

---

## Pensa, è gratis

Il 75% del nostro corpo è acqua, però non c'è motivo di deprimersi. In cima abbiamo una massa biancastra e gelatinosa il cui peso oscilla attorno ai 1.300 grammi e che la natura, sempre così saggia, decise di proteggere con una cassa ermetica e durissima, un autentico bunker osseo. Stiamo parlando della macchina più affascinante e potente dell'universo: il cervello umano.

A differenza degli altri animali – che dalla loro origine rimangono e rimarranno nel loro stato primitivo – l'attuale, incomparabile sviluppo scientifico, tecnologico e materiale, così come l'enorme offerta di conoscenze, credenze, filosofie, bontà e malvagità che ci circondano, hanno origine unicamente nella più affascinante capacità del cervello umano: quella di pensare.

Il pensiero è la nostra energia suprema, e i pensieri, adeguati a ogni circostanza, sono determinanti nella conduzione della nostra vita. Se non pensassimo saremmo semplici vegetali; se non cercassimo di usare un minimo della nostra capacità di raziocinio, puri

animali. Dev'essere per questo che le persone che non esercitano tale capacità, e che quando lo fanno sono capaci soltanto di esprimere brutali istinti primari, le qualifichiamo come "bestie".

A questo punto, mentre ci stiamo addentrando in questo libro, è necessario ricordare un fatto che, per quanto noto, a volte viene deplorabilmente dimenticato. In un mondo in cui il denaro è lo strumento più potente da possedere e di cui disporre, in cui praticamente tutto ha un prezzo e per tutto bisogna pagare, la capacità che decide, dirige e conduce ogni cosa – il potere di pensare – è un dono naturale. Tutti noi lo possediamo e, come tutto ciò che proviene dalla natura, in principio non costa assolutamente nulla: è gratis.

---

## **La fortuna è il caso sfruttato a proprio vantaggio**

A chi non crede nel caso conviene ricordare che, da un punto di vista matematico, tutti noi, senza alcuna eccezione, siamo frutto dell'illogicità del destino.

Se questa affermazione suona denigratoria od offensiva, lasciate che mi spieghi: siamo il risultato di una gloriosa eiaculazione di nostro padre in cui, fra quaranta milioni di spermatozoi, uno solo, concreto e determinato fecondò l'unico ed eroico ovulo che nostra madre, proprio in quel mese e in nessun altro, separò da tutti quelli – più o meno duecentomila – con cui entrò nella fase della pubertà. Il risultato di tutto ciò, se ci guardiamo allo specchio, lo teniamo davanti al naso: siamo puro caso.

Puntualizzata l'origine, confesso che il caso mi ossessiona da sempre a tal punto che, quando ero molto giovane e leggevo il sagace e brillante Winston Churchill, feci mia per sempre una sua frase: "La fortuna è l'attenzione ai dettagli". Devo riconoscere che la sua massima mi ha aiutato molto. Fare la telefonata giusta al momento giusto, interessarsi

di una determinata questione quando i concorrenti facevano la siesta, impegnarsi instancabilmente fino a raggiungere la precisione nelle cose grandi e ovviamente, senza scuse, in quelle piccole, sapere quando dormire era un riposo e quando si trasformava in un freno... quei mille piccolissimi dettagli che mettono in moto i neuroni e l'azione con l'obiettivo di offrire più degli altri, capii che erano tutte determinanti per ottenere ciò che alcuni, semplificando, chiamano "aver fortuna". In realtà era attenzione ai dettagli.

Una volta ancorato a fondo Churchill nel cervello, e dato che questo libro è mio e non suo, ho deciso di trovare una definizione tutta mia della fortuna. E per questo l'ho messa in relazione con il caso, quello che ci ha fatto nascere e in cui costantemente ci imbattiamo nel nostro cammino.

Che cos'è il caso? È la connessione inaspettata. E ogni connessione implica e comporta fatti e circostanze che a loro volta, connessi con i nostri, aprono nuovi spazi, possibilità, conflitti od opportunità.

Per aver fortuna bisogna rimanere costantemente attenti e vigili in relazione al caso. Bisogna avere le antenne del cervello ben lustre e distese.

Il caso, le persone realmente sveglie lo capiscono al volo. Basta loro uno sguardo, un sorriso, un "Perché no?", l'insinuazione di una possibilità per considerare, come minimo, l'opportunità di stringere un contatto e magari di percorrere e sfruttare una nuova strada o scorciatoia, poiché ciò che non si prova non si conosce mai. Gli eremiti, nella loro solitudine, non danno la minima opportunità al caso.

E quando le cose funzionano, ti ricordi che hai ini-

ziato ad aver fortuna perché hai notato e dispiegato il filo invisibile del caso.

*Off the record*, penso che il motivo principale del successo e dell'importanza di Internet sia il fatto che si è trasformata nel più grande “provocatore del caso” della storia.

---

**Il triangolo del successo:  
un'idea, abbastanza fiuto e molto  
coraggio. Quello del fallimento: molte  
idee, abbastanza fiuto e zero coraggio**

È logico che molti pretendano di aver successo in ciò che intraprendono.

Il successo, però, si trova sempre alla fine di una corsa a ostacoli costellata di esigenze, contrattempi, passi falsi e incomprensioni che bisogna essere disposti ad accettare e affrontare. La base di qualunque podio è fatta di materiali fondamentalmente umani: la determinazione, lo sforzo e la volontà di ferro, amalgamati con l'intelligenza e l'accortezza.

Immaginiamo una piramide. In cima, al vertice superiore che coincide con il nostro cervello, piantiamo il nostro grande obiettivo, quello che vogliamo raggiungere. Si tratta di una cosa sola: concreta, lineare, senza labirinti, poiché la dispersione è il miglior sistema per subire un colpo e rotolare fino al duro suolo.

A volte, dopo aver iniziato la discesa verso le fasi dello sviluppo, siamo in grado di intravedere nuovi punti di vista di cui non sospettavamo neppure l'esistenza. Quando ciò accade, l'importante è tornare in cima e cambiare il vertice, prendendo coscienza del

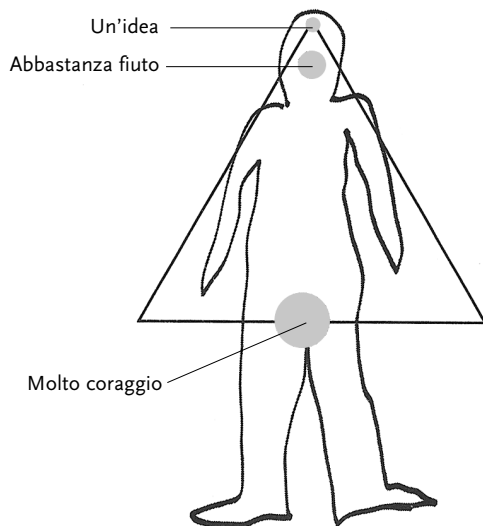
fatto che la nostra intenzione iniziale è cambiata. Dovremo riprogrammarci mentalmente in vista del nuovo obiettivo: sempre uno, sempre nitido, sempre lì, a sfidarci. Le mete non sono altro che questo.

Avviata la discesa, ben presto ci imbatteremo nel nostro naso, imprescindibile per fiutare le aree propizie e quelle avverse dell'ambiente competitivo. Il naso deve servirci per subodorare le tempeste, addentrarci nelle essenze umane, rilevare fumi nocivi e percepire le sfumature occulte che, spesso, avvolgono i nostri interlocutori.

È possibile che questo dono innato e sconosciuto che alcuni definiscono “sesto senso” abbia sede proprio nel naso. Non per niente, assieme agli occhi per esplorare e alle orecchie per capire, è l'organo situato più vicino al cervello.

## La teoria del triangolo

### *Quello del successo*

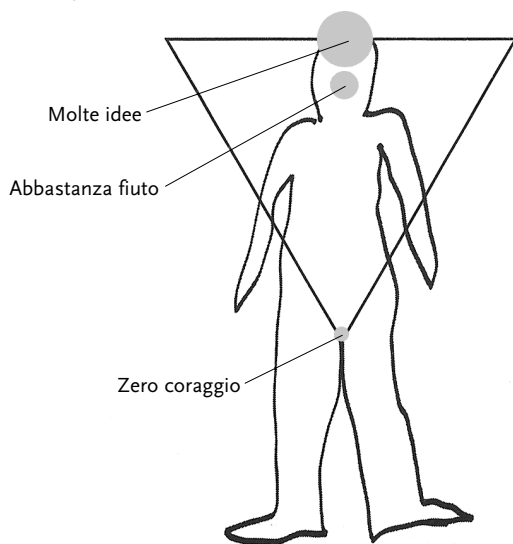


Giungiamo infine alla base della nostra piramide, che ai fini di una metafora visiva basata sul nostro corpo situeremo esattamente a una distanza di poco più di un palmo di mano sotto l'ombelico. È lì che si concentrano l'audacia pragmatica e la determinazione incrollabile, che non conoscono altro limite se non l'esaurimento ma sono capaci di autoalimentarsi per generare, a fronte delle situazioni più insostenibili, nuova audacia pragmatica e nuova determinazione inesauribile.

Così si è fatta e così si continuerà a fare la storia. Tutte le donne e tutti gli uomini con doti da leader posseggono questo triangolo. Molti lo nascondono, però lo praticano. Altri, per il loro ruolo sociale o il loro ego, finiscono per manifestarlo.

## La teoria del triangolo

### *Quello del fallimento*





Oggigiorno la quantità, versatilità e profondità delle conoscenze alla portata di molti tendono a invertire il triangolo del successo. Nella parte superiore, vale a dire nel cervello, il vertice della concretezza e della semplicità è stato sostituito da un'ingente quantità di analisi, studi, inchieste, ipotesi, macro e micromodelli, comitati, sottocomitati e mille e uno giudizi e teorie. La visione unica, acuta ed eretta è stata appianata e spesso frantumata da un eccesso di conoscenze che a loro volta incorporano nuovi dubbi: un esercizio permanente che, tra i suoi diversi fini, ha quello di mantenere economicamente chi lo propaga.

Se scendiamo fino all'olfatto, scopriremo che è stato ampliato non in modo naturale, ma attraverso numerosi filtri che diventano tanto più spessi quanto più potere si dà ai livelli medi dell'organigramma, generalmente timorosi. Il risultato è un eccesso di barriere che ostacola la respirazione naturale, che quasi sempre si trasforma in assistita.

Quando arriviamo alla base della piramide, è facile osservare che si è capovolta; rimane solo un puntino infinitesimale di audacia e di determinazione: due virtù che di solito, in determinati ambienti, vengono considerate come esercizi che fanno sudare ed emettere cattivi odori oppure, nella migliore delle ipotesi, come volgari esotismi biologici in fase di decadenza.

---

**La conoscenza è un motore spento.  
Ciò che lo mette in moto  
è l'atteggiamento**

Dato che viviamo in una società caratterizzata da una cultura competitiva, la vita finisce sempre per essere una gara.

Gli anni degli studi sono quelli in cui ci prepariamo a scendere in pista, ricevendo un cumulo di conoscenze che caricano sempre più i nostri neuroni allo scopo di costruire il motore che ci permetterà di competere.

Finché un giorno non ci danno il diploma, che include una qualifica che riflette la potenza del nostro motore. Fine dei finanziamenti provenienti dalla famiglia o da una borsa di studio. Tutto ciò che abbiamo davanti è la nostra solitudine e la nuvola di polvere del nostro circuito professionale, occupato da molti che corrono già da anni e altri che continuano incessantemente ad arrivare sulla linea di partenza. E quelli che vogliono vincere sono numerosi.

Tutte le conoscenze acquisite costituiscono il nostro motore, la nostra attitudine.

Nella gara della vita, però, ciò che sarà davvero deci-

sivo nei nostri progressi, negli slittamenti, nelle uscite di pista, nelle accelerate e nei podii sarà il nostro atteggiamento.

Ci sono persone che, una volta ottenuto un titolo di studio, si appendono alla parete insieme al diploma. Pensano di essere già arrivate e non sanno che, se nell'ambito della loro attività esiste un minimo di concorrenza, il titolo di studio serve soltanto come biglietto d'ingresso alla gara.

Per vincere bisogna averne una voglia matta, una cosa che nel gergo del calcio trova una definizione eccellente per le squadre che scendono in campo convinte della loro vittoria: la chiamano "fame di gol", una fame che viene saziata attraverso lo sforzo, il talento e la furbizia.

In assenza del complesso permanente di queste qualità, anche il cumulo di conoscenze più imponente non è altro che un bel motore spento.