sbagliare, paura del giudizio, paura di fallire, paura di avere successo! Esatto molto spesso mi è capitato questo: una persona o un imprenditore aveva paura che ciò che sarebbe accaduto sarebbe stato troppo per lui/lei!

Allora è più facile rifugiarsi nella pianificazione infinita, che ti dà la sensazione di essere occupato senza esporti al rischio dell'azione.

Il problema è che **non agire è già un fallimento silenzioso**. La vita non cambia perché hai pensato bene, **ma perché hai fatto anche un piccolo passo**.

Errori comuni da evitare

1. **Aspettare il momento perfetto.** Inizia con quello che hai, da dove sei. Va bene la pianificazione, ma agisci!
2. **Pensare che una piccola azione sia inutile.** È la scintilla che accende il fuoco.
3. **Svalutare i risultati iniziali.** Anche una piccola vittoria va celebrata: è la prova che sei in movimento.
4. **Fermarsi al primo ostacolo.** Se la piccola azione non va come speravi, non significa che hai sbagliato strada: significa che hai ricevuto un feedback prezioso.

Un cambio di mentalità

Invece di chiederti *“Come faccio a raggiungere questo obiettivo enorme?”*, chiediti:

👉 *“Qual è il primo passo piccolo che posso fare oggi per arrivare lì?”*

Questo cambio di mentalità ti toglie il peso dell'impossibile e ti restituisce il potere del presente. Non serve compiere tutti i passi insieme: serve fare un passo alla volta.

Takeaway finale

Le piccole azioni immediate sono la chiave per trasformare idee e sogni in realtà.

- Spezzano l'inerzia.
- Ti danno feedback reali.
- Creano abitudini che crescono nel tempo.

Non aspettare l'occasione perfetta. Non serve il piano impeccabile. Fai la tua azione quotidiana, anche se sembra insignificante, perché **ogni grande trasformazione nasce sempre da un primo passo.**



STRUMENTO 5 – IL DIARIO DELLE DECISIONI

Ogni giorno prendiamo decine, a volte centinaia, di decisioni: cosa mangiare, che strada fare, come rispondere a una mail, come gestire un cliente, se investire tempo in un progetto o rimandarlo.

Alcune sono piccole, quasi automatiche; altre hanno un impatto enorme sul nostro futuro personale e professionale.

Il problema è che raramente ci fermiamo a **osservare come prendiamo le decisioni** e quali schemi ricorrono. Spesso reagiamo, più che agire: rispondiamo a stimoli, pressioni o abitudini senza chiederci davvero se quella scelta sia coerente con i nostri valori, obiettivi e risorse.

E qui entra in gioco uno strumento semplice ma potentissimo: il **diario delle decisioni**.



Perché scrivere le decisioni fa la differenza

Scrivere ti costringe a fare due cose che normalmente eviti:

- **Rallentare.** Invece di reagire d'impulso, ti fermi un attimo a mettere nero su bianco.
- **Osservare.** Quando scrivi, ti stacchi dall'immediato e puoi guardare la tua scelta da fuori, con più lucidità.

Il diario non è un esercizio scolastico, è un atto di consapevolezza. Ti aiuta a:

- Riconoscere i tuoi schemi ricorrenti (dove cadi sempre nello stesso errore).

- Capire cosa ti ha portato a una scelta (paura, abitudine, convinzione, pressione esterna).
- Valutare l'impatto delle decisioni nel tempo.

Esempio personale (vita quotidiana)

Immagina di essere in un periodo di forte stress. Ti trovi spesso a dire “sì” a richieste che non vorresti accettare: uscite che non hai voglia di fare, impegni extra, favori che ti pesano.

Se tieni un diario delle decisioni, ogni volta che dici “sì” puoi scrivere:

- Cosa mi è stato chiesto?
- Perché ho detto sì?
- Quale emozione mi ha guidato? (paura di deludere, bisogno di approvazione, senso del dovere...)
- Quale sarebbe stata la mia risposta autentica?

Dopo una settimana, rivedendo gli appunti, ti accorgi che la maggior parte dei tuoi “sì” è guidata dalla paura di deludere, non da un reale desiderio. Questo semplice atto di osservazione ti apre gli occhi: non è colpa degli altri, è una tua dinamica che puoi cambiare.

Esempio aziendale

Un manager deve decidere ogni giorno come gestire il proprio tempo: meeting, email, progetti, persone. Senza un metodo, rischia di riempire le giornate di attività che sembrano urgenti ma che non spostano davvero i risultati.

Tenendo un diario delle decisioni lavorative, può segnare:

- A cosa ho dedicato la maggior parte della giornata?
- Quali decisioni ho preso oggi?
- Perché le ho prese in quel modo?
- Quali conseguenze immediate hanno avuto?
- Quali effetti avranno tra un mese?

Dopo un mese di diario, il manager si accorge che il 70% del suo tempo è assorbito da riunioni poco utili, che prende decisioni “per non scontentare” e che raramente dedica spazio al pensiero strategico.

Questo tipo di consapevolezza è rivoluzionaria, perché permette di smettere di navigare a vista e iniziare a correggere la rotta.

Metodo pratico per te

Ecco come puoi costruire il tuo diario delle decisioni in modo semplice:

1. **Scegli un formato** (quaderno, file Word, app di note). Non importa lo strumento, importa la costanza.
2. **Ogni volta che prendi una decisione significativa**, annota:
 - a. Cosa devo decidere?
 - b. Quali opzioni ho?
 - c. Perché scelgo questa? (emozione, logica, abitudine, pressione)
 - d. Cosa mi aspetto come risultato?
3. **Rivedi le note ogni settimana**. Cerca schemi:
 - a. Sto decidendo per paura o per crescita?
 - b. Le mie scelte sono coerenti con i miei valori e obiettivi?
 - c. Sto agendo o reagendo?
4. **Aggiungi una nota di follow-up**. Dopo un mese, rileggo quella decisione: quali sono stati gli effetti reali?



Questo processo ti crea una “mappa mentale” del tuo modo di decidere.

Una verità che non piace

Tenere un diario delle decisioni mette a nudo te stesso. Ti mostra quando scegli per comodità, quando scappi da una responsabilità, quando ti lasci guidare dall’ego o dal bisogno di approvazione.

Non è facile da accettare. Molti smettono perché non vogliono vedersi davvero. Ma se hai il coraggio di guardarti in faccia, scoprirai una forza enorme: la libertà di cambiare i tuoi schemi.

Errori comuni da evitare

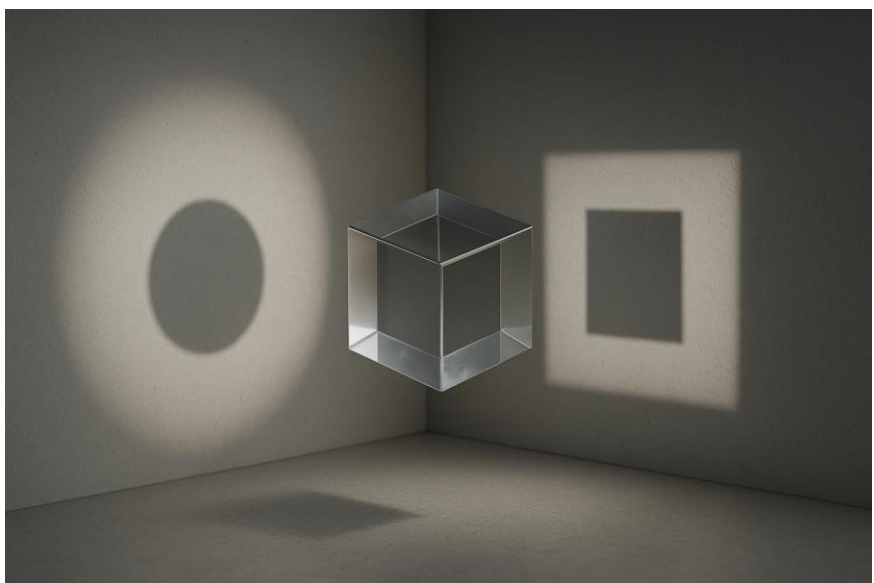
1. **Essere troppo generici.** Scrivere “ho deciso così perché mi sembrava giusto” non serve a nulla. Vai in profondità.
2. **Usarlo per giudicarti.** Non è un tribunale: non serve a colpevolizzarti, ma a conoscerti.
3. **Smettere dopo pochi giorni.** I veri schemi emergono solo dopo settimane o mesi.
4. **Non collegarlo all'azione.** Scrivere è utile, ma il passo successivo è correggere le scelte future.

Un cambio di prospettiva

Ogni decisione diventa così una **lezione**. Se una scelta porta risultati negativi, non è un fallimento: è un'informazione preziosa.

Il diario ti allena a pensare: *“Non ho sbagliato, ho imparato. Cosa mi insegna questa decisione?”*

E più ti eserciti, più sviluppi una bussola interna: la capacità di riconoscere subito quando stai per prendere una decisione incoerente.



Takeaway finale

Il diario delle decisioni non è solo uno strumento organizzativo, è un **allenamento di consapevolezza**.

- Ti insegna a fermarti prima di reagire.
- Ti mostra i tuoi schemi ricorrenti.
- Ti permette di crescere trasformando ogni scelta in esperienza.

Ricorda: non esistono decisioni perfette, esistono decisioni consapevoli. E quando impari a essere più consapevole, tutto cambia: la tua vita personale, il tuo lavoro, la tua azienda.

Ogni pagina del diario è un passo verso la **migliore versione di te stesso**.



CONCLUSIONE

Siamo arrivati alla fine di questa introduzione. E sottolineo di nuovo la parola: **introduzione**.

Quello che hai letto fin qui non è la soluzione a tutto, e non pretende di esserlo. È una raccolta di spunti semplici, diretti, che possono diventare subito **strumenti pratici** se decidi di applicarli.

La verità è che non esistono manuali universali o scorciatoie magiche: esistono solo **esperienze** da vivere, strumenti da provare, azioni da compiere.

Questi 5 strumenti che ti ho condiviso vogliono essere un **punto di partenza**, non un traguardo.

Un invito all'azione

Se c'è un filo conduttore che lega tutti i capitoli è questo:

👉 **non aspettare l'occasione perfetta.**

La vita non cambia con le teorie, cambia quando decidi di agire, anche con un piccolo passo. Non serve essere impeccabili, non serve avere tutto chiaro: serve il coraggio di iniziare.

Ecco perché ti invito a scegliere, già oggi, **uno solo dei 5 strumenti** e a metterlo in pratica. Non importa quale: ciò che conta è uscire dalla lettura e trasformare subito un concetto in azione.



Crescita continua

Se hai trovato utili questi spunti, sappi che qui hai letto solo una parte del percorso.

Ogni strumento che hai incontrato in questa guida è approfondito in altri **ebook e audiolibri** disponibili nel catalogo digitale sul sito di **New Target SA**.

<https://newtarget.ch>

© 2025 **New Target SA – Luca Medici**. Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta.

Lì troverai contenuti più dettagliati, esempi reali, esercizi guidati e applicazioni specifiche sia per la vita personale sia per il contesto aziendale e imprenditoriale.

Il mio obiettivo è accompagnarti con un approccio pratico, passo dopo passo, verso una vita e un lavoro più coerenti, efficaci e soddisfacenti.

Se hai bisogno di più

Può darsi però che, leggendo queste pagine, tu abbia pensato: *“Bello, ma io ho un problema concreto e urgente. Ho bisogno di una mano adesso.”*

Se è così, sappi che esiste anche un altro livello di lavoro: la **consulenza professionale su misura**.

Non esistono pacchetti preconfezionati validi per tutti: ogni persona, ogni azienda, ogni imprenditore porta con sé sfide e risorse uniche.

Per questo il mio approccio non è mai generico, ma un **abito cucito addosso**, costruito insieme a te, con l'unico obiettivo di ottenere i migliori risultati possibili.

Il prossimo passo

Questa guida finisce qui, ma il tuo percorso può continuare.

- Se vuoi **approfondire**: visita il catalogo digitale sul sito e scegli l'ebook o l'audiolibro che risponde meglio alle tue esigenze.
- Se vuoi **applicare concretamente**: valuta una consulenza 1:1, personale o aziendale, e iniziamo a lavorare insieme sul tuo caso specifico.
- Se vuoi solo **iniziare con leggerezza**: riprendi in mano uno degli strumenti che hai appena letto e mettilo alla prova già oggi.

La scelta è tua: sempre!

Messaggio finale

Ricorda: non esistono errori, esistono esperienze.

Ogni scelta, ogni decisione, ogni passo è un'occasione per crescere e per diventare la migliore versione di te stesso.

E se tu sei la migliore versione di te stesso, come pensi che possa essere la tua vita, il tuo lavoro, la tua azienda?

Io ti auguro che questo piccolo assaggio sia stato per te **un punto di svolta**, o almeno la scintilla che ti porterà a compiere il prossimo passo.

PERCHE' SCEGLIERE ME?

Sono pronto a darti strumenti, non illusioni.

👉 **Dico quello che faccio e faccio quello che dico. Sempre.**

Non troverai promesse vuote, ma coerenza tra parole e azioni.

👉 **Sì, mi interessa venderti un ebook.**

Sarebbe ipocrita dire il contrario. Ma la ragione profonda è un'altra: se la società in cui viviamo non piace a nessuno, lamentarsi non serve. Io, più di 25 anni fa, ho scelto di non restare fermo a criticare davanti a un bar o a una televisione (che non ho).

Ho deciso di sperimentare **prima su me stesso** il cambiamento, e poi di proporlo ad altri, affinché potessero avere strumenti concreti per cambiare a loro volta.

Perché la verità è semplice: **solo se il cambiamento avviene in te, la realtà attorno a te può cambiare.** Non è mai successo il contrario, se non passando dalla padella alla brace.

👉 **Da me avrai solo la verità.**

Se ho già una risposta cucita per te in questo momento, te la darò senza esitazioni. Se non ce l'ho, puoi contare sul fatto che la troverò: perché lo faccio da sempre, nella mia vita personale, nei miei progetti e nelle mie aziende. So di cosa parlo, perché l'ho vissuto.

✚ **Questo è l'impegno che prendo con te:** offrirti strumenti reali, nati dall'esperienza, per aiutarti a costruire la versione migliore di te stesso e della realtà che ti circonda.

A presto!



<https://newtarget.ch>