

C o l l a n a G o l d

Claudio Abrami e Gianfranco Delbarba
con Paolo Borzacchiello

Avere e Essere

Da imprenditore *incompreso*
a imprenditore che *comprende*

Prefazione di Franco Tamburini

HBI EDIZIONI
libri per passione

INDICE

Prefazione <i>di Franco Tamburini</i>	7
Fermarsi un attimo <i>di Paolo Borzacchiello</i>	10
Introduzione <i>di Gianfranco Delbarba</i>	13
Introduzione <i>di Claudio Abrami</i>	15
1 - I vasi comunicanti	18
2 - Sapere cosa si vuole	35
3 - Sapere cosa si vuole davvero	55
4 - Imprenditore, marito, padre	73
5 - Chi lavora con te?	90
6 - Tra sogno e realtà	113
7 - Gestire lo stato in funzione del risultato	136
8 - Comunque è un risultato!	153
9 - Vivere bene, funzionare meglio	168
10 - Il gatto e la Volpe	188
11 - Casa dolce casa	203
12 - Puoi imparare dappertutto	218
Ringraziamenti	240

Si ringraziamo inoltre per le interviste e gli interventi:

Davide Caglioni, Fausto Loda, Veronica, Ernesto e Werner Vivaldi, Ezio Bonetti, Roberto Gabana, Massimiliano Franchi, Giovanni Olivini, Remo Arici, Massimiliano e Stefano Bianchetti, Massimiliano e Raffaello Massardi, Giancarlo Liberatore, Marco Manni, Beppe, Giorgio e Stefano Ceretti.

PREFAZIONE

di Franco Tamburini

Inutile negarlo, viviamo in un mondo di squali. Pratico l'ambiente degli imprenditori e della politica da ormai diversi anni e ho conosciuto decine e decine di uomini d'azienda, mostri sacri della finanza, politici e maneggioni in genere. Mentirei, se dicessi che sono tutte rose e fiori. Per muoversi e destreggiarsi nei meandri della vita d'impresa è necessario sviluppare una serie di abilità professionali e umane, che vanno dal fiuto per gli affari, alla scaltrezza, all'etica, alla rudezza (di tanto in tanto). Sono un uomo d'affari di poche parole, preferisco un sorriso e una stretta di mano a lunghi e illeggibili contratti e mi piace condividere la passione per quello che faccio con le persone a me più care e vicine. Pratico la strada della gentilezza, laddove sia possibile. Allo stesso tempo, ho dovuto costruire una corazza, che di tanto in tanto indosso, per proteggermi dagli attacchi di chi non vive e condivide i miei stessi valori, che riguardano concetti come correttezza, lealtà, serenità e benessere. Mi sono ritrovato, leggendo il libro, a sorridere compiaciuto, pensando che non sono il solo a pensarla così, che ci sono imprenditori che hanno a cuore la vita vera, oltre che l'azienda. La chiamo "vita vera" perché è quella in cui si esprimono i nostri valori più profondi e autentici. La "vita vera" è quella in cui ti rapporti con la tua famiglia, i tuoi amici, le persone che ti sono vicine da un punto di vista emotivo e non semplicemente commerciale. È quella del sabato e delle domeniche, dei momenti di divertimento e di condivisione che sono altrettanto e,

anzi, ancor più importanti dei momenti di puro lavoro.

Purtroppo, quando si frequentano corsi o scuole di formazione (e ne ho frequentati, vi assicuro), l'accento è quasi sempre posto su concetti e idee come la capacità di vendere di più e meglio, l'abilità di gestire e "sfruttare le risorse umane", le strategie commerciali più efficaci, i modi e i sistemi per essere più aggressivi sul mercato, per sbaragliare la concorrenza e distruggere il nemico. Raramente si sposano e si divulgano valori quali l'etica, l'ecologia, la passione, il rispetto e l'equilibrio. Per questo, ho accolto con grande favore l'idea di una associazione come Taopolis, di cui Delbarba e Abrami sono promotori e fautori, che pone l'uomo al centro di tutto.

Mi piace l'idea che ci siano imprenditori che vogliono crescere a livello personale, oltre che professionale. Mi piace l'idea, e la saluto con entusiasmo, che esistano persone che portano avanti buoni propositi e sani principi. Mi piace l'idea che si possa lavorare con la massima grinta e la più caparbia determinazione e, allo stesso tempo, con grande senso etico ed ecologico.

Mi piace l'idea, infine, che si possa avere uno straordinario successo nel mondo degli affari, senza necessariamente dover sacrificare sull'altare del business valori o, quel che è peggio, persone.

Mi sono riconosciuto un po' in tutti i capitoli del libro, ed in ognuno di essi ho rivisto tratti della mia esperienza personale. Ho apprezzato le disquisizioni prevalentemente tecniche, come il fatto di utilizzare metodiche e sistemi vincenti nella programmazione delle proprie strategie e dei propri obiettivi: è basilare, infatti, non solo sapere che cosa si

vuole, ma anche dichiararlo con certezza e avere una luminosa chiarezza d'intenti. Ho scoperto, lungo il mio cammino, che la preparazione per la battaglia è addirittura più importante dello svolgimento della battaglia stessa. Mi è piaciuto moltissimo, poi, il capitolo dedicato al benessere e all'alimentazione: io per primo, nonostante la poderosa mole d'impegni che caratterizza la mia giornata-tipo, ho trovato e trovo il tempo di dedicarmi alla mia passione (la bicicletta) e al mio benessere. Da quando lo faccio, funziono meglio e sono sempre in forma, lucido, reattivo, nel pieno delle forze. E vi assicuro che, anche e soprattutto nel campo degli affari, lucidità e benessere sono un grandissimo punto di forza. Provateci voi, a stare seduti tutto il giorno a trattare con politici e squali della finanza, bloccati dal mal di schiena! Condivido in pieno, poi, quanto dicono Claudio e Gianfranco a proposito di aiutanti, consiglieri e consulenti: è giusto delegare, è doveroso riconoscere i propri limiti e chiedere consiglio a chi ne sa di più, ma l'azienda è vostra, e voi e solo voi sapete che cosa è meglio e che cosa è peggio. Da ultimo, mi è piaciuto moltissimo il lavoro sui valori personali, vero e proprio plus per qualsiasi uomo di successo.

Credetemi: dedicare tempo a voi stessi e alle persone che vi vogliono bene, investire energie per crescere personalmente e convincersi che nel mondo degli affari non contano solo i numeri, sono ingredienti essenziali per vivere una vita piena, appagante, gratificante. Sia per voi, sia per gli altri.

Buona lettura, e un caloroso grazie a Claudio, Gianfranco e Paolo per il lavoro svolto.

FERMARSÌ UN ATTIMO

di Paolo Borzacchiello

È davvero un piacere, per me, preparare l'introduzione a questo libro, al quale sono stato chiamato a collaborare, scritto da due persone eccezionali: Claudio e Gianfranco (da qui in poi, sempre in ordine rigorosamente alfabetico).

Le nostre strade si sono incrociate quasi per caso, ed è stato "amore a prima vista". Nel mio lavoro, mi relaziono con aziende, liberi professionisti e imprenditori di ogni genere: tante persone, provenienti da differenti realtà, ognuna a suo modo speciale.

In Claudio e Gianfranco, tuttavia, ho trovato una particolare quanto rara coesione di valori differenti, che spaziano dall'imprenditorialità pura alla ricerca interiore, dalla realizzazione di obiettivi aziendali alla crescita personale, dall'evoluzione dell'azienda a quella dello spirito. Claudio e Gianfranco, attraverso le loro iniziative dedicate alla formazione (sia quella personale, sia quella di tutte le persone che gravitano intorno a loro) e, soprattutto, attraverso questo libro, infrangono con un poderoso colpo di maglio lo stereotipo basato sulla falsa dicotomia "o soldi, o sentimenti", dimostrando che si può (e si deve) perseguire un modello di business etico, nel quale portare avanti, congiuntamente, valori diversi ma parimenti importanti: rispetto per la persona, considerazione per il dipendente, raggiungimento di obiettivi economici e imprenditoriali, rispetto per le istanze provenienti dal sistema in cui viviamo e dal quale traiamo

risorse. Soprattutto, rispetto e amore per la famiglia, moglie e figli più degli altri, che devono essere visti e considerati non più come un freno o un ostacolo all'iniziativa dell'uomo ambizioso e proiettato nel lavoro, ma come vero e proprio valore aggiunto, come complemento indispensabile, come priorità indefettibile.

Nel mondo frenetico nel quale viviamo, presi e fagocitati da ingranaggi che non lasciano scampo, è oggi un dovere assoluto trarre un profondo respiro e fermarsi un attimo. Fermarsi e rendersi conto che, nonostante tutto, esiste una cosa che si chiama libero arbitrio.

Grazie al libero arbitrio, possiamo e dobbiamo comprendere che non siamo costretti a correre sempre e comunque, che possiamo fare le cose in modo diverso, che non dobbiamo necessariamente uniformarci agli stereotipi. Il fatto che "il sistema" vada in un certo modo non è una giustificazione sufficiente.

Fermatevi un attimo, dunque, è analizzate con sereno distacco la vostra vita di imprenditori e di uomini. Come scoprirete leggendo le pagine che seguono, Claudio e Gianfranco hanno imparato molto dalle loro esperienze e dai loro errori e il loro desiderio è giusto quello di condividere ciò che hanno appreso a un prezzo molto alto, a volte troppo.

La loro volontà è offrire spunti di riflessione a quegli imprenditori o uomini d'azienda che avvertono l'esigenza di dover cambiare, spinti dalla considerazione che non basta chiudere contratti e avere i conti in attivo, per essere felici o che, se si trovano ancora all'inizio della loro carriera, possono decidere in anticipo di impostare le loro

strategie, in modo da tener conto anche di queste basilari istanze. È una missione possibile: lo possono testimoniare molti uomini di successo ed è anche per questo che, fra un capitolo e l'altro, troverete interessanti interviste, realizzate da me, a imprenditori che hanno sposato la filosofia di cui parlano Claudio e Gianfranco e che ne condividono idee, valori e convinzioni.

Alla fine, tracciando un bilancio, la cosa migliore che mi sia capitata lavorando a questo progetto è, probabilmente, l'aver conosciuto tante brave persone. Concetto raro, al giorno d'oggi. Brave persone, con le quali è bello e piacevole uscire a cena, finito il lavoro. Brave persone, con le quali parlare di business e di esperienze, del proprio lavoro e dei propri figli.

“Avere E Essere”, dunque, parla di affari e di cuore.

È un libro scritto con spirito filantropico, con l'intento positivo di condividere riflessioni ed esperienze, nel quale mi sono trovato catapultato con particolare piacere, sia perché conosco bene i due autori e li ammiro come professionisti e come uomini, sia perché hanno deciso di parlare di cose che fanno parte della mia vita, che sono la mia passione, il mio piacere assoluto. Accetto sempre volentieri di partecipare a progetti in cui sento di potermi divertire: qui, davvero, mi sono divertito moltissimo. Il mio augurio è che, voi che leggete, possiate trarre spunti, riflessioni e aiuto da queste pagine. Che possiate migliorare il vostro lavoro, la vostra vita e, perché no, che possiate divertirvi mentre lo fate.

Chi lo dice che l'apprendimento è una cosa seria?

INTRODUZIONE

di Gianfranco Delbarba

Spesso, l'imprenditore vive la sua vita alla rovescia: cerca di ottenere più denaro e realizzare più successi, credendo in tal modo di poter concretizzare i suoi desideri, di poter fare più cose e, in buona sostanza, di poter essere più felice. In realtà, come ho scoperto a spese mie e delle persone che amo di più, è vero il contrario: prima, bisogna essere davvero se stessi. Solo in seguito si possono realizzare i propri obiettivi professionali. Un tempo, all'inizio della mia carriera, le uniche cose che desideravo erano denaro, successo, riconoscimento. Anzi, ad essere sincero, ero ossessionato dal denaro, dalle ricevute bancarie, dai pagamenti, da guadagni e ricavi. Non avevo la minima idea di quel di cui avevo davvero bisogno. Ero un vero maniaco del lavoro, ero spesso nervoso e arrabbiato ed ero sempre pronto a confrontarmi con gli altri solo per criticarli o, quel che è peggio, per invidiarli. Allo stesso tempo, pur non riuscendo a distaccarmi da questa malsana ossessione per il lavoro, ero lacerato dai sensi di colpa, derivanti dal fatto che mi rendevo conto di avere al mio fianco una moglie meravigliosa e due figli che adoro, ma che non riesco ad essere il marito e il padre che avrei voluto essere. Il demone del lavoro era troppo forte, lo portavo sempre con me: durante la giornata (ovviamente), ma anche la sera a cena, anche il sabato e la domenica.

Ero letteralmente sopraffatto dall'idea del denaro: dal denaro

dipendeva la mia serenità ed il denaro era l'unico strumento per misurare il mio valore, per dare un senso a quel che facevo. Esistevo solo nel momento in cui ero in grado di firmare un assegno. E, come spesso accade in questi casi, mi sono ritrovato sull'orlo del baratro, in procinto di perdere tutto, di restare solo, senza le persone che davvero contavano e contano. Riferendomi al titolo di questo libro, avevo sacrificato l'essere sull'altare dell'avere. Ed è in quel preciso momento che ho compiuto la mia impresa più faticosa: ho cominciato a guardarmi dentro, sono ripartito da me stesso. Come faccio in un buon lavoro di carpenteria, che poi è ciò di cui mi occupo per vivere, sono partito dalle fondamenta. Con spietata e dolorosa onestà, ho considerato la mia vita da una prospettiva diversa, ho accantonato le scuse e ho accettato le mie responsabilità. Ho iniziato ad apprezzare cose come gli affetti delle persone che amo, la serenità dei momenti di condivisione, la tranquillità derivante dal rendermi conto che il denaro è un mezzo, non un fine. E, come tutti i mezzi, può rendere la vita molto piacevole, oppure può renderla una schiavitù. Può fare del bene, o può fare molto male. Da allora, ho ripreso in mano la mia vita, ho tracciato nuovi confini oltre i quali mi sono ripromesso di non avventurarmi mai più e, soprattutto, ho deciso che avrei cercato di condividere questa mia nuova visione con quante più persone possibile. Non ho un milione di euro in banca, ma due figli che ancora mi parlano e mi salutano, e una moglie con la quale condivido momenti di baruffa ma, soprattutto, tanti momenti di serenità. Considero questo come il mio successo più importante. È un successo che mi è

costato tantissimo lavoro personale, ben più impegnativo di quello che svolgo tutti i giorni in azienda. Soprattutto, è un successo che, proprio come quello aziendale, dev'essere costantemente alimentato da un impegno costante, continuo, quotidiano. Ho scritto questo libro con il mio amico Claudio perché spero che la mia esperienza possa essere di aiuto a chiunque, almeno una volta, si sia chiesto: ma cosa sto facendo?

INTRODUZIONE

di Claudio Abrami

Ora che mi guardo indietro, mi rendo conto di aver avuto un gran coraggio. Lo dico senza vanità alcuna, beninteso. Semplicemente, ricordo che la mia azienda era sparuta, non certo quella che è adesso. C'erano, praticamente, solo la voglia di fare, l'esempio trasmesso dai miei genitori e tanta determinazione. Ricordo con quale trepidazione affrontavo i primi clienti, quei clienti che avrebbero potuto fare la differenza, decretando il successo della mia iniziativa, o la sua fine. Avessi avuto le conoscenze e le risorse personali di cui dispongo ora, la mia vita professionale sarebbe stata molto più facile, e mi sarei evitato un discreto numero di mal di pancia. Se avessi saputo allora le cose che so oggi, avrei risparmiato una gran quantità di denaro e, soprattutto, un'incredibile quantità di sofferenza, mia e delle persone che mi circondavano e che, in parte, mi circondano ancor oggi. Ed è questo il primo e più importante fine cui tende

questo libro: la condivisione di un'esperienza, l'analisi lucida delle conseguenze di scelte umane e imprenditoriali di cui, a volte, non ci si rende conto fin quando non è troppo tardi. Un fine condiviso dal mio amico Gianfranco e da quanti, come noi, hanno imparato dalle proprie esperienze e hanno pagato a caro prezzo il loro successo. Per raggiungere il livello di consapevolezza che possiedo ora, ho studiato tanto, ho frequentato corsi e mi sono avvalso dell'esperienza e della professionalità di consulenti, formatori e manager. Alcuni bravi, altri meno (e anche di questo parleremo, più avanti). Quello che ho capito è che nessuna abilità appresa e nessun insegnamento possono funzionare, se l'imprenditore non si ricorda che, prima che essere uomo di azienda, è fondamentalmente un uomo, una persona. Lavorare su se stessi, dunque, è il primo e fondamentale passo da compiere, prima di iniziare a lavorare sulle proprie capacità e abilità. Un'altra cosa che ho capito, in questi anni di impresa, è che nessun libro può davvero essere utile all'imprenditore e nessun formatore o manager può fornire supporto oltre una certa misura, perché la vita dell'imprenditore, nelle sue dinamiche, può essere compresa e descritta solo da chi quelle dinamiche le vive, giorno dopo giorno, sul campo, a lottare con i denti, a difendere il suo lavoro, la sua impresa e i suoi dipendenti. Ed è questo il secondo fine che anima il nostro lavoro e che, mi auguro di cuore, respirerete in ogni pagina: scrivere un libro che parli agli imprenditori, scritto da imprenditori, da persone che sanno di che cosa parlano. Allora, avrei tanto desiderato trovare tra gli scaffali di una libreria un libro come quello che voi,

ora, tenete in mano: un libro ricco di spunti e di strumenti pratici da utilizzare nella vita di tutti i giorni ma anche e soprattutto pieno di esperienze, di racconti di vita vissuta, di aneddoti nei quali molti si riconosceranno. Ero così orientato a scrivere un libro completamente dedicato agli imprenditori che, per un attimo, ho persino pensato di vietarne la vendita a formatori e manager! Poi, invece, ho riflettuto e sono giunto alla conclusione che, forse, proprio formatori e manager potrebbero essere eccezionali lettori e trarre dalle nostre esperienze utili strumenti per il loro lavoro, per migliorare le loro conoscenze e per acquisire un punto di vista che sui libri tradizionalmente non è discusso e adeguatamente valorizzato.

1

I vasi comunicanti

*“Se hai un problema, risolvillo subito.
Spazzalo via immediatamente,
o contaminerà ogni aspetto della tua vita,
professionale o privata.
I problemi vanno spazzati via
senza esitazione, immediatamente. Sempre.”
(Gianfranco Delbarba)*

Gianfranco racconta:



Parlando di vasi comunicanti, mi viene in mente un lavoro, svolto diversi anni fa, per una banca: si trattava di costruire una pensilina di passaggio esterno. Un lavoro partito male, a dire il vero: definizione del contratto estenuate, committente molto esigente e, soprattutto, poco propenso a pagare la cifra richiesta. Lo stesso progettista non era di aiuto: distratto, indisponente, pessimo collaboratore. Io, dal canto mio, in quel periodo ero assorbito da altri pensieri e altre preoccupazioni tanto che, ammetto, non seguivo lo svolgersi dei lavori con la dovuta e consueta serietà professionale. Da un lato, quindi, io ero preso dai miei pensieri; d'altro lato, il mio cliente non mi piaceva troppo: insomma, non dedicavo la necessaria attenzione al progetto. Ed ecco che, a lavori terminati, è avvenuto un incidente: pensilina crollata a causa di un ponteggio mal sistemato e tragedia sfiorata. Sarebbe davvero potuta finir male, quella vicenda. Qualcuno si sarebbe potuto far male. All'inizio, me la sono presa con chiunque mi capitasse a tiro, scaricando la responsabilità dell'accaduto su chi aveva fatto crollare la pensilina e su chi l'aveva montata. Poi, per fortuna, mi sono ravveduto e ho analizzato la situazione con più lucidità e maggior senso di responsabilità. Spinto dal rimorso per l'accaduto e dalla rabbia verso me stesso per la mia leggerezza, mi sono messo a lavorare alacremente per rimediare a quanto era successo, ma la frustrazione era così forte che, per almeno un mese, non sono riuscito a pensare ad altro. Ho trascurato e maltrattato

familiari e amici, sono stato davvero poco presente con mia moglie e i miei figli, ho sfogato sui miei collaboratori quella rabbia che avrei dovuto rivolgere solo contro me stesso.

Quest'aneddoto mi sembra perfettamente calzante con la metafora dei vasi comunicanti, della quale parleremo fra poco. Da un duplice punto di vista. I miei problemi personali hanno contaminato l'ambiente lavorativo, creandomi difficoltà e preoccupazioni professionali. D'altro canto, in una sorta di perverso circolo vizioso, i problemi professionali hanno esasperato e aumentato i problemi personali e familiari, facendomi capire come sia indispensabile lavorare sodo per preservare la serenità in ogni aspetto della vita perché, viceversa, si corre il rischio di trascinare le nostre problematiche anche in ambienti distanti da quello in cui il problema è sorto, e di coinvolgere persone che nulla hanno a che vedere con situazioni delle quali noi e solo noi siamo responsabili. Non siamo fatti a compartimenti stagni, non siamo robot che possono transitare da un programma operativo all'altro senza battere ciglio. La consapevolezza che ogni aspetto della nostra vita è importante, ci conduce inevitabilmente a dedicare la dovuta attenzione a ogni sfaccettatura, ad avere una costante e presente attenzione ai molteplici aspetti che caratterizzano la vita di ogni giorno.

Salgo per un attimo in cattedra (molto bonariamente, s'intende) e vi esorto a rendervi conto che rimandare non è possibile: se non risolvete immediatamente i problemi e le questioni che vi tormentano, tali questioni avranno inevitabili ripercussioni in ogni altro ambito della vostra esistenza.

Claudio racconta:



Verso la fine degli anni ottanta e per quasi tutti gli anni novanta, ho vissuto una condizione personale e familiare molto destabilizzante. Il mio “vaso comunicante” famiglia era davvero inquinato: una vita fatta di bugie, d’incomprensioni, di frasi accusatorie, come la classica e celebre “pensi solo al lavoro”. Immagino che anche voi che leggete l’abbiate udita spesso!

Quel che posso dire, in prima battuta, è che se qualcuno vi dice una cosa del genere, probabilmente ha ragione. Non è questa la sede per discutere di ragioni e torti, anche perché, di solito, torto e ragione non stanno mai solo da una parte. Quel che è certo è che avevo, a quel tempo, un costante pensiero latente, un chiodo fisso, un tarlo che in modo permanente mi distraeva e disturbava.

Senza nemmeno rendermi conto del come, la situazione sul lavoro, in quegli anni bui (il mio Medioevo personale e professionale, se mi è concessa la metafora) mi è sfuggita di mano. Ho permesso a una persona che lavorava con me (anzi, contro di me) di fare i suoi comodi, lavorando addirittura per altre persone e a mio svantaggio, sottraendo ore di lavoro e mettendo in moto comportamenti sleali. Il clima sul luogo di lavoro si è progressivamente deteriorato: i miei dipendenti e i miei collaboratori, notando le mie distrazioni e, evidentemente, percependo il mio stato d’animo, hanno cominciato a nutrire un generale senso di sfiducia nei miei confronti. Un mio

commerciale, giusto per rendere la situazione ancora più complessa, addirittura percepiva provvigioni anche da terze parti, procurandomi un evidente danno economico e facendomi perdere ricchi contratti. Ecco perché, per me, è davvero importante sottolineare la necessità di mantenere “pulito” ogni vaso comunicante: il rischio che il contenuto di un vaso, sporco o contaminato, sporchi e contamini tutti gli altri, è concreto e realistico.

Anzi: la situazione, di solito, se non si interviene con tempestività e forte senso di responsabilità, tende sempre e inevitabilmente a peggiorare.

La contaminazione dapprincipio riguarda un vaso, poi riguarderà più vasi, fino a che la vostra vita sarà completamente destabilizzata. Discutendo con Gianfranco circa le nostre esperienze riguardo al concetto di vasi comunicanti, ho notato che la situazione da lui descritta è quasi opposta a quella descritta da me.

Lui, infatti, ha raccontato di un problema di lavoro che ha creato difficoltà in famiglia. Per me è stato il contrario e ciò depone assolutamente a favore di questa straordinaria metafora: non importa quale vaso sia contaminato perché, comunque, la contaminazione produrrà i suoi effetti su tutti i vasi collegati.

Ed ecco perché è importante monitorare costantemente la situazione e essere sempre vigili.

Quante volte avete ignorato le critiche di vostra moglie, pensando che si tratti di cose che potranno essere sistemate in seguito? E quante volte avete trascurato di discutere con un collaboratore inefficace,

rimandando troppo a lungo la decisione?

Quante volte avete permesso a voi stessi di rovinare il week end a tutta la famiglia, oppressi dalle preoccupazioni del lavoro?

Ebbene, tale sistema di procrastinazione non funziona mai.

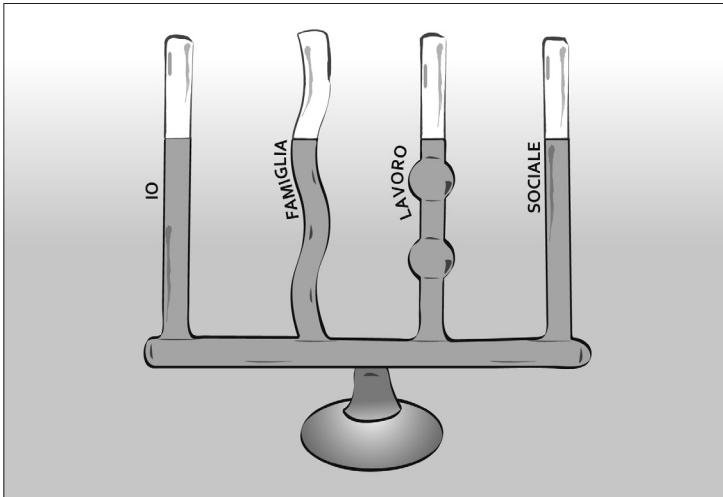
Forse, nel breve periodo può darvi l'illusione che sia possibile posticipare e posticipare ancora, ma è un espediente, come nascondere la polvere sotto il tappeto quando si fanno le pulizie di casa. Prima o poi, i nodi vengono al pettine, il mucchio di polvere nascosto non può più essere celato. Verità spiacevole, forse, ma ineluttabile. Come dicevano i latini: dura lex, sed lex.



Riflessioni:

Vogliamo, per prima cosa, parlarvi del principio dei vasi comunicanti. Si tratta di una metafora molto potente e suggestiva, che per noi ha rappresentato una sorta di illuminazione e che, pertanto, desideriamo immediatamente porre alla vostra attenzione. Osservate attentamente la figura nella pagina seguente.

Ora, immaginate che questo sistema di vasi comunicanti sia la rappresentazione della vostra vita, nelle sue molteplici sfaccettature. Come potete ben vedere, c'è il "vaso" lavoro, naturalmente. C'è il "vaso" famiglia, il "vaso" amicizia, il "vaso" sport, il "vaso" tempo libero, e così via. Non si tratta, come comunemente crediamo, di compartimenti stagni,



non comunicanti fra loro. Si tratta, piuttosto, di un sistema integrato, nel quale ogni elemento interagisce con gli altri e tutti gli elementi insieme, all'unisono, determinano le condizioni di stabilità o instabilità del sistema stesso.

Come in un raffinato meccanismo di ingranaggi, è importante che ogni singolo pezzo funzioni a dovere, per evitare una paralisi generale o una rottura del meccanismo. Quando, nella vostra vita, tutto funziona a meraviglia, è come se l'acqua contenuta nei vasi fosse limpida.

Ora, immaginate di prendere una boccetta contenente inchiostro e di versare un po' di liquido scuro in uno solo dei vasi, ad esempio quello del lavoro. Riuscite a immaginare che cosa succederà, subito? L'inchiostro si diluirà nell'acqua

e, poiché i vasi sono, per l'appunto, comunicanti, troverete presto acqua sporca e torbida dappertutto. Succede così anche nelle vostre vite. Se voi permettete a qualche goccia di inchiostro di sporcare l'acqua contenuta in un vaso, ecco che presto o tardi ne pagherete il prezzo, perché anche l'acqua contenuta negli altri vasi perderà la sua limpidezza. Naturalmente, questo ragionamento vale anche quando si tratta di gettare inchiostro nel "vaso" famiglia: come potete funzionare bene sul lavoro, essere lucidi e guidare con successo la vostra azienda, se le complicate relazioni familiari vi turbano e vi tolgono serenità e lucidità? Come potete essere leader sereni, se a casa non parlate con vostra moglie o i vostri figli hanno smesso di rivolgervi la parola? Attraverso la metafora dei vasi comunicanti, è chiaro come sia importante, doveroso addirittura, mantenere limpida l'acqua in ogni ambiente.

Vale a dire, lavorare responsabilmente affinché tutti gli aspetti della vostra vita siano equilibrati e caratterizzati da serenità e armonia. Naturalmente, non stiamo affermando che si tratti di un lavoro facile. Noi lo sappiamo bene: a volte, senza che l'aspettiamo, ci piovono addosso grane e imprevisti, problemi inattesi o amare sorprese.

Con la consapevolezza di quel che potrebbe accadere, tuttavia, eviteremo che l'acqua diventi troppo torbida e che lo sporco vada ad inquinare tutto il sistema. L'atteggiamento

che spesso caratterizza non solo l'imprenditore, ma l'essere umano in generale, è quello dello struzzo: mette la testa sotto la sabbia, e aspetta che tutto passi. Sappiamo perfettamente che non è così, eppure lo facciamo lo stesso.

I motivi sono e possono essere diversi: stanchezza, altri impegni, noia, mancanza di volontà, paura di affrontare la realtà e di prendere di petto le situazioni. Poco importa, comunque, quale sia il motivo della nostra inazione.

Quello che conta è agire, agire subito e con risolutezza, ben consapevoli del fatto che tanto maggiore sarà il tempo che trascorreremo con la testa sotto la sabbia, tanto più grandi saranno i danni prodotti nella vostra vita.

Quello che conta è smettere di essere persone che si limitano a reagire passivamente agli eventi, e diventare essere umani proattivi, che determinano l'esito delle loro esistenze.

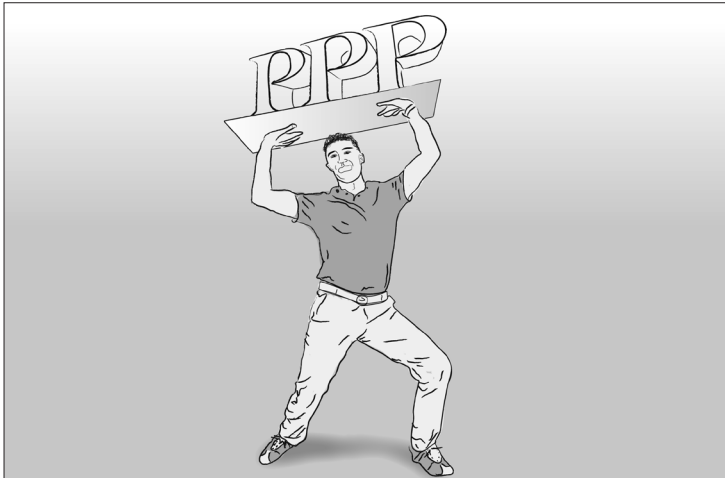


Il Commento del Coach



Ogni problema, se non è affrontato nella maniera corretta, può diventare quello che, nella letteratura sul tema, è chiamato un PROBLEMA 3P. Quando un problema diventa un PROBLEMA 3P, significa che tutti i vasi comunicanti del vostro sistema sono ormai torbidi d'inchiostro, giusto per tornare alla metafora citata da Claudio e Gianfranco.

Che cosa significa, dunque, PROBLEMA 3P? Significa che il problema è PERSONALE, ovvero riguarda voi stessi e non più solo le vostre attività; PERVASIVO, ovvero invade e contamina ogni aspetto della vostra vita; PERSISTENTE,



ovvero duraturo e stabile, difficilmente debellabile.

Finché una questione riguarda solo la vostra attività, o solo la vostra famiglia, o solo un vostro amico, tale questione è ancora gestibile e potete lasciarla fuori dalla porta, una volta tornati a casa, o andati al lavoro. Se, invece, la questione è personale, ecco che sarà molto difficile lasciarla fuori dalla porta di casa o dell'azienda. Linguisticamente, è come passare da una frase del tipo: "ho una grana sul lavoro" (problema situazionale), a una frase del tipo: "sono esaurito, depresso" (problema personale, come si evince dall'utilizzo del verbo essere, a differenza di quanto avviene nella prima preposizione, nella quale si utilizza il verbo avere). Se la questione diventa addirittura pervasiva e persistente, purtroppo farete fatica anche a divertirvi con gli amici, a rilassarvi, a trovare ristoro nelle solite attività ricreative. Se vi è mai successo di impiegare dieci dei dodici giorni delle vostre vacanze solo per cominciare a rilassarvi, significa che, probabilmente, stavate sperimentando sulla vostra pelle che cosa significa avere un PROBLEMA 3P.

Ogni volta che vi si presenta una difficoltà da affrontare, un imprevisto o un problema, voi avete il dovere di risolverlo nel più rapido tempo possibile e, allo stesso tempo, di impedire che diventi un PROBLEMA 3P.

Per quanto concerne la soluzione rapida del problema, avremo modo e tempo di affrontare le tematiche opportune. Per quanto riguarda, invece, l'aspetto "preventivo", ecco di seguito una lista di affermazioni utili, di pensieri e convinzioni estrapolate dalle strategie di successo di personaggi del mondo della politica, della cultura, dello sport e della religione.

Si tratta di importanti asserzioni di principio, che andrebbero lette spesso, al fine di ricordarne il senso e, soprattutto, al fine di interiorizzarne il messaggio. Tutti gli uomini di successo che ho conosciuto e con cui ho avuto il piacere di lavorare (e tutti quelli di cui ho letto le gesta, da Donald Trump a Richard Branson, da Murdoch a Barack Obama) hanno l'abitudine di scrivere e stampare fogli con messaggi motivazionali, o moniti, o esortazioni. Per questo, vi consiglio di copiare tali frasi e di appenderle in un luogo ben visibile, magari nel vostro ufficio, in modo che possiate leggerle spesso e averle comunque sempre sotto controllo. Un mio cliente, per dare ancora maggior risalto ad ogni singola convinzione di quelle comprese nell'elenco, le ha ricopiate una ad una, una per foglio, e ci ha tappezzato quasi una intera parete del suo ufficio.

Fate come preferite: l'importante è scrivere, perché solo le cose scritte funzionano.

I 10 principi utili per prevenire un problema 3P

1. Impara a DIRE DI NO, senza pensare che stai danneggiando qualcuno e senza sentirti in colpa.
2. SEI RESPONSABILE di quello che ti accade. Anche gli ALTRI, però, SONO RESPONSABILI di quel che gli accade.
3. Devi essere FLESSIBILE, esattamente come un ramo di nocciolo. La rigidità porta alla rottura.
4. NON SEI INSOSTITUIBILE: impara il valore della delega e impara il valore della richiesta.
5. Fai parte di un SISTEMA, che comprende il luogo in cui vivi, i tuoi amici, i tuoi familiari.
6. Ogni tua azione genera RIPERCUSSIONI sul sistema circostante.
7. Le altre persone non sono responsabili delle tue FRUSTRAZIONI, e tu non lo sei delle loro.
8. Non esiste fallimento, solo FEEDBACK.
9. Ogni problema ha una SOLUZIONE. Se non c'è soluzione, significa che non c'è problema.
10. Renditi conto che TU SEI ESATTAMENTE QUELLO CHE FAI DI TE STESSO.