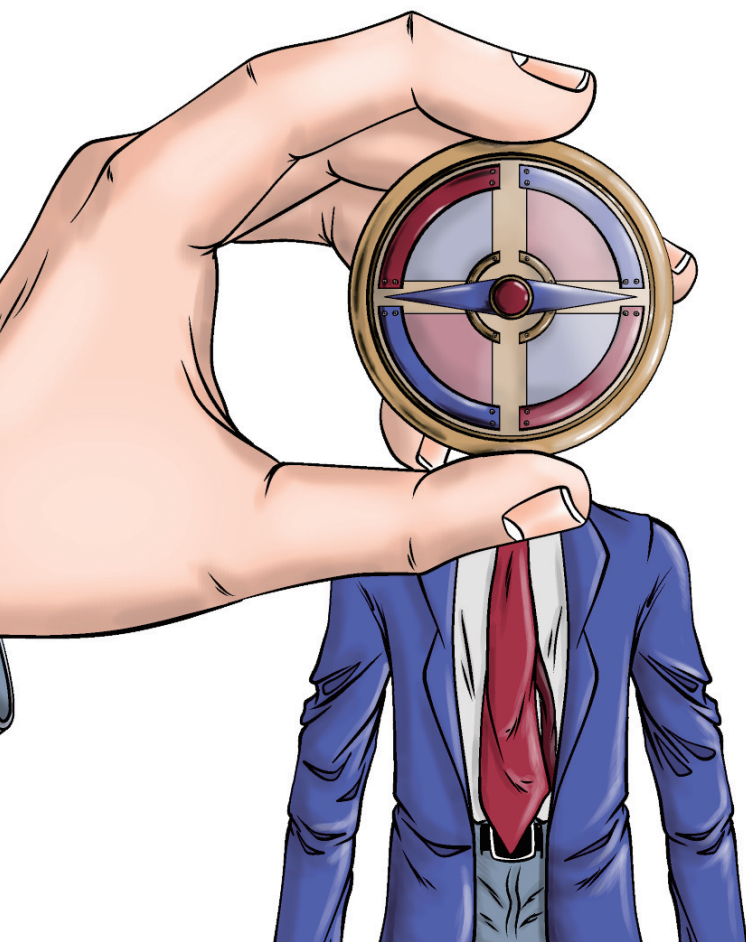


LORIS COMISSO

# PROTAGONISTA dei tuoi RISULTATI

Strategie per l'affermazione professionale e personale



**PROTAGONISTA  
DEI TUOI  
RISULTATI**

Loris Comisso

# **PROTAGONISTA DEI TUOI RISULTATI**

Strategie per l'affermazione professionale e personale

Titolo dell'opera in lingua originale  
**PROTAGONISTA DEI TUOI RISULTATI**

Sottotitolo

**Strategie per l'affermazione professionale e personale**

Copyright:

**Loris Comisso**

Via Brian, 76 – 33050 Precenicco (UD)

**E-mail:** [direzione@loriscomisso.it](mailto:direzione@loriscomisso.it)

**Sito:** [www.loriscomisso.it](http://www.loriscomisso.it) / [www.sipuocambiare.it](http://www.sipuocambiare.it)

[www.businessformula.it](http://www.businessformula.it)

Realizzazione e ideazione editoriale: **Loris Comisso**

Coordinamento progetto: **Loris Comisso**

Progetto grafico immagine di copertina: **Emanuele Dri**

Impaginazione: **Emanuele Dri**

Prima edizione: Novembre 2014

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte del libro può essere riprodotta o diffusa con un mezzo qualsiasi, fotocopie, microfilm o altro, senza il permesso scritto dell'editore.

**ISBN: 978 889 090 7449**

## **Testimonianze**

Mi mancava quella spinta in più per mettere in pratica ciò che già conoscevo... Loris mi ha aiutato FOCALIZZARE con chiarezza i miei obiettivi! Trovo questo percorso molto importante soprattutto per chi ha voglia di INTRAPRENDERE UNA NUOVA STRADA.

*(Martina G. – Infermiera Professionale)*

La mia esperienza con Loris è iniziata per CURIOSITA'. È stato molto interessante essere presente ai corsi e ai convegni. Mi ha dato molta SICUREZZA in me stessa e riesco a vedere l'obiettivo che mi ero prefissata in maniera CONCRETA e DECISA. Sono contenta di ciò che mi ha aiutato a migliorare.

*(Chiara B. – Addetta alle Vendite Geox)*

Ho seguito un corso di Leadership Personale e dopo questo corso riesco ad affrontare la mia vita personale e lavorativa in modo molto più SEMPLICE. Sono più APPAGATO di quello che faccio con meno sforzo di prima.

*(Mattia P. – Responsabile Tecnico Termokey spa)*

Volevo qualcosa in più da me ed ho deciso di intraprendere questo cammino. Dopo un anno e mezzo devo dire che oltre a trovarmi meglio con i miei colleghi e i miei clienti ho visto un INCREMENTO DEI RISULTATI. Devo dire che mi ha portato il grandissimo vantaggio di avere dei bellissimi rapporti con i miei figli, con mia moglie e con i miei amici. Sono andato per un motivo e poi ho beneficiato anche in altri settori in cui pensavo di essere apposto. Mi sento già RICCO...

*(Francesco A. – Family Banker Mediolanum spa)*

Uno arriva a 50 anni con le sue ESPERIENZE DI VITA e di comunicazione, poi frequenta questo corso e scopre un sacco di cose. Un nuovo orizzonte nei rapporti con gli altri e con sé stesso.  
*(Daniele C. – Impiegato Tecnico)*

Ti ringrazio tantissimo delle belle parole. Peccato che il corso era di poche ore, ci volevano di più e forse un po' meno persone.  
*(Andrea P. – Responsabile Commerciale)*

MERAVIGLIOSO. Loris mi ha regalato una coccola per il mio futuro.  
*(Massimo P. – Consulente Marketing)*

Da quando vi conosco ho cominciato ad IMPARARE argomenti ed aspetti della comunicazione, che mi riguardano da sempre, ma di cui non sapevo nulla della loro importanza, dinamica e gestione. Un po' alla volta, mi confermo che "cambiare si può" e SI DEVE! Me lo confermo parlando con le persone, vecchi amici, colleghi di lavoro e di politica. E' una conferma che tantissime persone non sanno che si deve cambiare e che sbagliando aspettano che gli altri risolvano la crisi...

*(Franco V. – Imprenditore Autonomo)*

Buongiorno! Ho cominciato da subito a mettere in pratica i preziosi consigli appresi nel tuo corso e ho avuto già dei buoni RISULTATI. Che dire? Con la tua professionalità e la tua simpatia, il corso è stato un passeggiata. Grazie!

*(Giovanni B. – Manager Supermercato)*

"FORMIDABILE", perché ha dato forma concreta alle mie abilità.

*(Rudi P. – Agricoltore Autonomo)*

È stato molto DIVERTENTE uscire dagli schemi e cambiare modo di vedere.

*(Caterina K. – Consulente di Immagine)*

OTTIMO. Non sono mai entrata in comunicazione con le mie emozioni come in questi giorni e in più ho acquisito tante chiavi per migliorare la qualità della mia vita.

*(Marina P. – Commerciale Vendite)*

Ti sono molto grato per il modo con cui hai tenuto questo corso, rendendolo molto interessante e COSTRUTTIVO, per la tua professionalità e soprattutto per la tua pazienza e disponibilità.

*(Giovanni G. – Ingegnere)*

Grazie, è stata una bella ESPERIENZA, rimarrà nella nostra memoria fra le cose belle.

*(Pamela S. – Fotografa)*

Ti ringrazio di cuore per le EMOZIONI che porterò per sempre con me e soprattutto per la tua capacità e competenza dimostrata.

*(Jessica B. – Addetta alle Vendite)*

Grazie mille per gli stimoli dati in modo LEGGERO e divertente e allo stesso tempo serio e professionale.

*(Enrico S. – Direttore Generale)*

Approfitto dell'effetto post-corso per ringraziare della competenza, della PAZIENZA, della gentilezza con cui hai condotto questo gruppo alla crescita!

*(Luisa P. – Consulente Immobiliare)*

ENTUSIASMANTE. Per contenuti, coinvolgimento e i diversi “Motti” lanciati per far scattare delle scintille.

*(Donatella F. – Account Manager)*

I CAMBIAMENTI sono stati, per quel che mi riguarda, evidenti e consapevoli.

*(Luisa M. – Responsabile HR)*

Questo corso per me è stato “STREPITOSO”, parole, frasi, metafore mi stanno accompagnando ogni giorno.

*(Margherita M. – Commessa)*

Grazie per le preziose segnalazioni e utili consigli. Ancor di più per le tue sensazioni, che fanno crescere in me l'importanza di mettersi sempre in gioco per MIGLIORARE e migliorarsi. Non si finisce mai di apprendere concetti positivi. Il corso è stato super-interessante, grazie alla tua formula e alla tua persona, che è riuscita a trasmettere valori forti e positivi, unendo cose pratiche e SEMPLICI a emozioni vive e sincere.

*(Deborah L. – Operaia Specializzata)*

ECCELLENTE, dopo solo 3 lezioni sono riuscita a comunicare con mio padre; con lui non avevo un rapporto e tantomeno comunicazione.

*(Tanja D. – Addetta Vendite)*

Mi è piaciuto molto, mi ha effettivamente dato gli strumenti per migliorare. A casa torno felice e anche ILLUMINATA!!!

*(Laura S. - Cassiera)*

Usando il Vocabolario Trasformatore  
FANTASTILIARDICO!!

*(Ivana D.P. – Geometra)*

STREPITOSO. Mi ha fornito tanti tasselli per lavorare e arricchire migliorando la mia vita e il mio linguaggio interiore.

*(Simonetta L. – Infermiera Professionale)*







## INDICE

<b>Introduzione</b> .....	Pag. 12
<b>Capitolo 1: Scoprire</b> .....	Pag. 27
<b>Capitolo 2: Progettare</b> .....	Pag. 45
<b>Capitolo 3: Esplorare</b> .....	Pag. 85
<b>Capitolo 4: Rinforzare</b> .....	Pag. 111
<b>Capitolo 5: Realizzare</b> .....	Pag. 153
<b>Conclusioni</b> .....	Pag. 187
<b>Risorse</b> .....	Pag. 192
<b>Chi sono</b> .....	Pag. 204

## INTRODUZIONE

Sempre più titolari d'azienda, manager, dirigenti, quadri, responsabili, liberi professionisti e tutti coloro che in ruoli diversi, hanno ambizioni di successo professionale, si trovano di fronte a una corsa a ostacoli chiamata "Business".

Un contesto, quest'ultimo, che negli ultimi anni sta cambiando innumerevoli dei suoi meccanismi e sta riscrivendo nuove regole del gioco.

Nonostante molte delle figure che ricoprono ruoli di responsabilità siano in teoria e sulla carta preparate, esperte, informate e studiate, le difficoltà prendono il sopravvento e governano la quotidianità. In particolar modo, la sfida da affrontare per ognuno di loro in mezzo al ciclone, è quella di dare una direzione al proprio avanzare e coinvolgere chi li circonda a farsi seguire. Allineando così facendo, in un continuo divenire, obiettivi aziendali e obiettivi personali di coloro che giocano a fare business. Sempre di più è necessario dare un nuovo significato all'espressione "Fatti gli Affari tuoi".

Perché equilibrio e assenza di annichilimento sono nel bel mezzo del ciclone e non all'esterno dove, sappiamo tutti, c'è devastazione e caos. Non ci sono più le carote, sottoforma di soldi, a far correre gli asini e il bastone, sottoforma di ricatto, innervosisce chi lo subisce, senza ottenere successi tangibili e risultati ripetibili nel tempo. In più, quest'ultimo modello di gestione delle risorse

umane, sembra ormai non funzionare più in gran parte del business.

Cosa devono e possono fare titolari d'azienda, manager, responsabili e coloro che hanno l'aspirazione a "fare il salto"?

O meglio ancora, ci si guarda sorpresi e ci si chiede dove sono finiti i condottieri di una volta?

Coloro che con lo sguardo incutevano un sano timore percepito da chiunque?

Quelli che erano capaci di decidere?

Dove sono nascoste le persone in grado di lasciare l'impronta del loro passaggio?

Tu, silenzioso scrutatore del mondo del lavoro, quando ti trovavi di fronte a esseri umani di questo calibro, li seguivi anche bendato, perché avevano risorse che altri non avevano. Quelle risorse le vedevi, le capivi, le sentivi, le percepivi; erano nell'aria e non venivano messe in discussione. Quelle risorse non avevano un nome specifico e non le toccavi ma in cuor tuo e grazie alla tua intuizione, comprendevi con assoluta certezza che erano presenti e che avevano il loro effetto.

Non sapevi il motivo preciso ma ti veniva naturale ammirarli, seguirli, ascoltarli e prenderli ad esempio. Magari non erano simpatici ma non era una qualità che veniva richiesta, perché ti sentivi al sicuro dietro la loro capacità e decisionalità e mai come ora, la risposta alle numerose domande poste sopra è:

***I manager devono studiare da Leader e creare l'esperienza della Leadership!***

Spesso, nell'intraprendere un percorso in questa direzione, la complicazione è a monte, per la manifesta assenza di competenze specifiche in materia e anche chi ha la preparazione, non sa cosa

vuol dire essere un Leader riconosciuto. Diventa manifesta, l'atavica difficoltà dell'essere umano di trasformare in realtà quello che ha nella testa. Fare l'alchimista di se stesso. Si predica bene e si razzola male, o peggio ancora, si predica nel deserto sperando di trovare discepoli disposti a inchinarsi alle lusinghe, perché i seguaci sono già scappati da tempo e dal tempio.

Si frequentano corsi e si seguono percorsi di formazione ma spesso gli stessi, permettono solo di alimentare il proprio "ego" personale e il fastidioso atteggiamento del presuntuoso mascherato da tuttologo.

Così possiamo presentarci e apparire al mondo più belli e più preparati ma poi nella realtà, essere percepiti come arroganti e fuori luogo, così facendo non avere impatto su ciò che ci circonda e senza cambiare le sorti nostre e delle strutture per le quali siamo chiamati a lavorare.

L'incongruenza prende la scena, diventando la protagonista indiscussa di quel palcoscenico che gli esperti di settore o anche solo coloro che lo osservano da fuori, chiamano "Business". Un business fatto da maschere di cera e sembra che in questo mondo di cartoni animati e non di persone reali, i giusti si sentano sbagliati e i sbagliati si sentano giusti.

Forse per qualche scherzo del destino il regista di tutto ciò è Walt Disney, o siamo tutti coinvolti in un mega Grande Fratello e si sono solo scordati di comunicarcelo?

Spero che dall'alto dei suoi sogni realizzati, il Signor Walt Disney non venga a soffiarmi nei capelli per essermi permesso di accostarlo al Grande Fratello. Caro lettore, questa voleva solo essere una provocazione scritta sotto i tuoi occhi.

Guardati bene allo specchio e sii sincero con te stesso: ti senti un leader?

Gli altri ti seguono e desiderano trascorrere del tempo con te,

perché per loro diventa un motivo per arricchirsi come esseri umani?

Lasci il segno dove passi o passi inosservato?

Hai la capacità di dimostrare quanto vali con i risultati e non con le parole?

Fai il politico e racconti favole?

Hai una percezione tangibile dell'impatto del tuo valore sulla realtà che ti circonda?

Hai ben chiara la differenza fra svolgere un'attività e portare a casa un risultato?

Se la risposta è “No”, puoi stare tranquillo perché sei in buona compagnia e questo non lo dice solo la mia esperienza in top aziende degli ultimi 15 anni con i migliori manager in circolazione. Lo affermano con certezza le statistiche e gli esperti in materia e senza tanti giri di parole.

La fotografia di questo scenario che ne esce, stile Polaroid, è limpida ma dura e inesorabile, sbiadita e preoccupante in prospettiva e soprattutto i colori sono il bianco e il nero.

Fraasi come

*“Il manager italiano come leader è mediamente pessimo” oppure “Fare emergere dei leader in Italia è molto più difficile che altrove, perché una leadership effettiva richiede una forte componente di qualità delle persone e quindi una selezione, mentre l'Italia ha una cultura più di relazioni e di clientelismo” oppure “Siamo orientati alla conservazione e al mantenimento delle posizioni di rendita: esattamente il contrario della leadership, che è la capacità di affrontare le nuove sfide e andare verso il cambiamento”* sono solo alcuni dei commenti più godibili che negli ultimi mesi ho letto dagli esperti di settore.

Lascio a te immaginare il resto delle considerazioni, di sicuro ancora più lapidarie.

Considerazioni che sembrano confermare il detto che “Leader si nasce e non si diventa”, eppure la caratteristica comune dei pochi Leader che ancora ci restano è esattamente comune a tutti loro: non sono nati Leader.

Per fortuna il mondo sta cambiando con dei passi a volte lenti, in particolare nella mentalità delle persone, ma inesorabili.

Tant'è vero che sull'argomento e nello scenario complessivo fin qui descritto, c'è anche qualche buona notizia.

**Prima buona notizia:** siamo consapevoli e ci rendiamo conto. La consapevolezza è il primo tassello necessario, perché se sei consapevole lo puoi gestire ma se non lo sei, è la situazione che gestisce te.

**Seconda buona notizia:** leader si diventa o almeno si può fare qualche progresso e per questo punto, garantisco di persona vista la mia storia personale. Su questa affermazione ci metto il bollino blu a certificazione: da bracciante agricolo, a titolare d'azienda di formazione, sviluppando innovazione.

**Terza buona notizia:** nessuno è escluso, è alla portata di tutti. Ci sono persone che hanno carisma e sono senz'altro avvantaggiate, ma anche l'introverso può imparare a gestire meglio le persone, a comunicare in maniera più efficace.

A essere Leader e non ad avere una posizione da Leader. Sono due cose completamente diverse.

Da questo punto di vista, il mondo è già cambiato. Se prima i leader erano condottieri che utilizzavano la forza e facevano valere le loro ragioni, ora anche senza l'utilizzo dell'autorità, è possibile proiettare e spingere noi stessi in ruoli di responsabilità. Diventare un esempio da seguire.

Se non devi farlo per la tua azienda, puoi farlo per un'altra, che è la tua famiglia e che da te si aspetta tutto questo e molto di



più, con dei collaboratori molto speciali che sono le persone che ami. Partendo dal presupposto che dal punto di vista concettuale “azienda” significa un’organizzazione di persone e mezzi finalizzata alla soddisfazione di bisogni individuali, possiamo considerare anche i nostri cari all’interno di un quadro così concepito. Anche se poi è lo strumento che viene utilizzato a tal fine, che cambia e ne fa la differenza.

Hai letto bene, l’ambizione di diventare Leader è alla portata di tutti. Oltreoceano su questo fronte, ci si è già spinti ben oltre. L’autorevole “Time” ha già scritto nero su bianco che i timidi saranno i leader del futuro, snocciolando pure a supporto esempi di successo del calibro di Warren Buffett, Bill Gates e Larry Page. Se ancora non ci credi, fai bene! Credi a ciò che già c’è nel mondo. Quando raccogli informazioni, utilizza sempre il pensiero critico e verifica tutto. Non farti influenzare solo da informazioni a senso unico; in questo momento storico, più di ogni altra volta, è necessario un pensiero sistemico, oltretutto farsi delle domande e mettere dubbi.

Una qualità dei più grandi leader è che hanno una caratteristica oggettiva che li accomuna. Nessuno di loro è nato leader.

La Leadership è un attributo e a volte ti chiede di avere gli attributi; è un processo che s’impara con disciplina nel tempo. Nelson Mandela non è nato Nelson Mandela, Steve Jobs non è nato Steve Jobs, Madre Teresa di Calcutta non è nata Madre Teresa di Calcutta, Barack Obama non è nato Barack Obama e Papa Wojtyła non è nato Papa Wojtyła. Ognuno ha attraversato la propria strada, sviluppando i passaggi necessari a superarla.

Lo so a cosa stai pensando. Provo a misurare la mia intuizione e mi azzardo a prevedere che tu, che mi stai leggendo su questa pagina, sei sveglio e mi hai colto in flagrante. Nella tua testa è passata l’idea che ho citato tutti stranieri e non ho nominato alcun

italiano. In realtà di italiani ce ne sono parecchi e spesso fanno parte proprio del mondo degli affari: Renzo Rosso o meglio sia Mr. Diesel, Enzo Ferrari, Ferruccio Lamborghini, Leonardo Del Vecchio o meglio sia Mr. Luxottica, Mario Moretti Polegato o meglio sia Mr. Geox, giusto per citarne alcuni. Li conosci?

E tu, sei nato leader? Se non hai il pedigree da leader non preoccuparti, te lo puoi costruire come hanno fatto queste persone e tanti altri. Il mondo si sta trasformando e nei momenti di cambiamento ci sono importanti opportunità per chi sa coglierle. Ora, a differenza di una volta, chiunque, anche i singoli senza nome e fama possono lasciare il segno nelle aziende dove mettono piede e per “lasciare il segno”, non significa stipendi da favola e risultati negativi ma intendo far fare il salto di qualità alle aziende stesse, diventare, grazie ai propri risultati, dei “mai licenziabili”.

Introversi o estroversi, simpatici o antipatici, belli o brutti, laureati o non laureati poco importa; tutti noi ci accontenteremmo di avere manager e responsabili con tassi di leadership almeno sufficienti. Non ho scritto “eccellenti” ma “sufficienti”.

Mi torna buono il modo di dire “meglio di niente”, visto il livello insoddisfacente ma non facciamoci fregare dal detto “mal comune mezzo gaudio”, perché dal punto di vista comunicativo significa adattarsi a uno standard qualitativo alquanto basso. Abbiamo bisogno di persone stra-ordinarie. Tu dove vuoi stare?

Se relazioni e clientelismo si concentrano all'esterno, al suo interno, qual è il limite che impedisce di eccellere a un leader?

La risposta sta negli attributi. Nel linguaggio da strada si direbbe che non hanno le “palle”. Non osano abbastanza!

Stipendio e posto fisso vengono prima delle possibilità di carriera e di sviluppo delle opportunità. Preferiscono camminare a passo felpato verso il successo professionale, piuttosto che andargli incontro correndo.

Hai notato cosa succede? Di frequente accade che incalzati dalla crisi e dai cambiamenti si attaccano al posto di lavoro, rinunciando a pensare a ulteriori avanzamenti di posizione o responsabilità. Così rifuggono il rischio ma si inabissano nella staticità e colorano le loro abitudini quotidiane di ruggine, sprofondando nella loro poltrona prodotta in pelle umana e se non basta, si proteggono con la loro targa fuori dalla porta, come in un famoso film anni '80.

Il tutto condito da ignoranza e mancanza di consapevolezza di sé, per la serie: non si rendono nemmeno conto.

C'è difficoltà a distinguere persino le aree in cui poter affermare "Sono Bravo!", dalle aree che "Posso Migliorare!", a quelle in cui "Faccio Schifo". È normale sopravvalutarsi o sottovalutarsi, senza mezze misure. Questo li porta lontano dal comprendere quali siano i passi da fare per raggiungere una dignità meritocratica.

Le tre caratteristiche che per i manager italiani sono più importanti per il loro ruolo di responsabilità, sono le "capacità comunicative", "l'autonomia e responsabilità di ruolo" e "le doti relazionali".

Cosa manca? L'hai notato? Gli ingredienti principali. È come fare una crostata alla marmellata senza uova e marmellata. Una bella sfida sviluppare questa ricetta, non trovi?

Vengono messi in secondo piano elementi e processi quali la "leadership", le "competenze interfunzionali", la "gestione e motivazione delle risorse gestite", "l'orientamento al cambiamento" e "l'orientamento al risultato".

In altri termini, la capacità di comunicare ma anche di "muoversi", reperendo appoggi nelle cordate e alleanze aziendali, viene ritenuta più caratteristica del ruolo che non le competenze. Chissà perché?

Questo fattore non è in sé da leggere come negativo del tutto. Tieni conto che questi professionisti stanno a metà tra chi decide

le strategie e chi le mette in pratica. La capacità di comunicare diventa fondamentale proprio per poter trasferire quelle decisioni e renderle operative. D'altronde il focus è rivolto in altre direzioni e su cosa punta un manager quando cerca un lavoro?

Prima di tutto sul livello della retribuzione fissa, poi sulla sicurezza del posto e poi ancora sulla possibilità di carriera.

Minor importanza danno invece ai contenuti del lavoro, alle opportunità di formazione e sviluppo, alla reputazione dell'azienda o alla possibilità di carriera internazionale. Quest'ultima, nello scenario della globalizzazione della competitività e della complessità attuale, diventa sempre più presente nello scenario di aziende di un certo livello. Persiste poi la tendenza a privilegiare i benefit di status, come ad esempio l'auto aziendale e le indennità di vario genere; è vero che al primo posto collocano i privilegi connessi ad assistenza sanitaria e previdenza, subito dopo però, mettono l'auto. Fanno passare come interesse la macchina, prima dei servizi alla famiglia quali asili nido o borse di studio. Nella sostanza pensano prima alla convenienza e poi alla prospettiva.

Come possono essere leader coloro che lavorano concentrati a essere retribuiti per ciò che fanno e per il tempo che lavorano e pretendono in premio, con fare prezioso, auto e privilegi?

In tutto questo scenario manca il risultato del proprio operato, laddove il risultato economico positivo a tutti i costi, è di questi tempi sempre più difficile da raggiungere per un'azienda.

A condizionarne l'andamento può essere spesso il valore personale di un manager, la sua capacità di essere leader nei momenti che contano. Perché è nei momenti che contano che si manifestano le persone di valore. Anche i tacchini volano quando c'è vento a favore. Sempre più attenta diventa, quindi, la valutazione del cosiddetto "DNA" del manager, per centrare in modo efficace gli obiettivi prefissati ma il mondo lo sta già dimostrando e leader si diventa, non si nasce.

Voglio essere sicuro che dopo la lettura di questo libro, la prima cosa che farai è prendere te stesso e condurre la tua persona in un nuovo capitolo della tua vita professionale e personale: lasciare il segno dove cammini.

Non perché stai camminando sul pantano o sulle uova ma perché ti muovi e smuovi tutto intorno a te, il tuo contesto dipende da te e non tu da lui.

Una performance eccellente si può ottenere potenziando le aree di competenza che già si posseggono. Si è dimostrato dopo anni di ricerche, che i manager bravi hanno un impatto positivo sulla riduzione del turnover, decisivo sul fatturato, talvolta raddoppiandolo e migliorando la soddisfazione del cliente.

Per rendere più brillante un professionista, bisogna insistere sui punti di forza e non farlo invece concentrare in ciò che non funziona.

Nell'attuale momento di crisi, il leader vincente è quello partecipativo rispetto al carismatico. In questo scenario, più simile a un oceano in burrasca, siamo tutti nella stessa barca e chi rema contro rischia di essere buttato in mare.

Un manager in grado di far vivere i valori aziendali, i propri concetti ai collaboratori anche in sua assenza e che sia talentuoso, multiculturale e capace di intrattenere relazioni a tutti i livelli, è ciò di cui il business ha bisogno. Elementi distintivi che gli permettono poi nel tempo di arrivare in posizioni importanti e di prestigio.

In passato è capitato a Steve Jobs di passare dal nulla di un garage, a innovatore del XXI secolo. È capitato a Enzo Ferrari, scartato da meccanico alla Fiat, diventare creatore di quello che ora è il marchio più forte al mondo. È capitato a Ferruccio Lamborghini modellare l'azienda, dai trattori, ai bolidi fiammanti, diventandone un punto di riferimento per entrambi i settori. È capitato a Leonardo Del Vecchio, orfano di genitori fin da subito,

a portare in alto la Luxottica.

Ed è capitato anche a me, da raccoglitore di mele prima e operaio poi, di riuscire a trasformare me stesso in un manager e formatore seguito e stimato.

Eppure ero un brutto anatroccolo, introverso e scorbutico, che si faceva prendere da emozioni come rabbia e paura e con il quale era difficile relazionarsi. Eppure, cambiare si può, migliorare si può, diventare leader si può, in particolare leader del nostro mondo e impattare su di esso e su chi e cosa ci circonda.

Da dieci anni ormai, rabbia, risentimento, ostilità, sensi di colpa e paura di perdere hanno lasciato il posto a passione, sicurezza ed entusiasmo nel raggiungere i miei obiettivi, i miei desideri e i miei sogni. Se poi talvolta, ritornano a bussare certi stati d'animo, ho acquisito la capacità di gestirli. Sto accennando alla mia vita, non per farti vedere quanto sono bravo ma per dimostrarti concretamente che sono un navigatore e ricercatore di risultati, ne ho già raggiunti parecchi e ho esperienza di come si fa. Se ci sono riuscito io, ci possono riuscire tranquillamente tutti, anche tu!

Il mio esempio vuole inoltre dimostrarti che è possibile riuscire a distinguerci, a cogliere le opportunità, a essere o a ritornare a essere delle persone entusiaste di ciò che realizziamo, a migliorare la nostra posizione professionale, a credere in quello che facciamo, a creare un mondo in cui gli altri sono un elemento imprescindibile o semplicemente migliorare ciò che ciascuno di noi è. Non importa se preferisci la destra o la sinistra, se credi all'inferno o al paradiso, se scegli il passato o il futuro perché la cosa più importante è credere e investire in se stessi.

Io voglio prenderti per mano, manager ancora poco persuaso e timoroso, scortarti come si fa con le celebrità e accompagnarti nella fantastica avventura che è questo libro.

Ti seguirò passo dopo passo, perché diventare protagonista dei

tuoi risultati si può. Ti invito ad avere fiducia, anche solo per scherzo e per scherzo ti invito a credere che è facile, se a prenderti per mano c'è uno che l'ha già fatto e che è esperto.

Se vai nel deserto con qualcuno che è competente e c'è già stato, non solo ti fa evitare gli ostacoli prima che si presentino, ma ti fa anche vincere la sfida, facendotelo attraversare. Io sono un esperto, un creatore dei miei risultati e ti ha preso per mano nell'istante in cui tu hai preso in mano questo libro. Afferrandolo, avevi già deciso che c'era qualcosa da cambiare, migliorare e raggiungere nella tua vita ed eri alla ricerca di come fare. Per scherzo, eri già curioso di capirci qualcosa.

In questo libro sono presenti riflessioni e strategie molto facili da digerire e da utilizzare. Sono sicuro che divorerai questo libro, per poi consigliarlo agli amici. Immaginalo come un bel piatto ghiotto, profumato e caldo che sta aspettando solo di entrare all'interno della tua bocca.

Cosa puoi imparare da questo libro? Imparerai a prendere in considerazione i meccanismi e gli strumenti più importanti dell'essere umano, capaci di realizzare risultati di valore.

Lo faremo percorrendo un viaggio, il viaggio che mi ha permesso di diventare protagonista dei miei risultati e trovare la mia affermazione professionale come titolare d'azienda e formatore professionista. Una mia dimensione che nella sua creazione e formazione ha attraversato cinque tappe fondamentali.

Ti presento le fasi del percorso, perché è quello che voglio condividere con te in questo libro speciale, dedicato a te e a chi vuole diventare un manager e un responsabile migliore, autorevole e credibile. Perché "manager" vuol dire prima di tutto "responsabile" dei propri risultati, perché protagonista vuol dire mettere te al centro dell'attenzione, perché ottieni risultati se sei una persona di valore che percepisce il proprio valore e hai progetti di valore.

Non è un libro per coloro che vogliono essere migliori degli altri ma è un libro che parla di te e di quanto sei speciale. Il viaggio e le tappe che lo distinguono sono:

- 1) Scoprire;**
- 2) Progettare;**
- 3) Esplorare;**
- 4) Rinforzare;**
- 5) Realizzare;**

Buona lettura e soprattutto buon viaggio...!





# CAPISCOPIRE



## Capitolo 1: **SCOPRIRE**

Come ogni viaggio organizzato che si rispetti, dopo aver fatto il biglietto e ti comunico che questo è un biglietto di sola andata, non è previsto il ticket per il ritorno; o ti formi per diventare un protagonista dei tuoi risultati, oppure non ti formi e non lo diventi e tutto questo dipende da te, i primi passi del cammino sono i più determinanti. Qualunque competenza non è né facile né difficile ma o l'hai imparata o non l'hai imparata. L'itinerario della prima tappa è scoprire chi noi siamo, cosa abbiamo a disposizione, quali risorse e punti di forza ci contraddistinguono, quali aree dobbiamo migliorare e soprattutto, cosa facciamo e come ci comportiamo risulta una valutazione introspettiva di grande valore. Una dote a nostra disposizione. Parafrasando uno dei miei supereroi preferiti, tale Batman, voglio condividere con te il concetto che non è tanto ciò che sei che ti qualifica, quanto ciò che fai.

Ogni volta che si parte per una vacanza, organizziamo il nostro bagaglio, riempiendolo con attenzione, sistemando con cura gli spazi disponibili con ciò che è necessario, inseriamo i vestiti in funzione del luogo di destinazione, del clima previsto, dei giorni che staremo lontani da casa, di cosa programmiamo o vogliamo fare e alla fine, aggiungiamo sempre qualcosa per le situazioni di emergenza. Spesso torniamo a casa con un mucchio di capi di abbigliamento inutilizzati ma averli avuti a disposizione ci ha

fatto stare tranquilli. È così?

Questo percorso verso il tuo essere artefice, nel bene e nel male, di quello che realizzi, inizia con una domanda breve ma essenziale: chi sei tu veramente? Cosa hai a disposizione nella tua valigia privata e professionale? Cosa carichiamo che ci può servire? Quali sono i tuoi migliori segni distintivi?

Perché se ci manca qualcosa in quella valigia, è meglio fare un salto al primo negozio aperto e recuperare il necessario, altrimenti in corso d'opera, rischiamo di dover sperimentare quella strana sensazione di essere nudi e spogli e pensare che avremmo potuto fare qualcosa, alimentando il rimpianto. Questo rallenta il nostro incedere.

Tanto più siamo chiari con noi stessi ed esprimiamo la nostra vera identità, tanto più assecondiamo lo sviluppo e il miglioramento della nostra capacità di raggiungere i risultati che desideriamo. Quando siamo poco chiari, alimentiamo meccanismi come la confusione e la frustrazione.

La difficoltà nel comprendere chi siamo e qual è la migliore espressione di noi stessi, può intralciare e bloccare in modo rilevante il raggiungimento dei nostri obiettivi professionali e personali. È come percorrere una strada di campagna selvaggia e poco frequentata con la nebbia fitta. Non vedi a un palmo dal naso, non percepisci la strada, la paura bussa alla porta, rallenti inesorabilmente e non hai a disposizione nemmeno la segnaletica stradale come punto di riferimento. Sei cieco, anche se ci vedi benissimo e impotente davanti a un muro bianco. A volte non ti rimane altra soluzione che fermarti e aspettare che passi quella situazione "vampiresca". Fermarsi a recuperare le risorse necessarie o quanto meno una lucidità mentale accettabile, è un'ottima scelta.

Il mondo del business in questo momento è in costante mutamento, sta cambiando la pelle come i serpenti, è smarrito

in tragitti che non conosce, sta rivedendo le regole del gioco e ha già spazzato via quelle vecchie. C'è nebbia e avere a disposizione una macchina con i fendinebbia non basta più, ci vuole qualcosa di diverso. A volte, il mondo degli affari, pare non comprendere più se stesso e non riesce a ricrearsi. Si contorce e si avvita su di sé alla ricerca di qualcosa che non c'è più; quando invece il giusto percorso è muoversi per riscrivere e creare nuove regole, nuova etica, nuovi leader, nuovi modelli di riferimento. Perché quello che c'era non c'è più e in tutto questo scenario, ci mettiamo pure del nostro, facendo resistenza piuttosto che comportarci in modo proattivo.

Rimettere la persona al centro come assetto competitivo di valore e non più solo ed esclusivamente la sete di profitto come punto di riferimento. Creare una vera qualità della vita, dedicarsi al benessere piuttosto che al ben-avere. Dalle mie parti c'è un bel detto: ci saranno soldi che le persone non ci saranno. Allora perché preoccuparsi? Solo perché il sistema ce lo impone?

Quando al centro del sistema c'è lo strumento dei soldi e non la centralità dell'uomo, lo scenario possibile è intriso da disuguaglianze e avidità. Serve rimodellarlo nella testa, nel cuore e nelle gambe. D'altronde il pesce puzza sempre dalla testa.

Immagina il mondo del business di adesso come i resti di un aereo, che dopo essere decollato dall'aeroporto e aver fatto tanti chilometri ad alta quota, ha continuato imperterrita e incurante la sua rotta, facendo rifornimento in quota, senza mai fermarsi per fare la revisione, senza preoccuparsi delle conseguenze, senza mai far riposare il suo pilota e copilota.

A un certo punto, come risultato di tutto ciò, è precipitato, perdendo innumerevoli pezzi qua e là in un clamoroso atterraggio d'emergenza, sfracellando parte di esso. Parte dei frammenti e dei passeggeri sono finiti in un'isola deserta, priva di qualsiasi forma di vita umana. Forse per qualcuno sarebbe motivo di gioia,

visto che molti accettano anche di partire per Marte ma restiamo nell'esempio sopra descritto.

Rilassati pure perché ti do un bell'annuncio da prima pagina e da titolo gigante. Di Robinson Crusoe ce n'è stato uno solo e non è mia intenzione fare copia/incolla.

La notizia è che, se sei tranquillo a leggere queste righe, vuol dire che non sei fra i superstiti e non rischi di dover partecipare all'isola dei famosi o peggio ancora, di dover essere intervistato da qualche simpatico presentatore italiano, in qualche programma mediatico o talk show, diventato celebre per le notizie **noir**.

Meglio ancora, dover descrivere in tv un plastico e dover raggruppare materiale per un libro di memorie sull'incidente ma c'è una cattiva notizia, oppure un'opportunità da gestire e scegliere fra una brutta prospettiva o una possibilità da sfruttare dipende da te e da come si posiziona il tuo punto di vista.

Quello che conoscevi e sapevi fare prima, ora non serve più e la tua sopravvivenza, in quel territorio isolato, passa per la creazione rapida e dinamica di una mentalità flessibile al cambiamento e per la tua capacità di migliorare i tuoi comportamenti, adattandoli alle circostanze e all'ambiente che ti circonda.

Lauree acquisite, titoli posseduti, teorie elaborate, razionalità esasperata, stress da business, capacità di calcolo, la tua abilità al comando, il tuo ruolo, la tua autorità, le medaglie al valore, i soldi che hai guadagnato non ti bastano in questa situazione o meglio ancora, non ti sono utili. Entrano in gioco ben altri fattori che fanno parte di un bagaglio, che spesso i nuovi manager non hanno a disposizione, devono crearlo dall'inizio. Non è lo spirito di sopravvivenza ma la tua apertura mentale a creare la tua realtà, perché sotto i tuoi piedi calpesti quello che hai a disposizione, ed è con quello che fai la differenza, che crei il tuo paradiso o il tuo inferno.

Rifletti: sei consapevole di te e di quello che ti circonda?

Sai individuarlo, prenderlo in mano e dargli, attraverso le tue azioni, la forma necessaria?

Riesci a essere un alchimista, ad avere quella qualità di trasformazione, tipica dello scultore, che afferra un pezzo di legno o di pietra e con pazienza e piccoli passi, impugna scalpello e martello e inizia a modellare quello che ha?

Perché ognuno fa quello che può con quello che ha e non usa la forza o la sua virilità ma utilizza creatività, mentalità e strategia.

Ogni estate sono colpito dagli attacchi di zanzare, che fra l'altro negli ultimi anni, per definirle meglio nella loro modalità, vengono chiamate zanzare tigrì. Insetti che sono diventati sempre più fastidiosi e capaci di ovviare alle strategie di repulsione da me messe in atto. Questi animaletti disturbatori, esistono dalla preistoria, sono cambiati, sono mutati, si sono adattati e sono vivi, vispi e vegeti a distanza di migliaia di anni. Pungono che è un piacere.

Mentre i dinosauri? Hai notizie di loro? Sai dove sono finiti?

Per vederli e incontrarli devi organizzare una gita allo zoo di cartapesta, osservarli nelle foto dei libri di storia, guardare qualche puntata di qualche documentario oppure andare al cinema a vedere film come Jurassic Park o l'Era Glaciale. Risulta poco utile essere grandi e forti, se poi chi migliora le sue performance nel tempo e resiste mutando, è piccolo e adattabile all'ambiente circostante.

Ritorniamo al nostro aereo, ai superstiti, alla nuova realtà sotto i tuoi piedi, al fatto che non hai più nulla a disposizione in quell'isola deserta. È stato fatto un reset al tuo sistema individuale. In quel contesto e in quella condizione, chi o che cosa definirebbe chi sei?

Chi o cosa ti farebbe gestire quella situazione: il tuo nome anagrafico? La tua religione?

Oppure la lingua che parli o la cultura in cui sei nato? Il tuo titolo

di studio?

Il lavoro che facevi prima di ritrovarti in quella situazione?

Quel ruolo che ricoprivi che ti ha permesso magari di gonfiare il petto e diventare tronfio alla faccia degli altri?

O meglio ancora i tuoi soldi? Oppure il tuo parco macchine? La tua squadra del cuore o il tuo partito politico? Il tuo “protettore”?

È probabile che nulla di tutto ciò possa servire e contribuire a definire chi sei veramente. Non è ciò che sai e ciò che eri o avevi a tracciare e delineare la tua sagoma di uomo in questa nuova circostanza, è ciò che fai, con quello che hai a disposizione, che ti permette di realizzare risultati straordinari in situazioni esasperate. Percorriamo strade e camminiamo su delle superfici in cui è decisivo sapere che cosa siamo in grado di fare e in che modo possiamo farlo, nell’ambiente che ci circonda e per gli altri. Realizzano risultati coloro che cambiano.

Il cambiamento e non la stasi, è la nostra condizione abituale, la costante della nostra vita. Rispetto al cambiamento puoi decidere se resistervi inutilmente, adattarti di volta in volta, reagendo agli eventi, oppure giocare d’anticipo in modo creativo.

Per anticipare il futuro sono necessari approcci che vanno oltre i tradizionali modelli di previsione, che sono basati sulla proiezione in avanti di situazioni ed esperienze passate. La velocità del cambiamento è diventata così elevata che oggi non si riesce a dare tutte le risposte in tempi utili, perché esse si moltiplicano in modo esponenziale.

Siamo nell’era dell’informazione, nell’era della velocità. Nel 1970 sulla terra vivevano circa 3,5 miliardi di persone; lo sai quanti siamo ora? Superiamo i 7 miliardi. Gli utenti collegati a internet nel 1984 erano mille, nel 1992 un milione, nel 2013 oltre due miliardi. Quando si vive a questi ritmi, la percezione del presente è sfuggente, lo comprendi quando già sta scomparendo e ti sembra di arrivare dopo, di essere sempre in ritardo nei modi e nei tempi.



Ti è mai capitato di pensare che arrivi dopo nelle cose?

Di vivere quella sensazione, a volte perenne, di inseguire in continuazione?

In realtà viviamo in un presente che è costituito da più presenti e non si riesce a comprendere quale avrà il sopravvento. Un presente molteplice di vari presenti, accade perché ognuno di noi appartiene a più culture, a più società, a più realtà economiche. Così facendo viviamo una realtà instabile, dove nulla resta costante e poi il futuro lo sentiamo addosso e ci investe, come un gatto. A casa mia ho un gatto di razza persiano. Bianco, con il muso schiacciato e il pelo lungo, bellissimo e vivace. Dicono che Dio abbia creato i gatti per permettere all'uomo di accarezzare le tigri. Il mio gatto, come tutti i felini, si avvicina per giocare a passi felpati, all'apparenza innocui. I rumori del suo incedere sono lievi, sono segnali deboli, fatti da piccoli passi impercettibili, poi a un certo punto i segnali cessano, prima abbassa la testolina e poi si ferma, cessa qualsiasi movimento, pronto per l'attacco. È arrivato il momento dell'agguato. E poi? C'è il balzo finale a prendere la mia mano o il mio braccio. Lui gioca ma ti graffia e ti morde. Ecco, il futuro è così, ci mette nel mirino, ci arriva addosso, non ce ne accorgiamo nemmeno, perché non siamo stati in grado di captare i segnali e non siamo neanche allenati a farlo. Essi sono deboli, nel senso di difficili da individuare ma il loro impatto sulla realtà è potente e lascia il segno. I nuovi manager non solo devono imparare a cogliere i segnali di fumo impercettibili, perché il futuro è lì sul pezzo, ma devono iniettarsi il futuro nel sangue. Devono immaginarlo e crearlo, prendendo in considerazione le persone che si aspettano risposte da loro.

Due mila e cinquecento anni fa, Socrate definiva l'uomo un "animale politico", nel significato di "sociale", abitante della polis-città. Negli ultimi decenni, sembra che abbia sviluppato molto il concetto di "animale" e dimenticato per strada il

concetto di “politico”. Utilizzando a sproposito l’unica cosa che ci differenzia dagli animali, la ragione. In questi anni siamo stati abili a creare progresso e nello stesso tempo a generare regresso, in particolar modo nelle relazioni sociali e nel benessere. Ci siamo concentrati su avere e apparire. Mi capita spesso di constatare che molte persone non conoscono i propri vicini di casa e la cosa peggiore è che si rifiutano di conoscerli, per pregiudizi a volte futili e nemmeno riscontrabili nella realtà. È solo il risultato del nostro modo di vedere limitato e tutto questo per paura del diverso, diverso rispetto a noi e non diverso in assoluto. Il classico esempio di quando l’idea supera l’esperienza e l’essere umano vive molto le sue idee, allontanando per colpa di esse la realtà e l’apprendimento dall’esperienza stessa.

In azienda accade altrettanto. Basta un semplice condizionatore d’aria per accendere gli animi e lasciar spazio ai conflitti fra collaboratori e nella vita di tutti i giorni, basta una pizza bruciacciata per far adirare un cliente, o la partenza ritardata a un semaforo per arrabbiarsi con il pilota dell’auto che sta davanti. Sembra che tutto questo ci riporti a un bisogno sociale che abbiamo perduto nel tempo. Il vento del cambiamento nelle relazioni sta bussando già da qualche tempo. Ora tocca a te rispondere a questo bussare alla porta, con “Avanti” oppure “Occupato”. Fare finta di niente, credere di poter dare una risposta con il tempo, non farà altro che aumentare il numero di volte che bussano alla porta, sempre in attesa di una risposta e la risposta è responsabilità tua e di nessun altro.

Vuoi essere un grande business man?

Un modello di uomo d’affari?

Adattati alle situazioni e interessati a soddisfare anche i bisogni degli altri, prima ancora dei tuoi. Vinci la partita che stai giocando in quello in cui sei impegnato e permetti anche agli altri di giocare insieme a te, aiutandoli a loro volta a vincere.

Tratta chi ti circonda come un ospite di casa tua. Lo inviti a venire a trovarti, lo fai entrare, lo accogli possibilmente con un sorriso, lo fai accomodare, gli offri da bere, lo conosci, lo saluti e gli comunichi che spera di rivederlo.

Caro manager, anzi nuovo manager, anzi persona responsabile, riuscirai a raccogliere questa sfida?

Una provocazione, che prevede che tu ti prenda cura dei bisogni degli altri prima dei tuoi?

Una gara che presuppone che tu pensi prima alla posizione degli altri che alla tua?

Interessarsi prima a chi ti sta di fronte invece di fare i tuoi interessi?

Una partita che si gioca sul dare, piuttosto che sul prendere?

Una competizione che si supera sconfiggendo il proprio ego personale. Ce la puoi fare?

In una società impostata sull'individualismo, conviene pure all'individualista velocizzare la sua brama di potere grazie agli altri e non servendosi degli altri. Nessuno è servo di nessuno, la schiavitù fisica e mentale dovrebbe essere finita già da tanti anni ma ahimè, la riscontro ancora viva in più situazioni. È la tua sfida, la sfida della congruenza. Fa quello che dici e dì quello che fai, dando l'esempio.

Ogni cambiamento porta con sé un prezzo da pagare a favore di un vantaggio e il prezzo dei cambiamenti che desideri creare, lo paghi in anticipo.

L'uomo, per come è strutturato, con il tempo dimentica il prezzo che paga per cambiare e migliorarsi, in quanto gode e vive il vantaggio generato e il guadagno procurato.

Dimenticare il prezzo però, quando non ha generato alcun vantaggio, vuol dire non imparare dalla storia. Da questo punto di vista, ci dimentichiamo spesso di ciò che accade, rivisitando la storia col senno di poi come se nulla fosse capitato. Non siamo dotati di memoria a lungo termine. Gli elefanti sono ai nostri

antipodi. Ad esempio, durante la seconda guerra mondiale, Adolf Hitler ha generato conseguenze indicibili a causa della sua visione del mondo e oggi abbiamo ancora dittatori capaci di minacciare, provocare e generare gli stessi risultati. I dittatori sono ancora tra di noi e il business di persone assetate di potere a tutti i costi, ne genera in continuazione. Come si dice dalle mie parti, la loro mamma è sempre incinta. Le situazioni di difficoltà, stimolano vizi e virtù di ognuno di noi che escono in modo esponenziale.

Per comprendere meglio il meccanismo del dimenticare i prezzi che si pagano, ti faccio l'esempio di quello che in natura, è lo spettacolo che più di tutti avvicina gli esseri viventi al potere di creazione di Dio: mettere al mondo un essere umano. Pensa a una donna, che è diventata mamma mettendo seriamente alla prova la sua capacità di sopportazione del dolore durante il parto e si ritrova, a distanza di anni, ad affermare che la cosa che più di tutti ricorda di quel momento è il figlio tenuto in braccio, oppure il sorriso che gli ha fatto, oppure la gioia provata quando il bambino le ha stretto la mano. Dimenticandosi che poche ore prima, aveva vissuto un dolore lancinante, per generare il frutto del suo seno. È incredibile, non credi?

Con questa veloce istantanea, voglio farti riflettere ponendoti un paio di domande intelligenti:

- 1) Quale abitudine produttiva hai sviluppato negli ultimi dieci anni capace di portarti risultati e che cosa farai affinché rimanga con te? Cosa farai per migliorarla?
- 2) Quale abitudine non produttiva scegli di lasciare andare, di lasciarti alle spalle, a partire da oggi? Con cosa la sostituirai?

Noi siamo le nostre abitudini. Le nostre abitudini a volte diventano manie o debolezze e chissà quanti ci guadagnano alle spalle dei tuoi vizi? Siamo esseri che nasciamo con l'idea di replicarci e anche ciò che facciamo si replica. La ripetizione è

la madre di tutte le abilità e delle non abilità. Tu sei ciò che sei abituato a fare. Alimentare o cambiare le tue abitudini, è una delle chiavi di successo dei tuoi risultati. Cambiare tutto per non cambiare niente è l'abitudine più produttiva, che ti permette di essere sempre pronto e preparato qualunque cosa succeda.

In questa prima fase, voglio condividere con te una storia che mi ha fatto capire fin dove si spinge la nostra responsabilità con gli altri.

Un pastore sta pascolando il suo numeroso gregge in mezzo al verde, circondato solo dalle sue pecore e dal suo fido cane. All'improvviso vede avvicinarsi una BMW nera, nuova fiammante e ad alta velocità. Il guidatore, in un elegante abito firmato, con un orologio luccicante, con mocassini lucenti e occhiali all'ultimo grido rallenta, si sporge dal finestrino e armato del miglior sorriso dice al pastore:

*“Se ti dico esattamente quante pecore hai nel tuo gregge, me ne regali una?”*

Il pastore guarda l'uomo, poi si volta verso il suo immenso gregge e risponde con calma:

*“Certo, perché no?”*

A questo punto, il brillante uomo parcheggia la sua auto, tira fuori il suo Apple personale, MacBook Pro, lo collega al suo Iphone mediante hotspot, accede a Internet, trova la pagina della NASA, con l'aiuto dell'FBI, seleziona un sistema satellitare GPS per avere un'esatta posizione di dove si trova e invia questi dati a un altro satellite, che scansiona l'area e ne fa una foto ad alta risoluzione dall'alto. Apre un programma di foto digitale della Adobe, esporta l'immagine a un laboratorio di Amburgo in Germania che dopo pochi secondi, gli spedisce una mail sul suo smartphone, confermando che l'immagine è stata elaborata e i dati sono stati completamente memorizzati e pronti all'uso.

Tramite una connessione ODBC accede a un database MS-SQL e su un foglio di lavoro Excel, con centinaia di formule complesse e logaritmi, carica tutti i dati tramite e-mail. Dopo tre minuti ecco la risposta, quindi la stampa in una relazione completa di 150 pagine a colori, sulla sua nuovissima stampante HP LaserJet, portatile, iper-tecnologica, miniaturizzata e rivolgendosi con aria soddisfatta al pastore esclama:

*“Tu possiedi ESATTAMENTE 1586 pecore”.*

*“Giusto!!”* – esclama il pastore sorpreso, quindi aggiunge –

*“A questo punto immagino che tu ora voglia prenderti la pecora?”.*

Mentre guarda l'uomo scegliere un animale e apprestarsi a metterlo nel baule della sua auto, il pastore, prima che l'uomo in BMW riparta, aggiunge:

*“Ehi, se indovino che mestiere fai, mi restituisci la pecora?”*

L'uomo ci pensa su un attimo, poi dice:

*“Ok, mi pare giusto, perché no?”*

*“Tu sei un manager!”* – dice il pastore.

*“Caspita, è vero!”* – esclama l'altro – *“Ma come hai fatto a indovinare?”*

*“Beh non c'è molto da indovinare, mi pare piuttosto evidente e facile da capire!”* – dice il pastore - *“Sei comparso senza che nessuno ti cercasse, vuoi essere pagato per una risposta che io già conosco, a una domanda che nessuno ti ha fatto e soprattutto parli senza sapere, perché non capisci un cavolo del mio lavoro.*

*Ora restituiscimi il cane!!!”.*

Qualunque sia il tuo settore, qualunque sia il ruolo che ricopri, la condizione necessaria è avere una mentalità vincente, avere la capacità di essere un Leader in ogni occasione e di perseguire l'eccellenza in ciò che fai. La mentalità vincente ci supporta in ogni circostanza, ci consente di avere una visione realistica e di non soffermarci sull'eventuale problema ma di trovare la giusta

soluzione. Tutti i nostri atteggiamenti sono condizionati e controllati da quello che pensiamo, per cui se il nostro modo di pensare è vincente, sarà più facile raggiungere gli obiettivi. Essere un bravo venditore, essere un Leader per i nostri clienti e per i nostri collaboratori, essere l'esempio dell'eccellenza e quando dico "essere", non vuol dire "avere". Lo so, è una precisazione banale ma a te ci tengo, non rovinare i tuoi risultati con la mentalità consumistica, perché ne diventi vittima.

Si è ciò che si è, in funzione di quanto avviene nella nostra mente. Prima di giocare la partita fuori di te, giocala all'interno, in quella cosa che hai in mezzo alle orecchie e impara a far funzionare la tua intelligenza, altrimenti procederai a caso.

Permettami una precisazione. Ho bisogno di un tuo feedback prima di procedere: tu sei un manager, giusto?

Oppure un titolare d'azienda e magari sei partito tanti anni fa? Oppure un dirigente e hai la responsabilità di guidare e di influenzare altre persone. Ho capito bene?

In tutto questo scenario, sei un professionista o uno splendido dilettante?

Oppure ancor peggio, un dilettante allo sbaraglio, stile Corrida? In un mercato molto competitivo e in continuo cambiamento non ci si può permettere di essere uno splendido dilettante o ancor peggio un dilettante allo sbaraglio. Rispettando l'approccio dilettantistico, un professionista si prepara oggi per agire domani, non ha paura di osare, alza l'asticella dei propri obiettivi, è consapevole del cambiamento, tanto da sapersi adeguare con la giusta flessibilità cambiando tecniche e strategie, senza modificare i propri principi e valori, è un abile comunicatore in grado di relazionarsi efficacemente in ogni situazione.

Quando fare il professionista invece lascia spazio ad aggettivi come superficiale, impreparato, incapace, incompetente, improvvisato e peggio ancora irresponsabile, è arrivato il momento di mettere

una mano sulla coscienza e una sulla penna delle auto-dimissioni, in particolare se il tuo lavoro prevede anche gli altri come interlocutori principali.

Un professionista quando s'imbatte in una difficoltà, anziché ricorrere alla cultura degli alibi, trova la soluzione.

Il "Professionista", con un atteggiamento positivo, non si serve delle scuse per giustificare a se stesso o agli altri un insuccesso ma risolve e porta a termine i suoi compiti.

Nella vita professionale, come in quella personale, chi fa la differenza è chi "*schiaaccia bene palle alzate male*", utilizzando una metafora di Julio Velasco e chi guida l'auto a velocità sostenuta e in curva, perché prima ha frequentato e superato brillantemente l'esame di scuola guida.

Una cosa che faccio spesso, quando mi preparo ad affrontare un discorso nelle mie giornate formative, è di intervistare prima dell'evento alcuni partecipanti, per capire quali argomenti vorrebbero che io trattassi.

I temi suggeriti con maggior frequenza riguardano di solito lo sviluppo della carriera, come creare la propria realtà aziendale, quanto tempo occorre per essere promossi nel proprio business, quali saranno i requisiti per guidare le aziende del futuro e non mi sorprende, alle soglie del corso dei nuovi manager, che molti abbiano cominciato a riflettere molto seriamente sulla carriera in azienda e sul proprio sviluppo personale, indipendentemente dall'ambito di lavoro che scelgono.

Abbiamo bisogno di nuovi manager nella testa e ancor di più scoprire nuovi leader nell'anima.

In un mercato in continua evoluzione, mai come oggi, a chi ricopre ruoli di spessore, spetta la responsabilità di garantire lo sviluppo delle persone e delle loro competenze, in vista del loro benessere e della stessa competitività del business aziendale. Non sappiamo cosa succederà e dobbiamo capire come attrezzarci. In



uno scenario incerto, un punto di partenza può essere ampliare lo spettro delle tue competenze con quelle che riguardano la tua persona: la leadership e la comunicazione. L'incapacità di utilizzare appieno le nostre potenzialità interiori, ci rende carenti come persone e come lavoratori. Per crescere i tuoi affari hai bisogno di persone capaci di usare tutte le loro risorse a disposizione.

È scientificamente provato che persone sane e soddisfatte siano un investimento per ogni azienda. Le persone sono l'unico asset che acquisisce valore nel tempo, se gli presti le dovute attenzioni, a differenza di tutti gli altri asset che perdono valore nel tempo, come l'auto o le attrezzature. Devi imparare a essere, prima ancora di imparare a comportarti, favorendo un miglioramento prima di tutto interiore della tua persona, che a sua volta si riflette all'esterno verso le proprie attività e a tutto l'ambiente di lavoro e di vita. Devi diventare un uomo di valore. La crescita personale è un processo naturale che non può essere forzato. È come un seme che per svilupparsi in una pianta, ha solo bisogno di essere curato e innaffiato. Migliorano così la capacità di produrre idee nuove e di realizzarle, la salute e il benessere, i rapporti interpersonali, il lavoro di squadra. Lo stress, gli errori e gli incidenti di percorso diminuiscono. La produttività e i tuoi risultati crescono, mentre tu puoi vivere con maggiore soddisfazione la tua esperienza professionale e la tua vita privata.

Tu a che punto sei?

## Le pillole e le parole chiave del primo capitolo:

- La scoperta è un'esperienza continua nel tempo;
- In ogni ruolo che interpretiamo ci sono cambiamenti necessari;
- Successi e insuccessi sono un trampolino di lancio;
- Il valore degli uomini è creato da uomini di valori e di valore;
- Niente è facile o difficile. O hai imparato a farlo o non hai imparato a farlo;
- La vera qualità è il Ben-Essere e non il Ben-Avere;
- Non è la staticità ma il cambiamento la condizione abituale;
- L'esempio è fare ciò che si dice e dire ciò che si fa;
- I cambiamenti hanno un prezzo per un guadagno;
- Si gioca con la tattica del "Dare" e non con quella del "Prendere";
- Un Responsabile ha la cultura della soluzione e non dell'alibi;



"LA VERA COSA IMPORTANTE NELLA SCIENZA  
NON È TANTO SCOPRIRE NUOVI FATTI,  
MA PIUTTOSTO NUOVI MODI DI PENSARLI."

WILLIAM HENRY BRAGG