

Amo molto l'idea di coraggio proposta nel libro di Luca. È proprio ciò di cui abbiamo bisogno oggi. Non parlo di quelle azioni epiche ed eroiche da compiere saltuariamente, ma di un atteggiamento quotidiano che si trova nelle scelte difficili e nei bivi esistenziali. Dobbiamo tutti coltivare il coraggio. E per farlo non si può che partire dal cuore.

Alex Bellini, Esploratore

Una visione chiara, autentica ed efficace sulla più grande (e snobbata) rivoluzione dei nostri tempi: quella del cuore. Luca spiega perché le chiavi di prosperità e successo si trovino nel comprendere cosa sia davvero il coraggio.

Il libro ci indica la via per sentire, pensare e agire attraverso l'intelligenza del cuore. Non sarà infatti la tecnologia a fare la differenza nelle nostre vite, ma il livello di consapevolezza di chi la utilizza.

Daniel Lumera, Scrittore,
Esperto nelle scienze del benessere
e della qualità della vita

In queste pagine Luca affronta con grinta, competenza e umanità il tema più delicato, quello della realizzazione del sé. Lo fa partendo dalla sua esperienza, mettendosi in gioco con coraggio e ironia, cosa che rende questa opera non solo pratica e chiara, ma ancora più emozionante, sincera e utile a chiunque voglia comprendere come generare valore nei prossimi anni.

Una lettura che offre gli strumenti per farci trovare preparati all'appuntamento con la storia che cambia.

Sebastiano Zanolli,
Scrittore, Manager, Advisor

Nell'era tecnologica sembra paradossale scrivere un libro che parla di cuore e coraggio. E invece è proprio quello che ci serve: sul lavoro, in famiglia, nella società. Il futuro è nelle mani di chi avrà la voglia di conoscere e allenare questi elementi così umani. In questo libro Luca spiega in maniera magistrale come fare.

Claudio Belotti, Executive Coach,
NLP & Tony Robbins Master Trainee

Un libro che parla di coraggio, senza dimenticare la paura. E che aggiunge valore alla visione del nostro tempo. Una visione che non solo condivido, ma che sono convinta possa avere un impatto positivo sulle persone e quindi sul mondo.

Julia Elle, @Disperatamentemamma

Oggi sembra che contino i like sui post di Instagram, il profitto generato dall'azienda, gli accessi al sito internet. Eppure c'è un aspetto ben più importante: quante persone ispiri con il tuo esempio, i tuoi contenuti e le tue riflessioni; quanto tocchi nel profondo il cuore delle persone. Il futuro nel mondo digitale, della comunicazione e delle imprese passa obbligatoriamente per questa seconda strada. Luca ci fornisce il coraggio di imboccarla.

Luca La Mesa, Esperto Social Media e Innovazione

In un mondo che sta cambiando, il libro di Luca rappresenta una guida alla leadership che tutti noi dobbiamo imparare a sviluppare.

Con le persone sempre più interconnesse, quello che fa la differenza è la capacità di arrivare al cuore della gente. Luca ci insegna prima di tutto a scavare nel profondo del nostro cuore e a trovare il coraggio: la vera forza espressiva di questa nuova era.

Dario Vignali, Imprenditore digitale, Fondatore di Marketers
(il magazine degli imprenditori digitali)

L'era del cuore crea un ponte tra le emozioni e la progettualità, sottolineando l'importanza dei valori che guidano il proprio percorso. Questo libro rappresenta un ottimo strumento di fioritura che può davvero aiutare a prendere le decisioni sulla base di ciò che fa sentire autenticamente coinvolti.

Maura Gancitano e Andrea Colamedici, Fondatori di Tlon
(Scuola permanente di filosofia e immaginazione, @Tlon.it)

Sono fermamente convinto che anche in un mondo interamente connesso, la connessione umana sia la più importante. Per questo motivo il libro di Luca avrà un forte impatto sulla vita di chi lo leggerà, perché parla della forza più potente che ci possa guidare: il cuore!

Sergio Borra, Fondatore e CEO di Dale Carnegie Italia

S A G G I G I U N T I

PSICOLOGIA



Luca Mazzucchelli

L'era del cuore

Come trovare il coraggio per essere felici

 **GIUNTI**

È vietata la riproduzione dell'opera o di parti di essa con qualsiasi mezzo, se non espressamente autorizzata dall'editore.

www.giuntipsy.it
www.giunti.it

© 2020 Giunti Psychometrics S.r.l.
via Fra' Paolo Sarpi 7/A, 50136 Firenze – Italia

Prima edizione: giugno 2020



Stampato presso Grafica Veneta – Trebaseleghe (PD)

*A te e alla decisione che prenderai
arrivato all'ultima pagina di questo libro*



Indice

Introduzione	11
Prima vita – LA GAVETTA	
1. L’inizio	27
2. Quello che resta	35
<i>Andare verso</i>	35
<i>Concentrati sul significato e non sulla felicità</i>	40
<i>Il mindset</i>	44
<i>Considerati causa</i>	51
Seconda vita – IL COMUNICATORE	
3. Il duro lavoro del divulgatore	61
4. Quello che resta	73
<i>Esci dalla zona di comfort</i>	73
<i>Il vero ruolo degli obiettivi</i>	78
<i>Più dai, più hai</i>	83
<i>Credi in ciò che non vedi</i>	89
Terza vita – LO PSICOLOGO E PSICOTERAPEUTA	
5. La psicologia: tra formazione e pratica	97
6. Quello che resta	107

INDICE

<i>Zone di influenza e amor fati</i>	107
<i>La vita è breve</i>	115
<i>Metete e valori</i>	121
<i>Non puoi cambiare le persone</i>	126
 Quarta vita – L'IMPRENDITORE	
7. L'intraprendenza di chi osa	141
8. Quello che resta	149
<i>Difendi la tua energia</i>	149
<i>Tifa per i tuoi uomini</i>	156
<i>L'era del cuore</i>	160
<i>Prendi quella decisione</i>	167
 Promessa del lettore	 181
Ringraziamenti	183
Lecture consigliate	185
Non finisce qui	187
Il tuo aiuto al libro	189
Intervista a Luca Mazzucchelli ai tempi della pandemia	191
Esercizi per allenarsi nell'era del cuore	195

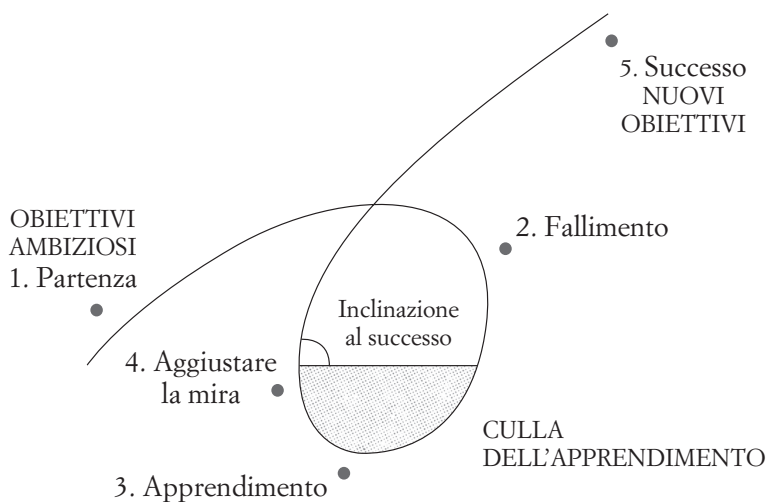
Introduzione

Questo è un libro particolare, lo ammetto persino io che lo sto scrivendo. Lo considero una sorta di “terapia al contrario”: dopo aver ascoltato per tanti anni le storie dei miei pazienti dalla parte dello psicologo, stavolta sono io che mi metto in gioco raccontando la mia vita, i miei dubbi, le mie paure e i miei errori, ma anche i risultati che sono riuscito a conseguire e come ci sono arrivato. Nel corso della mia carriera da psicoterapeuta, mi sono accorto che le storie delle persone che si rivolgevano a me per avere aiuto mi permettevano di avere delle illuminazioni sulla mia vita, su come affrontarla meglio, su dove sbagliavo, su dove insistere per migliorare. Mi permettevano anche di scavare nel mio profondo. Quando poi è capitato che ad aprirmi fossi io, magari in occasione di uno degli interventi in pubblico durante i quali mi trovavo a rispondere a domande sulla mia vita, mi ha sorpreso vedere quella mia stessa dinamica trasformativa riproporsi sugli ascoltatori, mentre mi riferivano di essere arrivati a nuove consapevolezze su sé stessi proprio grazie ai miei racconti. Così, come i miei pazienti, con le loro storie, hanno ispirato in me profonde riflessioni e cambiamenti, mi sono accorto che condividere alcune delle mie esperienze poteva smuovere qualcosa di significativo nelle persone. Ecco quindi la ragione di questo libro.

Ho diviso la mia vita in quattro macro-aree, che rispondono alle esperienze professionali che ho vissuto finora: la gavetta, prima di tutto, ovvero gli anni immediatamente dopo la laurea, quando mi sono affacciato al mondo del lavoro; la divulgazione, da quando ho cominciato a realizzare i video per YouTube; l'attività da psicologo e psicoterapeuta; e infine l'attività da impren-

ditore, che mi vede attualmente al lavoro. Durante questo percorso, tutt'altro che lineare, ho raccolto alcuni insegnamenti preziosi. Ne ho individuati 4 per ogni vita, 16 in totale, e non pretendo che siano universali e validi per tutti, ma credo che offrano qualche spunto di riflessione importante a chi, come me, sta cercando di intraprendere una strada verso il successo.

A questo punto è necessaria una precisazione. Quando si dice “successo”, alla maggior parte della gente si apre uno scenario fatto di grandi risultati, trionfi professionali, ricchezza, agi e notorietà. Certo, questo può essere un aspetto, ma non è l'unico, né il principale. Il vero successo, a mio parere, sta nel riuscire a “far succedere” nella realtà qualcosa che fino a quel momento era solo nella mente¹. Come si fa allora a far succedere qualcosa che desideriamo? Volendo riassumere questo processo con un disegno, direi che per me le cose sono sempre andate circa in questo modo:



¹ «Il successo non dipende da quanti soldi fai, ma da quanta differenza riesci a fare nella vita del prossimo», sostiene Michelle Obama. Condivido pienamente il suo pensiero: avere successo non significa arricchirsi e prendere, significa dare e impattare positivamente sulla vita degli altri. È un tema su cui torneremo più volte in questo libro.

La fase 1 è la partenza. Mi pongo degli obiettivi ambiziosi da raggiungere. Può succedere (accade spesso in realtà) che, nel tentativo di conseguire questi risultati, io commetta qualche errore, andando incontro a un fallimento (2). Questa, a mio avviso, è la parte più preziosa di tutto il processo, anche se spesso la paura di sbagliare ci porta a procedere su un terreno sicuro, lontano da ogni insidia e, così facendo, ci condanniamo a seguire i sentieri già tracciati, ottenendo di fatto gli stessi identici risultati che gli altri hanno già ottenuto. Il punto è che il fallimento provoca in noi emozioni spiacevoli, come la paura del giudizio altrui, il senso di inadeguatezza, l'impotenza e l'incapacità che si sperimentano, e così via. Ecco perché cerchiamo in tutti i modi di evitarlo. Eppure la partita del successo si gioca proprio qui, nel come scegliamo di rapportarci con l'errore.

Certo, sbagliare non basta. Occorre riflettere su quanto accaduto per raccogliere l'insegnamento che c'è sotto l'errore. Devi sentirti come Indiana Jones che attraversa una palude di emozioni spiacevoli alla ricerca di una gemma preziosa, un tesoro che ti aiuterà a portare a termine il tuo viaggio.

“ ESPERTO È CHI HA COMMESO TUTTI GLI ERRORI.

Ray Dalio, uno dei maggiori imprenditori a livello mondiale afferma: «Sono convinto che il segreto del successo risieda nel sapere come prefiggersi grandi obiettivi e fallire bene. Quando dico “fallire bene” intendo: saper affrontare insuccessi dolorosi che impartiscono lezioni preziose»². Ancora, il campione di basket Michael Jordan lo ribadisce con queste belle parole: «Nella mia carriera ho sbagliato più di 9000 tiri. Ho perso quasi 300 partite. 26 volte i miei compagni mi hanno affidato

² Il libro di Ray Dalio da cui è tratta questa citazione, *I principi del successo*, è a mio avviso uno dei testi più importanti non solo per gli imprenditori, ma per chiunque abbia voglia di mettersi in gioco per raggiungere i propri obiettivi.

il tiro decisivo e l'ho sbagliato. Nella vita ho fallito molte volte. Ed è per questo che alla fine ho vinto tutto».

Gli errori non sono incidenti di percorso o ostacoli da evitare, ma sono preziosi alleati nel processo di apprendimento che ci conduce al raggiungimento dei nostri obiettivi. Se vuoi imparare a sciare, devi prima di tutto imparare a cadere e a rialzarti. Se stai studiando una lingua straniera e qualcuno corregge un tuo strafalcione, non lo dimenticherai mai. Se ti bruci una mano afferrando la tazza dal forno a microonde, la volta successiva indosserai un guanto. Ci sono insegnamenti che si apprendono a livello teorico; altri invece richiedono una componente pratica, sperimentale, che passa necessariamente attraverso gli sbagli. È vero, il fallimento può essere doloroso, ma è un passaggio che va amato, conosciuto e ascoltato poiché fra le sue maglie si celano conoscenze fondamentali per procedere verso l'alto.

**“ NON COMMITTERE L'ERRORE
DI NON COMMITTERE ERRORI.**

Sia chiaro, anch'io non sempre riesco a mettere in atto ciò che ho appena detto. A volte il fallimento è talmente pesante che preferisco cambiare percorso anziché insistere in quella stessa direzione; oppure, rendendomi conto che i miei sforzi in quell'ambito sarebbero comunque vani, scelgo di dedicarmi ad altro³. Posso però confermare che, tutte le volte che riesco a capire

³ Seth Godin, nel suo libro *Il vicolo cieco*, passa in rassegna gli ostacoli che tutti noi possiamo incontrare nella vita professionale e in quella personale e li divide in due macro-categorie: da una parte i fossati, dall'altra i vicoli ciechi. «Il fossato è il lavoro lungo e impegnativo che si rende indispensabile per passare dalla condizione del principiante a quella di chi padroneggia completamente la materia» dice l'autore, e quindi anche «il segreto del successo»; il vicolo cieco, invece, «corrisponde alle situazioni in cui si lavora, si lavora e si lavora, senza che accada nulla. Non vi sono miglioramenti significativi e neppure peggioramenti significativi. Si lavora e basta». Il motivo per cui sono poche le persone che effettivamente raggiungono il successo, a detta di Godin, è che non sanno riconoscere la differenza fra fossati e vicoli ciechi, per cui mollano quando invece dovrebbero lavorare a testa bassa e insistono quando i loro sforzi sono vani.

e amare i miei errori, riesco anche a risalire di qualche passo in quella che chiamo “la culla dell’apprendimento” (3), da dove posso apportare accorgimenti e correzioni al mio comportamento (4) e quindi riprovare a dirigermi verso l’alto arrivando spesso a raggiungere obiettivi nuovi e ancora più ambiziosi di quelli che mi ero prefissato inizialmente (5).

Nel nostro immaginario, alimentato forse da massime e frasi motivazionali diffuse sui social network, la strada che conduce al successo è in salita: scaliamo la montagna e arriviamo in cima, perché la vetta è il nostro traguardo. Pur riconoscendo questa visione, credo che non sia l’unica. Il conseguimento di un successo viaggia su due diversi sentieri: uno che porta effettivamente in alto, verso la vetta; l’altro in basso, nelle viscere della terra. Sono due percorsi molto diversi, che ci permettono di sviluppare abilità variegata e di rendere più duraturi i nostri risultati. La corsa verso l’alto è l’affermazione, quella verso il basso è l’introspezione. Ottenere un successo non significa solo mettere le mani su un obiettivo prezioso, ma anche e soprattutto raggiungere le profondità della nostra anima. Quella sotterranea è sicuramente una strada meno panoramica di quella che conduce in cima alla montagna, e ci vuole coraggio ad affrontarla, perché è piena di fango, insetti, sassi e minacce. Ma è solo lì che puoi trovare le gemme di cui parlavamo prima: quelle da tenere dentro di te per vivere in maniera più serena, felice e consapevole. Ecco, nelle prossime pagine porterò alla tua attenzione le mie 16 gemme: i 16 principi che ho appreso a seguito degli errori che mi hanno spinto a scendere nelle viscere della terra dove è possibile osservarsi e trasformarsi, diventare più compassionevoli e meno competitivi, imparare a dare più che a ricevere, amare piuttosto che invidiare.

È evidente come i due percorsi – scavare nel profondo e scalare la vetta – richiedano abilità diverse. Andare in basso significa coltivare l’umiltà, essere generosi, voler essere utili agli altri; andare in alto implica mettere al centro i propri bisogni e interessi, avere fiducia in sé stessi, rimanere focalizzati sulla vetta.

La buona notizia è che queste competenze non sono opposte fra loro, ma sono complementari. Così il tragitto che va nelle due direzioni può mantenersi armonico: per ogni tre passi che fai in profondità, ti accorgerai di farne altri tre verso l'alto, così come un albero è in grado di svettare verso il cielo nella misura in cui le sue radici possono affondare nel profondo della terra.

**“ PER ESSERE ALTO,
DEVI ESSERE PROFONDO.**

Il tema del successo è inestricabilmente legato a quello del cambiamento. Il successo non è ottenere qualcosa, ma *diventare* qualcosa: essere, e non avere. «Se vuoi di più, diventa di più» è il monito che troverai spesso in questo libro. Ci credo così fortemente che l'ho fatto stampare sui braccialetti che ogni giorno io e il mio team indossiamo.

Adesso proviamo ad approfondire il significato di questo concetto, scomponendolo nei seguenti passaggi: i risultati, i comportamenti, le idee e i valori.

I RISULTATI

I risultati sono gli obiettivi che vogliamo raggiungere. Possono riguardare noi stessi, come perdere peso, smettere di fumare, imparare una lingua straniera, migliorare in un certo ambito, ma possono riguardare anche gli altri, ovvero quello che vorremmo che gli altri facessero, per esempio che la segretaria arrivi in ufficio in orario o che nostro figlio impari a fare i compiti autonomamente.

Alcune persone che vogliono mettere in atto dei cambiamenti purtroppo si fermano qui: si concentrano soltanto sui risultati che vorrebbero ottenere senza scendere nei livelli successivi di questo processo. Ma è difficile innescare una vera trasformazione se si rimane ancorati alla superficie.

I COMPORTAMENTI

I comportamenti sono le azioni da mettere in atto per ottenere certi risultati. Se l'obiettivo è quello di perdere peso potrò, per esempio, mettermi a dieta, mangiare sano, fare sport; se voglio imparare l'inglese, dovrò studiare, sforzarmi di guardare film e serie TV in lingua originale, trovare un insegnante madrelingua con cui fare conversazione e così via.

È questa la soglia a cui arriva la maggior parte delle persone in cerca di cambiamento: stabilito il risultato, si sforza di cambiare il proprio comportamento, oppure chiede al proprio interlocutore di farlo.

«Metti la sveglia mezz'ora prima, così domani sarai puntuale», suggerisce il datore di lavoro alla sua segretaria; «Vai a finire i compiti, è importante studiare», impone il genitore al figlio; «Parla con quel nuovo cliente, cerchiamo di vendergli i nostri servizi», dice l'imprenditore al suo commerciale. È sbagliato? No, è un atteggiamento comprensibile e spesso anche necessario, soprattutto nelle situazioni di urgenza. Se trovo il magazzino nel caos più totale, è sensato andare dall'addetto e chiedergli di fare ordine, però è un modo molto riduttivo di vedere il cambiamento, oltre che snervante: con ogni probabilità, appena il genitore smetterà di insistere con il figlio, lui lascerà i compiti per giocare alla PlayStation; la segretaria ricomincerà ad arrivare in ritardo; il magazzino ripiomberà nel caos; il commerciale giocherà a sudoku anziché contattare i clienti e così via.

Se vogliamo davvero ottenere un cambiamento significativo e a lungo termine, dobbiamo scendere a un livello più profondo e agire sulle idee delle persone.

LE IDEE

Alla base dei comportamenti ci sono le idee. Se la segretaria ogni mattina mette la sveglia mezz'ora più tardi di quanto dovrebbe, certa di riuscire comunque a entrare in ufficio in orario

(salvo poi presentarsi con la consueta mezz'ora di ritardo), per risolvere il problema occorre agire su questa sua convinzione. Se il figlio sposa l'idea che lo studio è uno strumento di libertà e ricchezza, i genitori potranno smettere di urlare per costringerlo a stare fermo alla scrivania. Se il commerciale ha l'idea che un certo servizio cambierà la vita delle persone e che il cliente, dopo averlo comprato, gli sarà grato, non ci sarà più bisogno di spingerlo a vendere, lo farà da solo.

Il punto diventa allora come fare a cambiare le idee, nostre o altrui. Alcuni, pochi, ci riescono attraverso il dialogo. Altri ottengono buoni risultati "facendo i parcheggiatori", concetto che, come vedremo più avanti, consiste nell'imparare ad ascoltare gli altri e a esprimersi solo dopo averli lasciati parlare, tenendo conto delle loro istanze.

C'è chi cambia le proprie idee dopo aver letto un libro o visto un video su YouTube; chi invece lo fa quando la vita gli mette davanti dati di fatto inconfutabili. Forse però uno dei modi più sottovalutati, ma anche più efficaci, per cambiare le idee, è quello di agire sui valori, il gradino successivo della nostra scala.

I VALORI

Scendendo ancora più in profondità, scopriamo che le nostre idee derivano dai nostri valori. Se non ho il valore della salute, difficilmente riuscirò a seguire una dieta sana ed equilibrata; se la segretaria non ha il valore del rispetto, continuerà a pensare che i suoi ritardi, in fondo, siano del tutto tollerabili.

La questione dei valori è piuttosto complessa. Non tutti i nostri valori dipendono strettamente da noi e dalla nostra volontà o sensibilità. Intervengono l'influenza della società e dell'epoca storica in cui viviamo (se fossi nato in Ruanda anziché a Milano e avessi vissuto il genocidio del 1994, avrei gli stessi valori che ho oggi?); il contesto familiare; l'influsso delle relazioni (amici, colleghi, social network e via dicendo) o,

ancora, il condizionamento delle letture, dei programmi televisivi e così via.

Fatta salva questa struttura, in cui tutti i passaggi sono intimamente connessi fra loro (non sono solo i valori a influenzare idee, comportamenti e risultati, ma è vero anche l'opposto), credo che il cambiamento si possa articolare su due binari: da una parte le abitudini, dall'altra le emozioni.

Le abitudini sono il tema principale del mio primo libro, *Fattore 1%*⁴, in cui spiego come rendere automatici, e quindi sostenibili nel tempo, i comportamenti che ci faranno raggiungere i risultati che auspichiamo. Credo che le abitudini siano delle alleate formidabili in ogni processo di cambiamento.

**“ NON PUOI DECIDERE IL TUO FUTURO,
MA LE ABITUDINI CHE LO CREERANNO.**

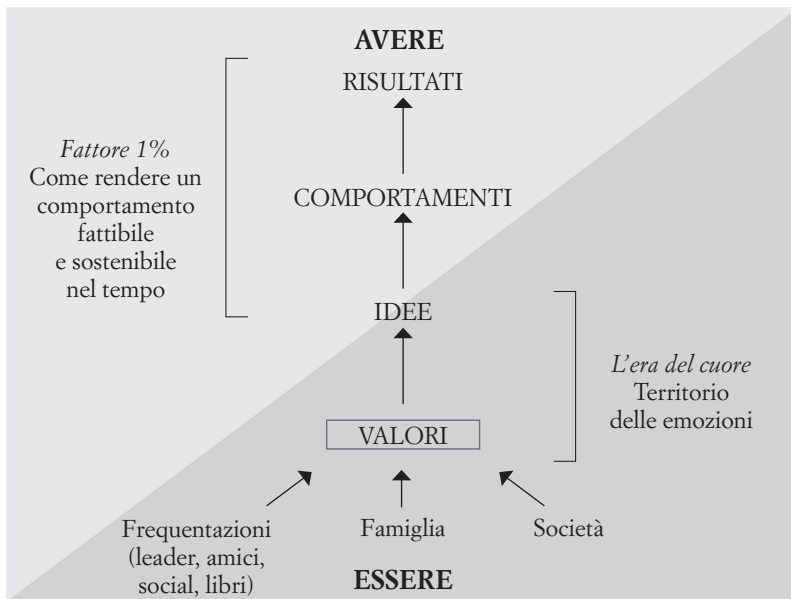
Se il mio obiettivo è, per esempio, perdere peso facendo attività fisica, per raggiungere questo risultato non basterà che mi alleni una volta ogni tanto, ma dovrò avere la costanza di farlo più volte alla settimana: saper costruire una nuova abitudine, in questo caso di allenamento, e integrarla nella quotidianità sarà dunque una delle chiavi per riuscire a cambiare e far succedere ciò che desidero.

Le emozioni, invece, sono il fil rouge del libro che hai fra le mani, e che ho deciso di intitolare *L'era del cuore* proprio per sottolineare la centralità della componente emotiva nella nostra vita. Questo è ancora più vero nel mondo di oggi (e lo sarà sempre di più nel mondo di domani) dove, come vedremo, a fare la differenza non sono più tanto le competenze fisiche o quelle mentali, ma le competenze emotive. Le emozioni sono la miccia attraverso cui ognuno di noi si attiva e prende decisioni, piccole o grandi, che finiscono per scolpire noi stessi e le nostre vite. Sono le spie che si accendono per parlarci di noi, dei nostri bi-

⁴ *Fattore 1%. Piccole abitudini per grandi risultati*, Giunti, Firenze, 2019.

sogni, dei nostri obiettivi, ma anche strumenti preziosi da conoscere e usare per creare cambiamenti positivi, sia nel quotidiano sia a lungo termine. Ecco perché è necessario imparare a sentirle, comprenderle, valorizzarle e padroneggiarle.

Tornando alla suddivisione precedente possiamo dire che *L'era del cuore*, con la sua enfasi sulle emozioni, si concentra principalmente sui livelli dei valori e delle idee. I 16 insegnamenti che condividerò nel corso del libro ruotano attorno a *idee* rivoluzionarie nel promuovere maggiore leadership, fiducia, felicità e successo. Inoltre, questi insegnamenti hanno anche molto a che fare con il mondo dei *valori*, che sono i potenti fattori motivanti alla base di questi cambiamenti. *Fattore 1%* condivide l'enfasi su alcune *idee* utili e trasformative, ma si concentra di più sul livello dei *comportamenti*, nella forma di abitudini appunto.



Insomma: le emozioni modellano i nostri valori e le nostre idee, e ci spingono a prendere decisioni, accendendo una miccia. Una delle mie è stata: «Nella vita, mi rende felice aiutare le persone

a stare meglio attraverso il mio canale YouTube». Per capirlo, ho dovuto guardarmi dentro, connettermi con le mie emozioni, gestirle meglio, anche aprendomi a sensazioni ingombranti. Per rendere davvero concreto questo risultato, ho poi avuto bisogno di attuare dei comportamenti ripetuti nel tempo (ossia costruire abitudini) che mi permettessero, per esempio, di creare e condividere sui miei canali un video gratuito e di valore una volta al giorno. Senza il lavoro portato avanti in parallelo sul fronte emotivo e su quello comportamentale, non avrei raggiunto questo risultato.

Per riassumere, il processo del cambiamento si gioca su due binari paralleli: quello delle emozioni e quello delle abitudini. Decidiamo di cambiare sulla spinta delle emozioni (*L'era del cuore*), e poi rendiamo concreto il cambiamento grazie alle abitudini (*Fattore 1%*).

La mia storia inizia nel prossimo capitolo con l'ultimo giorno di università. In realtà, però, c'è anche un prima. Devo ammettere di avere avuto una carriera scolastica piuttosto complicata, sempre in salita. Mi impegnavo, studiavo, facevo i compiti diligentemente, ma non ottenevo grandi risultati. Di fatto andavo piuttosto male a scuola e ogni anno i miei genitori venivano convocati dai professori e avvertiti: «Ecco, ci risiamo: cosa vogliamo fare stavolta?». A me quella situazione non piaceva, ci stavo male. Ma, ripensandoci oggi, è stata anche una grande fortuna. Non essendo bravo a scuola, non ero in grado di passare i compiti agli altri e non potevo utilizzare quest'arma per stringere amicizie. Dovevo quindi sviluppare altre competenze per avere degli amici (e per farmi passare i compiti): dovevo essere simpatico, gentile, coinvolgente. Un po' per mettermi in mostra, un po' perché la musica è sempre stata una delle mie più grandi passioni, ho iniziato a suonare la chitarra e a cantare in un gruppo⁵.

⁵ Ci chiamavamo i "Vuoto a rendere". Era il periodo in cui c'erano ragazzi che buttavano giù i sassi dai cavalcavia e i giornali scrivevano che era colpa del vuoto che avevano dentro. Il nostro era un nome un po' provocatorio e anche recriminatorio, come per dire: «Avete creato voi questo vuoto, ridateci quello che un tempo lo riempiva». «Riprendetevi il nostro vuoto a rendere», insomma.

E poi c'è stato il calcio. Fra gli 11 e i 13 anni ho giocato come portiere in una squadra che subiva delle clamorose sconfitte ad ogni partita, incassando una media di sette gol a incontro e segnandone meno di una decina a campionato. Dato il ruolo che rivestivo, ovviamente, i riflettori erano sempre puntati su di me, se non altro per il fatto che le partite si svolgevano quasi tutte all'interno della mia area di rigore. Tanto per aggiungere una nota di colore, la mia squadra aveva come sponsor una società di pompe funebri, e sulle nostre borse e magliette sventava in bella evidenza la scritta "S.O.F.A.M. – Società Onoranze Funebri Architettura Monumenti". Inutile entrare nel dettaglio delle prese in giro che, ogni domenica, gli avversari e il pubblico ci riservavano.

In realtà come portiere non me la cavavo male, ero piuttosto talentuoso visto che riuscivo comunque a parare la stragrande maggioranza dei tiri avversari nel corso dei novanta minuti. Su sette gol che prendevo, ottanta ne evitavo. L'allenatore, i compagni di squadra e anche mio padre, che seguiva tutte le partite, continuavano a ripetermi: «Sei stato il migliore in campo anche oggi». Ma io ero così disperato per non aver parato tutto che, spesso, alla fine delle partite più tragiche, scoppiavo a piangere in mezzo al campo. Per non parlare del fatto che tutte quelle sconfitte non giovavano al buonumore in generale: il clima pesante nello spogliatoio si dibatteva fra tristezza e tensioni.

Eppure, nonostante la sofferenza che quella situazione mi provocava, ho abbandonato il gruppo solo quando la società sportiva ha chiuso i battenti. Il calcio non mi ha insegnato i valori del gioco di squadra, del rispetto per gli avversari e dell'importanza di sacrificarsi per ottenere buoni risultati, come invece capita a molti altri. Mi ha insegnato a perdere. Ed è stato proprio lì, lo capisco ora, che ho imparato anche a vincere.

Ho rinforzato la mia umiltà e la capacità di convivere con i limiti, miei e altrui; ho toccato con mano l'importanza di non fuggire davanti alle difficoltà e di saper vivere lontano dal successo. Ho capito il valore di ottenere gratificazioni, ma allo stesso tempo di non doverle rincorrere a tutti i costi. In definitiva, ho

acquisito strumenti utili a monitorare e gestire le esigenze che il mio ego avrebbe avanzato negli anni a venire.

Nel frattempo, fra un brutto voto e una partita persa 7-0, esercitavo già il mio futuro spirito imprenditoriale. A 19 anni, agli albori di Internet in Italia, ho creato un sito che si chiamava Accordiespartiti.com. Oltre agli accordi e agli spartiti delle canzoni più belle e famose, ci mettevo le suonerie per i cellulari da scaricare, a pagamento ovviamente. Funzionava alla grande: mi faceva guadagnare qualcosa come 500 000 lire al mese, una cifra enorme ai tempi! Purtroppo il mio sogno è durato poco. Dopo due mesi hanno cominciato ad arrivare le prime lettere degli avvocati. I rappresentanti legali in Italia dei vari Rem, U2, Laura Pausini e così via mi intimavano di chiudere il sito se non volevo pagare una penale con diversi zeri, più di quanti ne potessi sostenere⁶. L'ho vissuto come un evento tragico, una specie di lutto. Ripensandoci oggi tutta questa storia mi fa sorridere e mi riempie anche di entusiasmo: ci vedo il ragazzo intraprendente che aveva voglia di muoversi, di sperimentare, di costruire, di andare verso qualcosa di nuovo, pur non sapendo cosa.

“ È QUANDO SBAGLI STRADA CHE PUOI SCOPRIRE NUOVE ROTTE.

Non sono mai stato uno di quei tipi con le idee chiare su di sé e sul proprio futuro. Conoscevo le mie passioni, ma avevo mille interessi e faticavo molto all'idea di concentrarmi su un'unica disciplina. Ero (e sono tuttora) quello che Emilie Wapnick definisce un “multipotenziale”, ossia una persona piena di interessi e passioni che non si sente a proprio agio all'idea di seguire un'unica strada, e quindi dedicarsi a una professione dai limiti netti e prestabiliti. Non ho mai avuto una sola vocazione,

⁶ Un mio piccolo rimpianto, nonostante sia passato molto tempo: io, da solo e con pochi strumenti, avevo comunque creato una realtà che funzionava e mi permetteva di guadagnarci. Magari i vari legali, invece di farmi la guerra, avrebbero potuto sfruttare le mie intuizioni e coinvolgermi in un progetto più ampio.

ma tante. Ho sempre amato studiare diverse discipline, acquisire capacità in ambiti anche molto lontani fra loro, sperimentare competenze che mi rendessero versatile e, a mio modo, unico.

Mi sono sempre messo in gioco, modificando continuamente la mia strada, anche quando questo ha comportato fare scelte difficili e intraprendere percorsi faticosi. E ancora adesso, ogni sette o otto anni, sento il bisogno di cambiare: lascio quello che ho guadagnato e mi tengo stretto quello che sono diventato per lanciarmi in una nuova avventura.

All'inizio all'università mi sono iscritto alla facoltà di Medicina, poco dopo l'ho lasciata e sono passato a Psicologia. Volevo fare il clinico, poi ho deciso di studiare marketing e comunicazione. Ho iniziato a fare il divulgatore, oggi sono un imprenditore. Citando di nuovo la Wapnick, direi che il modello che ha guidato la mia carriera è quello dell'“abbraccio di gruppo”: ho scelto una professione poliedrica, che mi permette di incrociare più specificità e conoscenze allo stesso tempo.

Il risultato di questo mio caos sono le quattro vite che vorrei condividere con te. Non rappresentano, ovviamente, settori rigidamente separati; c'è anzi molta compenetrazione e interazione fra loro. Le divido solo per scopi didascalici, mettendo in luce, per ognuna di esse, le difficoltà che ho avuto, ma soprattutto ciò che ho imparato e che è stato lo stimolo per andare avanti. Ossia per crescere e, ancora una volta, cambiare.