

## INCORAGGIAMENTI

Inc. riferisce che Steve Jobs, quando prospettava ad un suo collaboratore un obiettivo di vera eccellenza, era costretto a sentire continue e determinate proteste circa la sua chiara impossibilità di realizzazione. Alle quali rispondeva: “Non aver paura, tu puoi farcela”. Questo si ripeteva più volte, con un maggiore e più dettagliato numero di dettagli. Ma la risposta continuava ad essere la stessa. Alla fine, ogni dettaglio diventava una sfida da discutere e da affrontare grazie ad una creata motivazione. Ottenere il convincimento non deve passare attraverso una situazione di ottimismo, ma quella di una reale discussione circa le innegabili difficoltà, fino ad un incoraggiamento insistente e produttivo.

### Commenti

Jobs conosceva le persone e sapeva convincerle ad accettare traguardi apparentemente impossibili e a raggiungerli con successo. Realtà e prevalenza sulla presunta sfiducia.