

INTRODUZIONE

“Nel gestire le nostre organizzazioni e nel costruire le nostre carriere abbiamo bisogno di principi che trascendano il tempo. Abbiamo bisogno di standard elevati... l'Etica dell'Eccellenza”.

Price Pritchett, ricercatore americano

Circa dieci anni fa non possedevo granché, non ero diplomato, ero molto indebitato e avevo una certa confusione riguardo a come sarei riuscito a diventare un vincente.

Come tutti, ricercavo le opportunità giuste che mi avrebbero proiettato nel reame del successo, che mi avrebbero dato denaro, felicità e buoni rapporti con le altre persone. Ma ricercavo tutte queste cose nel posto sbagliato: le cercavo negli affari, nelle altre persone, nelle proposte che mi venivano fatte o che mi andavo a cercare. Non le trovai fino a quando non compresi che per realizzare tutte queste cose dovevo smettere di guardare fuori da me e iniziare a cercare dentro di me.

Se non avevo successo o se il successo che avevo non mi soddisfaceva, dovevo smettere di cercarlo nelle persone che mi circondavano o nelle circostanze. Dovevo invece trovare o costruire una forza interna, una forza che avesse il potere di cambiare il modo in cui io percepivo la vita e le opportunità.

Mi misi quindi a studiare per cercare di capire quali fossero le circostanze in cui i miei rendimenti erano superlativi, in cui ero carico, davo il massimo di me, in cui percepivo il bicchiere mezzo pieno piuttosto che mezzo vuoto. E una volta individuate queste circostanze mi misi a ricercare quali fossero i fattori INTERNI piuttosto che ESTERNI che determinavano tale stato d'animo. Ben presto compresi che c'erano alcuni fattori interni e atteggiamenti che determinavano una gran parte della mia motivazione e delle mie prestazioni. Questi stessi fattori, se trascurati, sembravano avere il potere di appannarmi, di rendermi meno efficiente e di mettermi in uno stato d'animo in cui non riuscivo più a essere un vincente.

L'ETICA DELL'ECCELLENZA

Ne presi nota e cominciai non solo a monitorarli in me stesso, ma anche nelle persone che mi circondavano. Un po' alla volta mi resi conto che, a prescindere dalle capacità di un individuo di stabilire delle mete, a prescindere dalla competenza individuale, c'erano alcuni elementi che potevano appannare i rendimenti di qualcuno, quando trascurati, o magnificarli quando opportunamente gestiti.

Cercai quindi di rendere pratica questa tecnologia e di semplificarne l'applicazione di modo che un individuo potesse utilizzare queste tecniche su di sé e sperimentare quindi la stessa forza motivazionale che io sembravo essere stato in grado di imbrigliare e dirigere verso la realizzazione delle mie mete.

Applicando questi principi ho avuto modo di cambiare in meglio non solo la mia vita, ma anche quella di molte altre persone. Conoscendo persone di successo in tutti i settori del vivere ho potuto notare come anch'esse, seppur in maniera inconsapevole, stessero applicando quegli stessi principi che mi avevano dato modo di cambiare la mia vita e come queste persone, una volta messe a conoscenza di tali principi, li riconoscessero come una delle chiavi di volta non solo del raggiungimento del proprio successo, ma anche della sua crescita e persistenza.

Però mancava ancora la prova del nove: se il fatto che le prestazioni di un individuo si appannassero dipendeva da questi fattori, avrei dovuto essere in grado, applicandoli, di riabilitare individui la cui vita o le cui prestazioni stavano declinando. Mi misi quindi a sperimentare in tal senso e applicai questi concetti ad aziende e a individui le cui prestazioni non erano ottimali. I risultati furono sorprendenti: nella stragrande maggioranza dei casi in cui questi concetti venivano applicati, l'individuo sembrava avere il potere di ottenere un incremento ben definito della sua efficacia e della sua produttività.

Seppure questi principi esistano da centinaia, se non migliaia di anni, ho voluto utilizzare una locuzione (unità del linguaggio costituita di due o più parole) nuova per definirli: l'Etica dell'Eccellenza.

INTRODUZIONE

Ayn Rand, filosofa americana, definisce Etica come “un codice di valori¹ che guida le nostre scelte ed azioni e determina lo scopo e il corso delle nostre vite”. Esistono vari tipi di etica. C'è l'Etica Militare che fornisce una serie di valori tramite i quali il soldato o l'ufficiale possono fare delle scelte che influenzeranno non solo loro, quanto tutti gli uomini che compongono la loro squadra. C'è l'Etica Politica che fornisce una serie di valori tramite i quali chi governa è in grado di fare delle scelte giuste nell'interesse della comunità che rappresenta. C'è l'Etica Professionale che è di solito rappresentata da un codice di condotta che certe professioni, come per esempio gli avvocati, si danno al fine di regolamentare quello che è giusto e sbagliato nell'espletare² la loro attività.

L'Etica dell'Eccellenza è composta da una serie di principi che trascendono il tempo, cioè che non sono influenzati dal contesto in cui viviamo, ma che si rivelano fondamentali al fine di realizzare il massimo dal potenziale individuale di ognuno di noi. Questi principi sono immutabili e sono di per se stessi delle verità semplici, ovvie, osservabili con facilità nella vita di tutti i giorni.

L'Etica dell'Eccellenza è una vera e propria tecnologia³ che permette a un individuo di raggiungere e di mantenere nel tempo prestazioni molto elevate. Poggia su alcune basi molto solide che sono principi e verità fondamentali ormai parte del “comune sentire del vivere” e che trovano una loro corrispondenza anche nei valori promossi da tutte le grandi religioni della terra.

Violando i principi che compongono questa tecnologia, un individuo comincia a perdere colpi e non riesce più a raggiungere o a mantenere buone prestazioni, con il risultato che, attorniato dai problemi, potrebbe anche iniziare a cercare “scorciatoie” che attivano circoli viziosi devastanti, i quali alla lunga lo porteranno a passare da vincente a perdente.

Violando questi principi, uno sportivo per esempio, inizia ad avere prestazioni altalenanti, non riesce più a far fronte ai suoi avversari anche se di fatto lui sarebbe

¹Valori: caratteristiche o qualità che danno pregio a una persona, a una cosa o a una situazione e la rendono apprezzabile, principi. L'onestà è un valore, la disponibilità di qualcuno ad aiutare gli altri è un valore, ecc.

²Espletare: eseguire, portare a termine.

³Tecnologia: insieme di tecniche che permettono di realizzare un determinato obiettivo.

L'ETICA DELL'ECCELLENZA

molto più forte di loro. Potrebbe quindi ritrovarsi a ricorrere ad altri espedienti per massimizzare le sue prestazioni, il doping per esempio, con il risultato che discenderà sempre di più la china⁴.

Non rispettando i principi di questa tecnologia un manager inizia ad essere appannato: comincia ad avere difficoltà nella sua azienda, i suoi risultati non sono più soddisfacenti e per far fronte alla mancanza di risultati potrebbe ricorrere a ulteriori sistemi non proprio corretti per risolvere la situazione: concentrarsi sulla creazione di un bilancio fittizio (positivo solo sulla carta) di modo che le banche continuino a dargli fiducia, per esempio, con il risultato che ora il problema precedente (la sua mancanza di motivazione e di risultati) è stato unicamente amplificato e non certo risolto.

Violando i principi di questa tecnologia, il dipendente di un'azienda potrebbe ritrovarsi come bloccato: non riesce più a fare progressi verso i suoi obiettivi professionali e quindi potrebbe anche arrivare a pensare che tutto sommato per lui il lavoro non sia così importante. A quel punto può sviluppare comportamenti o atteggiamenti che alla lunga lo mettono in una condizione in cui ciò che guadagna non gli è sufficiente per condurre la vita che vorrebbe. Oppure potrebbe non essere mai soddisfatto dell'azienda in cui lavora, ritrovandosi a vagare da un'azienda all'altra, ogni volta ricominciando da capo con grandi speranze per poi, puntualmente, trovarsi a vivere l'ennesima delusione.

L'Etica dell'Eccellenza è il fondamento del successo. Da essa dipende la tua motivazione, la tua carica positiva, la fiducia che hai in te stesso, le opportunità che ti vengono offerte. È un soggetto troppo importante perché continui ad essere ignorato.

Qualcuno potrebbe chiedersi che cosa c'entri l'etica con la sua vita. In fin dei conti non è un politico, non è un banchiere, non è un amministratore pubblico. Lasciati rispondere che l'etica c'entra TUTTO con la tua vita. È infatti la comprensione dell'etica e dei meccanismi ad essa correlati che ti permettono, più di ogni altra cosa, più di qualsiasi tecnica

⁴China: terreno in pendio. "Discendere la china", significa iniziare il proprio declino.

INTRODUZIONE

motivazionale, di raggiungere e di mantenere prestazioni elevatissime qualunque cosa tu faccia.

Potresti essere preparato, potresti avere il talento o i mezzi finanziari, potresti avere tanti amici che ti sostengono e ti aiutano, ma se ti manca l'etica, credimi, tutto il resto ti servirà a poco!

Posso farti una promessa: se leggi questo libro e ti dai da fare per mettere in pratica i principi in esso contenuti, la tua vita non sarà più la stessa. Un po' alla volta inizierai a utilizzare al meglio il tuo potenziale, ad avere la tua piena forza personale disponibile quando ti serve e ciò alla lunga ti permetterà di eccellere in quasi tutte le attività del vivere nelle quali deciderai di applicarti.

Forse non ci riuscirai domattina, ma ti assicuro che molte cose cambieranno. Quando fai tuoi i principi della tecnologia dell'etica è come se tu stessi stabilendo una nuova rotta per un transatlantico: anche se non noti subito i cambiamenti, dopo qualche giorno o qualche settimana ti renderai conto che tutto sta cambiando.

Ti auguro che i concetti contenuti in questo libro possano fare per te e per la tua vita la stessa differenza che hanno fatto per me e per molte altre persone.

Ti meriti di diventare la persona che hai sempre sognato di essere.

Con affetto

Paolo

CAPITOLO 1

PERCHÈ NON ECCELLIAMO

I risultati che una persona ottiene dipendono dalle azioni che lui o lei riesce a mettere in campo.

Le azioni che facciamo però dipendono dalle nostre idee.

Questo è un principio ormai accettato nel campo della gestione e del miglioramento del personale.

Se un individuo non sta ottenendo i risultati che vorrebbe in un determinato settore, nella maggior parte dei casi questo avviene perché egli ha delle idee o delle supposizioni di fondo sbagliate che lo portano a non fare le azioni giuste o a mettere in atto delle azioni scorrette. Queste, a loro volta, lo porteranno a risultati insoddisfacenti.

In ogni area del vivere nella quale non otteniamo i risultati che vorremmo abbiamo delle idee fondamentali rispetto a quell'area che sono sbagliate almeno in parte, ma non ce ne rendiamo conto. Ti posso portare l'esempio del manager che non riesce a creare sotto di sé una squadra di collaboratori capaci. Se noi intervistassimo quel manager scopriremmo che egli ha tante idee erranee relative alla gestione del personale: “Le persone non hanno voglia di lavorare”, “È la scuola, e non io, che deve formare le persone”, “Loro devono lavorare per me perché le pago, non importa la loro motivazione” e così via.

Allo stesso modo una persona che non riesce a fidanzarsi ha anch'egli una serie di idee balzane⁵ in

⁵*Balzane: strane, peculiari.*

proposito, che però ritiene corrette. Queste la porteranno a comportarsi in un modo che la allontanerà da ogni possibile pretendente o che, generando comportamenti inappropriati, faranno fuggir via ogni persona interessata.

In qualsiasi area del vivere dove non riusciamo ad eccellere abbiamo delle supposizioni, delle ipotesi, delle idee che noi riteniamo corrette, ma che in realtà sono, almeno in parte, scorrette.

Una volta pensavo che per guadagnare denaro avrei dovuto trovare la “grande opportunità”, l'affare d'oro, l'idea giusta e che se avessi avuto la fortuna di trovarla, sarei diventato ricco e famoso. A furia di cercarla diventavo sempre più povero. Poi un giorno incontrai una persona che mi spiegò che il denaro che guadagni dipende da quello che tu fornisci al mercato e che se tu fornisci alle persone servizi di valore, questa singola azione prima o poi ti ricompenserà.

Presi quindi un settore, la selezione del personale, e mi misi ad aiutare le aziende a trovare la persona giusta. Cercai sempre e comunque di dare un servizio di valore: quando un'azienda mi ingaggiava, facevo il mio massimo e non lesinavo alcuno sforzo perché trovasse la persona migliore possibile e, se non ci riuscivo, andavo avanti gratis fino a quando non raggiungevo l'obiettivo, anche a costo di perderci del denaro. Iniziai a guadagnare soldi. Cambiando una supposizione erronea, anche i miei risultati stavano cambiando.

LA PRIMA DOMANDA

La prima domanda che devi farti se vuoi eccellere è: “perché non sto avendo successo?”

Nel fartela devi porre attenzione a come rispondi perché devi cercare di non dare una risposta superficiale. L'unica risposta accettabile a questa

domanda è la seguente: ho delle idee sbagliate che mi guidano. Se stai già avendo successo e riesci a raggiungere e a mantenere nel tempo buone o ottime prestazioni, allora vuol dire che hai molte idee giuste che ti guidano, che le tue supposizioni di base riguardo al vivere e riguardo a quello che stai facendo sono per lo più esatte.

Se invece quello che stai ottenendo non ti soddisfa, devi renderti conto che **NON HAI LE RISPOSTE, CHE DEVI METTERE IN DISCUSSIONE ALCUNE DELLE TUE SUPPOSIZIONI DI BASE RIGUARDO ALLA TUA ATTIVITÀ O RIGUARDO AL VIVERE.**

Se ne rende conto chi dieci anni fa pensava che la ricerca “del posto fisso” fosse il modo di realizzare il successo in ambito professionale.

Oggi chi ancora agisce guidato da quella supposizione fondamentale si rende conto che in molti casi con i soldi che guadagna non riesce ad arrivare alla fine del mese.

Siccome si è detto che l'etica è uno dei fondamenti per il successo o per eccellere, è necessario partire proprio da qui: renditi conto che dove non stai realizzando il successo stai partendo da alcune supposizioni errate.

Conosco imprenditori le cui aziende soffrono perché “il mercato è in crisi”. Balle.

Il mercato non è in crisi, è semplicemente diventato globale.

O ti attrezzai per innovare, per competere, per motivare le persone, o semplicemente non ce la fai. Quando il mercato è in crisi, chi è realmente in crisi non è il mercato, quanto l'imprenditore che pensa una cosa del genere.

Quali sono alcune delle supposizioni errate che ci guidano? E come mai scegliamo proprio quelle supposizioni errate? Qual è il processo che ci porta a stabilire supposizioni errate? La risposta (e la

PERCHÈ NON ECCELLIAMO

soluzione) è nella tecnologia di etica, una tecnologia che ti porterà a cambiare i risultati che ottieni nella tua vita.

Ricordatelo: se vuoi avere successo, se vuoi raggiungere ottime prestazioni in settori nei quali non riesci ad eccellere, devi mettere in discussione alcune delle supposizioni fondamentali che guidano le tue attività.