

Mentalità e Mindset

**TRASFORMA LA TUA
VITA... MA SE NON AGISCI
NON SERVE A UN C***O!**



Quello che davvero
conta è ciò che **fai**
ogni singolo giorno.



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

Capitolo 0	5
Capitolo 1	13
Mindset e Mentalità: definizioni a confronto	14
Capitolo 2: I tre pilastri: Verità', Coerenza, Azione	19
Verità: vedere la realtà per ciò che ci appare e non per come che vorresti che sia	20
Coerenza: allineare pensieri, parole e azioni	25
Azione: esecuzione concreta, misurabile, con feedback rapido	32
Il flusso Verità → Coerenza → Azione	39
Capitolo 3: Mindset ≠ Motivazione. Il ciclo Dopamina–Azione–Feedback	42
Mindset non è motivazione	43
Capitolo 4. Identità operativa: “Chi scelgo di essere per fare questo?”	51
Cos'è l'identità operativa (e perché decide tutto)	52
Micro-identità e ruoli: smetti di essere “uno solo”	52
Capitolo 5: Chiarezza. Obiettivo unico 30 giorni (metodo OSM: Outcome – Steps – Metrics)	59
1) Outcome — definisci <i>cosa</i> accadrà tra 30 giorni (non cosa “vorresti”)	60
2) Steps — definisci <i>come</i> ci arrivi (azioni minime ripetibili)	61
3) Metrics — misura se ci stai andando (e correggi rotta)	61
OSM in pratica: flusso giornaliero e settimanale	62
Capitolo 6. Abitudini a prova di realtà'. implementazione in 4 leve: trigger, tempo, energia, contesto	69
Approccio Flow Chart vs Approccio Procedurale	70
Come costruire il giusto approccio e le corrette abitudini	72
Conclusione	74
Esercizio: Costruisci la tua abitudine a prova di realtà	76
Capitolo 7. Decisioni rapide. Regole 2 minuti, 80/20, soglie di irreversibilità, “kill list”	78
1) La regola dei 2 minuti: svuota il collo di bottiglia	79
2) 80/20: scegli dove mettere l'ossigeno	80
3) Soglie di irreversibilità: decidere quando serve, aspettare quando conviene	80
4) Kill list: ciò che togli vale più di ciò che aggiungi	81
Il sistema quotidiano: Decisione Sprint 15'	82
Perché questo sistema funziona (anche quando sei stanco)	83

Trappole e come evitarle _____	84
Spinta all'azione (qui e ora) _____	84
Conclusione: Ora tocca a te _____	86

CAPITOLO 0

**TAKE
ACTION**

Premessa veloce (New Target style!):

Niente fuffa, niente scorciatoie, niente scuse. Questo non è un libro per chi vuole sentirsi dire che “va tutto bene” o che “basta pensare positivo e l’universo farà il resto”. Se sei qui, significa che vuoi ottenere risultati reali, tangibili e misurabili. E per questo serve un approccio diverso: 100% nella verità, lineare nella coerenza e inflessibile nell’azione.

Non aspettarti pagine di frasi motivazionali da appendere al muro. Non servono se a quelle frasi non fai seguire una azione coerente! Qui non ti offriamo un’illusione temporanea, ma un metodo concreto, fatto di regole semplici, strumenti chiari e disciplina quotidiana. Ogni concetto che troverai ha un solo obiettivo: portarti ad **agire oggi**, non “quando avrai tempo”, non “da lunedì”, non “quando sarai pronto”. Oggi. Perché il tempo che perdi a rimandare è tempo che nessuno ti restituirà.

Questo capitolo non vuole “motivarti”: vuole metterti nelle condizioni di agire nella verità e nella coerenza. Se non agisci, nulla cambia. Se non misuri, non cresci. Se non sei coerente, tradisci te stesso e il tuo potenziale. È un Manifesto, e come ogni Manifesto che conta, non è neutro: ti chiede una scelta, anzi una azione! O entri con la mentalità giusta e ti impegni ad applicare ciò che leggerai, o chiudi qui e risparmi tempo.

Per imprenditori e professionisti questo significa smettere di confondere l’attività con la produttività. Non conta quante ore passi in ufficio: conta se quelle ore creano risultati. Per i privati significa smettere di consumare contenuti su crescita personale senza mai mettere in pratica nulla. Accumulare idee senza azione è come costruire un magazzino pieno di strumenti e non usarne mai uno.

Il resto del libro si appoggerà a questo Manifesto. Senza queste basi ogni strategia successiva crollerebbe sotto il peso delle tue stesse incoerenze. Ma se accetti di giocare con queste regole ossia Verità, Coerenza, Azione, allora ogni capitolo successivo diventerà un potenziatore della tua vita e del tuo business.



La regola della facilità

Una regola fondamentale è questa: **deve essere facile da applicare.**

Facile non significa superficiale, significa **compatibile con chi sei** e con ciò che per te è naturale fare. Se l'azione che ti imponi è pesante, noiosa o lontana dalle tue inclinazioni, il risultato sarà sempre lo stesso: prima o poi mollerai.

Il sacrificio, certo, può portare a qualche risultato. Ma già la parola stessa – *sacrificio*, richiama immagini di fatica, dolore, sudore, rinunce. E, nella maggior parte dei casi, anche quando lo affronti con tutta la buona volontà, il risultato non arriva come speravi. Perché? Perché manca un **processo di compensazione**: se la gratificazione arriva solo alla fine, il percorso nel mezzo diventa un deserto senza premi. E lì, nel mezzo, è dove la maggior parte delle persone si ferma.

Per questo la facilità è essenziale: devi costruire un sistema fatto di azioni che non ti pesano, che senti naturali o che comunque non richiedono uno sforzo disumano per essere portate avanti. Questo ti permette di innescare il **primo ciclo di risultati**: e i risultati sono la benzina più potente per alimentare la costanza.

Un esempio concreto

Nella mia vita personale ho avuto la brillante idea di rompermi il femore in una caduta. Due interventi, mesi di dolore e tre utili “compagni” in titanio che mi porto ancora dentro al mio femore. La via classica? Riabilitazione con fisioterapista, visite dall'ortopedico, palestra.

Ora, domanda semplice: è più facile prendere la macchina, fare 10 km di traffico per andare in palestra, o iniziare a camminare attorno a casa?

La risposta è ovvia: la seconda. Nel primo caso avevo mille scuse pronte: traffico, orari, impegni, stanchezza. Nel secondo caso, nessuna. Bastava infilare le scarpe e uscire. Risultato? Ho iniziato a muovermi ogni giorno senza caricare di complessità un'abitudine che già di per sé richiedeva energia.

Ecco il punto: se imposti un carico di lavoro enorme, complesso, mai fatto prima, solo per “fare il bravo studente” seguendo alla lettera le istruzioni, la comodità vincerà quasi sempre. E quando la comodità vince, i risultati non arrivano. Alla fine, ti lamenti, perdi tempo e resti fermo.

Mindset senza azione = zero

Il mindset, l'attitudine, chiamalo come vuoi, è importante. Ma resta **aria fritta** se non c'è un'azione coerente che lo accompagna. Non solo: le azioni devono avere una componente di **piacere**. Perché, se quello che fai ti pesa, prima o poi smetterai di farlo. Praticamente sempre.



La verità è che **puoi fare al meglio solo ciò che ti piace**. Quando parliamo di “sacrificio”, stiamo in realtà dicendo che ci stiamo togliendo qualcosa, che stiamo rinunciando a una parte di noi stessi. Ma attenzione: se vivi costantemente nel sacrificio, significa che **non ti ami al 100%**. Stai sottraendo a te stesso per compiacere qualcun altro o per rispettare uno standard esterno.

E qui ti faccio una domanda scomoda: se tu non ti ami completamente, come puoi amare un'altra persona al 100%?

Se non hai esperienza reale di cosa significa **amare te stesso**, come puoi trasmetterlo agli altri?

Vittima o responsabile?

La verità è questa: è molto più facile fare la vittima e ricevere compassione che assumersi la responsabilità al 100% della propria vita. È più comodo delegare, dare la colpa al destino, agli altri, alle circostanze, piuttosto che **decidere davvero** per sé stessi.

Ma fino a quando resti nella logica della vittima, i risultati non arrivano. Appena passi dalla parte della responsabilità, invece, tutto cambia. Perché capisci che non serve forzarti con sacrifici inutili: basta iniziare con **azioni semplici, piacevoli e immediate**. Quelle che puoi fare oggi, senza scuse.

Sai quando agisci davvero e perché il mindset funziona?

Molte persone parlano di mindset come se fosse una bacchetta magica. In realtà, il mindset funziona solo quando incontra le condizioni giuste: quelle che ti portano **dall'intenzione all'azione** senza scuse. Ecco i quattro momenti in cui la trasformazione diventa inevitabile.

1. Evento traumatico (cambi prospettiva)

Un trauma ti ribalta la vita e ti obbliga a guardare la realtà con occhi diversi.

- **Esempio concreto (personale):** ti rompi una gamba come è successo a me. Finché camminavi davi per scontato la libertà di muoverti. Quando sei costretto a dipendere dagli altri per salire le scale o uscire di casa, capisci il valore di ogni passo. Dopo quell'evento, tornare a camminare non è più “un optional”, ma diventa la tua priorità assoluta e non dai più per scontato che ogni passo può portarti lontano.
- **Esempio business:** perdi il tuo cliente principale e il 40% del fatturato in un mese. Panico? Sì. Ma allo stesso tempo la botta ti obbliga a smettere di rimandare la diversificazione che stavi pensando da mesi. In tre settimane lanci un nuovo canale di vendita che prima avresti rimandato all'infinito.

2. Arrivi ad un punto che non hai nulla da perdere

Quando hai bruciato i ponti e non hai più alternative, l'azione non è una scelta: è una condizione di sopravvivenza.

- **Esempio concreto (vita privata):** ti ritrovi con zero soldi in conto e affitto da pagare. Non hai più l'opzione di “aspettare il momento giusto”: mandi CV, cerchi clienti, bussi a porte che avresti avuto vergogna di aprire prima. In quel momento la paura del rifiuto pesa meno della certezza del fallimento.
- **Esempio business:** sei in over-stock di merce invenduta. Ogni mese ti costa in magazzino più di quanto hai incassato. A quel punto ti inventi una campagna “liquida tutto” e piazzì stock a prezzo stracciato. Non guadagni, ma eviti di affondare. E da lì impari a gestire scorte in modo più snello.

3. Il “compenso” che percepisci subito è più alto delle difficoltà per arrivarci

L'azione diventa naturale quando i benefici immediati superano le fatiche necessarie. Non parliamo di sogni lontani, ma di gratificazioni vicine.

- **Esempio concreto (salute):** decidi di camminare 15 minuti al giorno. Non è che perdi 10 kg in una settimana, ma già dopo tre giorni noti che dormi meglio e sei meno nervoso. Quella gratificazione immediata pesa più della fatica di infilare le scarpe e uscire.
- **Esempio business:** ti imponi di fare una chiamata al giorno per prospect. Non firmi contratti subito, ma già dopo una settimana hai feedback concreti, email di follow-up, nuove connessioni LinkedIn. Non sei ancora ricco, ma percepisci che la macchina si muove, e questo ti tiene agganciato.

4. Hai un riscontro immediato sul risultato (o almeno sull'inizio)

Quando vedi subito un segnale che conferma che stai andando nella direzione giusta, la tua mente riceve carburante per continuare.

- **Esempio concreto (personale):** inizi a ridurre zuccheri. Dopo una settimana, hai meno gonfiore e ti svegli più leggero. Non sei ancora “in forma perfetta”, ma quel primo segnale ti basta per non mollare.
- **Esempio business:** pubblichi un contenuto sui social con una CTA precisa. Non diventi virale, ma ricevi 3 commenti e un messaggio privato da un potenziale cliente. Quel piccolo risultato tangibile ti dimostra che l'azione funziona.



La sintesi è chiara: **non agiamo quando capiamo, ma quando sentiamo.**

Quando l'urgenza, il dolore o la gratificazione immediata pesano più della fatica. Il mindset, da solo, resta teoria. Ma quando queste condizioni si attivano, diventa un acceleratore potente perché ti mette nella condizione di **fare subito**, senza rimandare.

Conclusione:

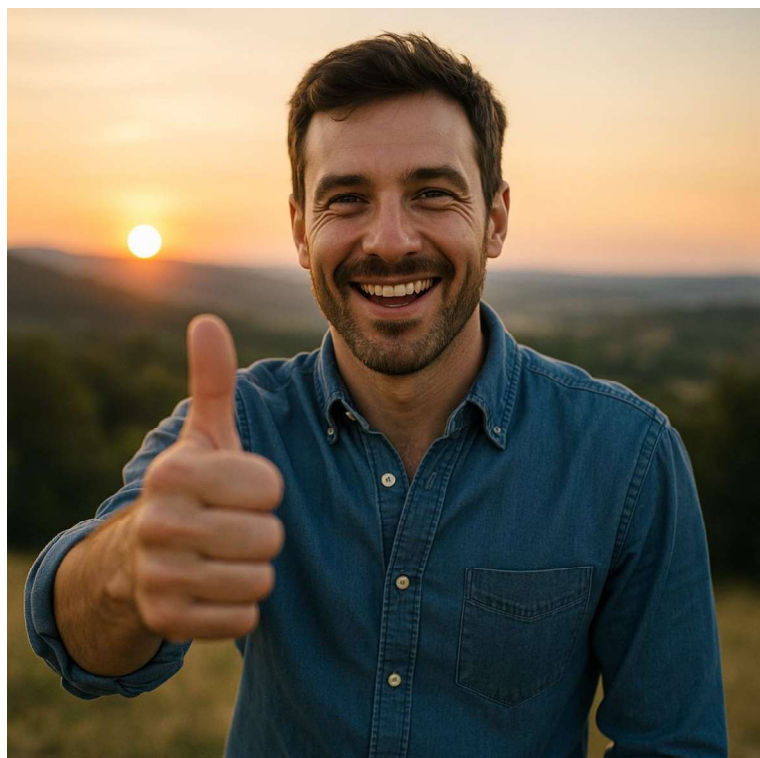
Quello che stai leggendo deriva dalla mia esperienza, perché solo chi ha vissuto davvero certe situazioni può insegnare e far comprendere. Le teorie senza pratica restano parole vuote: leggere cento libri non ti insegnerà a nuotare se non hai mai messo i piedi in acqua. Certamente la teoria e i concetti sono importanti perché la nostra mente ha bisogno di sintetizzare ed accogliere le informazioni per dare il via al processo di azione. Ma è solo tramite l'Azione che crei l'esperienza, e l'esperienza crea la tua vera evoluzione. Le parole vanno nel vento, le azioni rimangono: ricordalo sempre!

Chi “sa” ma non ha mai agito, non potrà mai mostrarti davvero come fare un passo avanti. Potrà raccontarti il percorso sulla carta, ma quando si tratta di sporcarti le mani e affrontare gli ostacoli reali, lì la teoria cade a pezzi.

Ti ricordi il discorso sull'amare se stessi? Vale lo stesso principio: se non sai cosa significa amarti, se non lo hai provato sulla tua pelle, non potrai mai trasmetterlo a un'altra persona. Allo stesso modo, se non hai mai agito, non puoi insegnare l'azione. Perché l'azione si impara vivendo, non spiegando.

Un maestro, in questo senso, non è colui che possiede la verità assoluta. Nessuno ce l'ha. Un maestro è chi ha già camminato su un pezzo di strada, ha sbagliato, ha corretto, ha trovato strumenti che hanno funzionato. E oggi può offrirti proprio quegli strumenti. Non ti sta imponendo “la verità”, ma ti sta aprendo una cassetta degli attrezzi che tu, fino a ieri, non avevi.

Io faccio lo stesso con te. Ti mostro ciò che ha funzionato per me, i metodi che ho applicato, gli errori che ho commesso per correggere il tiro ed arrivare dove volevo arrivare. E poi ti passo questi strumenti perché tu possa usarli, adattarli, trasformarli in qualcosa di tuo. Non servono per imitarmi, ma per **darti nuove possibilità concrete** che, prima di questo momento, forse non avevi nemmeno immaginato.



Ecco perché scrivo in questo modo diretto: perché non parlo da una cattedra, ma dal campo dell'esperienza. Perché so cosa significa cadere, rialzarsi e trovare un metodo che ti permette di andare avanti senza raccontarti favole.

Consideralo un **contratto operativo con te stesso**: ti impegni a dire la verità, a mantenere coerenza tra ciò che dichiari e ciò che fai, e soprattutto a trasformare ogni idea in un'azione verificabile. Solo così otterrai il vero cambiamento. Il resto, credimi, è rumore.

