

PREFAZIONE

“Devo assolutamente farlo leggere ai miei soci e ai miei collaboratori più stretti!”

Questo è quello che ho pensato sfogliando le pagine che stai per leggere e questo mi ha spinto a pensare quanto possa risultare utile, oggi, condividere le proprie esperienze, rendere accessibile il proprio percorso e, ancora di più, stimolare il costante cambiamento.

Già, il cambiamento: sfida sempre ardua per chiunque e di vitale importanza in questa fase in cui la velocità a cui dobbiamo imparare ad adattarci spesso spaventa.

Ho apprezzato, e sono convinto apprezzerai anche tu, il modo con cui sono stati scritti e raccontati concetti davvero importanti, a volte vitali, per chi fa impresa.

Credo da sempre nel valore dell'insegnamento emotivo oltre che di quello cognitivo e così mi sono trovato immerso, capitolo dopo capitolo, in un viaggio che suggerisco a tutti.

Ho aperto la mia prima attività 27 anni fa.

Amministro due società. Sono socio di altre cinque.

Ho incontrato - e provato ad aiutare - oltre 400 mila persone in aula in questi decenni e posso serenamente affermare che mentre leggevo, pensavo: "Questo sono io, parla di me!".

Dall' "elogio delle paludi", unico vero modo per discernere i “bravi a raccontarla” dai bravi veri, alla sfida di mantenere viva la fiducia.

Dai dissidi interiori del "come faccio a trovare le persone giuste?" fino a capire che quelli che devono diventare giusti siamo noi; al metodo

che Maurizio mette sul tavolo per comprendere come rendere scalabile un'attività, che è il limite vero di tanti progetti e, allo stesso tempo, stella polare per chiunque decida di fare impresa convinto di poter contribuire alla crescita, sia economica che sociale (e a volte anche spirituale), dell'intera comunità che ve ne partecipa.

In fondo, riflettici, abbiamo due modi di nominare i progetti aziendali:

1. “società”: perché vogliamo indicare che essa impatta su un insieme di persone;
2. “impresa”: perché vogliamo sottolineare che essa rappresenta letteralmente un'impresa. (Se fosse stata facile, l'avremmo chiamata “facile”!)

Per finire, voglio sottolineare l'enorme valore rappresentato dall'esempio che ci dà Maurizio.

L'esempio aiuta.

L'esempio nutre.

L'esempio ci sostiene.

L'esempio ci permette di identificarci.

In una cultura come la nostra in cui troppo spesso prevalgono l'invidia sociale e il puntare il dito, riaffermare che, come abbiamo imparato da bambini, l'esempio è il modo più potente per poter trasferire qualcosa che abbia davvero valore ha, a parer mio, un impatto enorme.

Dico “a parer mio” perché sono due i motivi che mi hanno spinto a scrivere queste righe:

1. conosco l'autore e il suo bagaglio. Ne ho potuto apprezzare le competenze e ne ho toccato i valori umani, perciò ho risposto "sì" con gioia a una richiesta che mi ha rallegrato e mi ha ricordato un compito che tutti dovremmo cercare di assolvere, ossia "Lasciare la vita degli altri meglio di come l'abbiamo trovata";

2. a proposito di esempio: quando Maurizio mi ha mandato la bozza del testo e ho guardato la mia agenda di quei giorni, la mia risposta più sensata sarebbe dovuta essere: "Mi spiace, non ce la faccio!".

E invece, ho pensato a come qualche mese prima, a ruoli invertiti, io stavo pubblicando il mio quarto libro e chiesi la postfazione al mio Mentore, Andrea Pontremoli, AD di un'azienda esempio di eccellenza italiana e membro del CDA di altre cinque realtà internazionali.

Avrebbe avuto mille buoni motivi per dirmi: "Non riesco!" e, invece, le sue parole (di enorme valore) sono stampate lì su quelle pagine.

L'ha fatto lui, posso farlo anche io!

Li ha trovati lui - il tempo e il modo - devo trovarli anche io!

È così che possiamo cambiare il mondo!

Con gesti concreti di disponibilità e gentilezza.

Facendo qualcosa che è importante per gli altri.

Consapevoli che la bontà di ogni gesto non si fermerà mai a quel momento, ma metterà in moto una valanga di comportamenti virtuosi in cui ognuno di noi mette a disposizione se stesso per qualcosa che è davvero importante per gli altri.