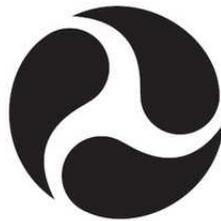


**Paolo A. Ruggeri**

# **LE DIECI REGOLE DEL SUCCESSO**

**IMPARA A VIVERE MEGLIO, RAGGIUNGI LA FELICITÀ, REALIZZA I TUOI  
SOGNI.**



**ENGAGE**

Copyright © 2002 ENGAGE EDITORE  
Via Guelfa 5 - 40138 Bologna  
Tel. 051 8490411 - Fax. 051 8490155  
[www.engageeditore.com](http://www.engageeditore.com)  
[info@engsgeeditore.com](mailto:info@engsgeeditore.com)

*TUTTI I DIRITTI RISERVATI*

Prima Edizione digitale: Dicembre 2012  
Realizzazione a cura di: Vito Lomartire

ISBN: 9788889380239

[info@paoloruggeri.it](mailto:info@paoloruggeri.it)  
[www.paoloruggeri.it](http://www.paoloruggeri.it)

# INTRODUZIONE

## IL SUCCESSO

Effettuando ricerche riguardo al successo mi sono reso conto che nella società ne esistono due diverse definizioni.

Esiste un primo gruppo di persone che pensa che avere successo significhi “essere soddisfatti di quello che si ha, qualsiasi cosa il destino ci abbia riservato; cavare il meglio dalla situazione esistente”. Per queste persone il successo appare come una sensazione di appagamento per quello che sono riuscite a ottenere nella vita. Ti raccontano le incredibili peripezie che hanno dovuto affrontare, le grandi difficoltà che hanno dovuto superare e terminano dicendoti che, visti tutti questi avvenimenti, quello che hanno è tutto ciò che potevano ottenere e sono quindi soddisfatte di quanto hanno costruito. In alcuni casi fanno raffronti tra se stesse e chi sta peggio e dicono “via, non potevo aspettarmi di più. Quello che ho mi piace. È vero, non possiedo tante cose, ma tutto sommato c’è anche chi sta peggio”. Sono persone molto stabili e che sicuramente sono di grande aiuto alla società. Ma non sono queste le persone che descriveremo.

Non parleremo di loro perché la loro vita, seppur equilibrata, si basa sul concetto di “abbastanza”. Quando chiedi loro come va, ti rispondono generalmente “abbastanza bene”. Sono persone che guadagnano “abbastanza” (ma non tutto quello che veramente servirebbe per realizzare i loro sogni), sono persone le cui aziende vanno “abbastanza bene”, vale a dire “se non ci sono importanti sconvolgimenti, se tutti i clienti pagano a fine mese, se nessuno dei responsabili dà le dimissioni” l’azienda va bene. Se invece qualcosa dovesse andare storto, allora hanno problemi.

Non so perché, ma quell’ “abbastanza” mi dà sempre l’idea di qualcosa di precario. Una sorta di “va tutto bene finché non ci sono problemi”. Un equilibrio delicato, al di sotto del quale le cose potrebbero facilmente mettersi male.

In questo libro parleremo invece della seconda definizione di successo: “La consapevolezza che stai materializzando i tuoi sogni”. Perché il successo in realtà è proprio questo. Non si basa sul concetto di abbastanza, ma sul concetto di ABBONDANZA. Abbondanza significa avere molto ma molto di più di quello di cui potresti mai avere bisogno. Abbondanza nel rapporto di coppia non significa avere tre mogli o una moglie e due amanti (nonostante questo libro possa fare miracoli, non arriva così lontano), ma significa avere un rapporto talmente buono con il proprio partner che un disaccordo, uno scontro o una tua assenza per quindici giorni per motivi di lavoro non ridurrebbe in alcun modo la stima, l’affetto e l’armonia che c’è tra voi due. Abbondanza a livello professionale significa guadagnare molto di più delle tue necessità economiche. Significa avere molti più clienti interessati ai tuoi prodotti o servizi di quelli che riesci a soddisfare, significa che anche un insoluto o un mancato pagamento da parte di un grande cliente non influenzano in alcun modo la tua azienda. Insomma, l’abbondanza non significa un delicato equilibrio sul quale poggia la tua sopravvivenza, significa che le cose vanno davvero bene.

Nonostante quanto sopra sembri scontato, oggi la maggior parte della società vive utilizzando il concetto di “abbastanza”. Il 63% della popolazione pensa che potrebbe materializzare i propri sogni unicamente se vincessero alla lotteria. Molti imprenditori mi dicono che “le cose potrebbero andare bene, se solo finisse la crisi”, le separazioni sono in

costante incremento, la maggior parte dei manager ha notevoli problemi con il personale, insomma un'abbastanza quasi dappertutto. Non voglio generalizzare la situazione ma, sinceramente, tutto questo "abbastanza", tutto questo "dai alla fine non è che mi vada proprio così male, c'è anche chi sta peggio", per me significa una sola cosa: la cultura del successo sta andando perduta.

Persone che una volta erano idealiste, che inseguivano la materializzazione dei propri sogni, si sono trasformate in persone estremamente realiste, con i piedi ben piantati per terra, che pensano "non è così facile", "tra il dire e il fare c'è di mezzo il mare", "è facile a dirsi, ma non facile a farsi".

Guardando più da vicino tutte queste persone che hanno sposato la cultura dell'abbastanza, si nota anche un'altra cosa: una volta anche loro inseguivano dei sogni. Anche loro vedevano il successo come abbondanza. Poi, probabilmente, è successo qualcosa che gli ha fatto cambiare la propria definizione di successo, che li ha fatti passare dalla definizione due (la realizzazione dei propri sogni) alla definizione uno (essere soddisfatti di quello che si ha).

Ebbene, questo libro è contro la cultura dell'abbastanza. Questo libro vuole dirti che, se vuoi, i tuoi sogni li puoi realizzare. Che non c'è bisogno di fare come la volpe e l'uva e dire che il successo o l'abbondanza sono cose che in realtà non ti interessano. Tutti noi, quando siamo in forma, ricerchiamo l'abbondanza.

- Qual è quel genitore infatti che di fronte a una malattia di suo figlio non vorrebbe mandarlo subito, anche a pagamento, dal migliore degli specialisti in circolazione?
- Qual è quel venditore infatti che, anche solo per un momento, non ha desiderato essere il miglior venditore dell'azienda?
- Qual è quell'imprenditore che, anche solo per un momento, non ha desiderato che la sua azienda fosse la leader indiscussa del mercato?
- Qual è quel collaboratore che non ha pensato quanto gli piacerebbe possedere la casa dei suoi sogni?

Belle favole, dirai tu. No. È cultura dell'abbastanza che ormai si sta radicando così tanto nella società da toglierci anche una cosa che da sempre ci è appartenuta: i nostri sogni.

In questo libro non esprimerò delle ricette per rendere più sopportabile l'abbastanza, ma ti parlerò dell'abbondanza. Di come fare a costruire la vita che hai sempre sognato.

Il testo è organizzato in tre parti. Nella prima parlerò di come uscire dall'invisibilità, quella condizione che ti deriva da alcune tue lacune personali e che non ti rende visibile alle persone in grado di offrirti le opportunità che ti permetteranno di cambiare la tua vita. Nella seconda parte mi occuperò invece di temprarti per farti superare qualsiasi difficoltà tu possa incontrare nel percorso verso il successo e nella terza e ultima parte mi occuperò del successo vero e proprio. Il testo è ricco di informazioni e spunti che puoi applicare da subito per cambiare te stesso e la tua vita. Ti consiglio di leggerlo una prima volta dall'inizio alla fine, prendendo appunti o evidenziando le cose che devi cambiare o iniziare a fare. Poi rileggi più volte le regole nelle quali senti che devi migliorare, così da metterle in pratica. Ti assicuro che, seguendo le dieci regole, la tua vita avrà una grande svolta positiva.

Credimi, raggiungere l'abbondanza non è solo una questione di ricchezze o di proprietà. È innanzi tutto una questione di soddisfazione e felicità: un uomo muore quando muore l'ultimo dei suoi sogni. Se sei caduto nella cultura dell'abbastanza, un po' alla volta stai morendo. Potresti trovare tutte le giustificazioni di questo mondo e potresti perfino arrivare a convincermi, ma rimane il problema che sotto sotto non ci credi nemmeno tu. Come tutti gli esseri umani anche tu ricerchi e ti meriti l'abbondanza.

Questo libro ti insegnerà a raggiungerla e a diventare un fuoriclasse, qualunque sia la tua attività.

Con i miei migliori auguri,

Paolo A. Ruggeri

**PARTE PRIMA**

**LE FONDAMENTA**

**Esci dall'invisibilità**

## **REGOLA 1**

### **SMETTI DI INSEGUIRE FALSE PISTE!**

Una persona caduta nella cultura dell'abbastanza a volte, per risollevarsi, si mette a ricercare delle false piste. Lo fa cercando l'opportunità, quella mirabolante scoperta che dovrebbe permetterle di colpo di diventare straricca o vincente, di cambiare la sua vita a 360 gradi. Allora vedi collaboratori di un'azienda che tutte le settimane guardano gli annunci di ricerca personale sperando di trovare l'opportunità giusta, quell'azienda che li assuma e dia loro una grande chance. Vedi venditori che ricercano il prodotto vincente, quel prodotto davvero fantastico e innovativo, che una volta lanciato sul mercato sarà richiestissimo e permetterà loro di guadagnare un sacco di provvigioni. Vedi imprenditori che cercano di guadagnare soldi facendo speculazioni in borsa oppure pensando a quali nuove attività più redditizie dovrebbero aprire.

E vedi anche un gran fiorire di riviste che pubblicizzano le opportunità imprenditoriali che ci sono: gli allevamenti degli struzzi, fare l'amministratore condominiale, aprire un bar in Costa Rica, la rigenerazione delle cartucce per stampanti e così via.

Non voglio criticare tutte queste iniziative. E non voglio assolutamente criticare chi pensa di dover cercare e trovare l'opportunità giusta che gli permetterà di avere successo. Perlomeno costui non è ancora caduto nel grigio mondo dei realisti. Cerca ancora di risollevarsi dall'abbastanza. Ha ancora qualche tipo di sogno.

Ma sai una cosa? Queste persone non raggiungeranno mai il successo. Non lo raggiungeranno perché non troveranno mai la giusta opportunità, fino a quando continueranno a cercarla nel posto sbagliato.

Come me dodici anni fa, cercano l'opportunità sui giornali, sulle riviste specializzate, nel mercato, presso i loro datori di lavoro. Stanno cercando nel posto sbagliato. Qualunque opportunità possano avere, si rivelerà infatti una falsa pista. Sarà l'ennesima delusione che contribuirà ulteriormente a spingerli nel mondo dell'abbastanza.

La vera opportunità infatti la devi cercare dentro di te. *Quando non hai successo, il problema non è l'opportunità, il problema sei tu.*

Capita che qualcuno riesca a costruire una florida attività allevando struzzi o rigenerando le cartucce delle stampanti, ma l'enfasi è posta sulla cosa sbagliata. L'enfasi viene messa sull'attività che questi ha intrapreso, mentre l'attività c'entrava poco. Ciò che conta invece è il fatto che questi aveva sviluppato quella che io chiamo "la personalità di successo". È questa, *più che l'attività in sé*, che gli ha permesso di raggiungere le sue mete. *Fino a che non sviluppi una personalità di successo, tutte le opportunità che cercherai di inseguire si riveleranno delle false piste.*

È per questo che ti dico che, se cerchi fuori di te, stai cercando nel posto sbagliato. Se vuoi avere successo, se vuoi materializzare l'abbondanza, devi innanzi tutto lavorare su di te per sviluppare una personalità di successo.

Sarà questa personalità, più di ogni altra cosa, che ti permetterà di uscire dall'invisibilità nella quale ti trovi, che fa sì che nessuno ti coinvolga nei progetti veramente interessanti che potrebbero portarti all'abbondanza. Sarà questa che ti aguzzerà la vista e ti farà capire quali siano le giuste opportunità che devi sfruttare.

Come ognuno di noi, tu possiedi alcune abilità che utilizzi solo in parte. Devi imparare a conoscerle e ad allenarle tutti i giorni, in modo che diventino una parte inalienabile di te stesso. E quando avrai sviluppato queste abilità e questa personalità di successo, vedrai che le opportunità non dovrai più cercarle, ma saranno lì vicino a te quando ne avrai bisogno.

Pensaci per un attimo: ogni giorno sul pianeta vengono condotte transazioni per migliaia di miliardi, ogni giorno milioni di uomini d'affari cercano soci o collaboratori cui offrire opportunità in cambio di aiuto, ogni giorno clienti cercano fornitori capaci cui affidare commesse per miliardi. Ti sei mai chiesto come mai non ti coinvolgono?

La risposta, caro mio, è che **sei invisibile**. C'è qualcosa nel tuo modo di essere e di fare che fa sì che queste persone non pensino nemmeno di coinvolgerti.

Se ti metti a cercare delle opportunità come un pazzo, senza aver prima apportato dei cambiamenti basilari alla tua personalità, riceverai tante scottature e avrai tanti fallimenti, fino a che anche tu diventerai realista, sarai diffidente quando qualcuno ti parla di successo e, mi secca dirtelo, finirai a ingrossare le fila dei clienti del superenalotto.

Qualcuno potrebbe obiettare che deve cercare delle nuove opportunità, perché quello che sta facendo ora non gli piace. A queste persone posso dire in modo inequivocabile *che il problema non è quello che fanno, il problema sono loro!*

Mi ricordo ancora il mio primo giorno lavorativo. La responsabile del personale mi chiese quali fossero i settori dell'azienda che mi piacevano di più. Le risposi che mi piacevano tutti tranne il personale e le vendite. Ebbene... per tutta la mia vita non mi sono occupato d'altro!

Tra le persone di successo che vediamo ogni giorno, molte si sono ritrovate a fare il lavoro che fanno non tanto perché quella fosse la loro ambizione, ma addirittura per casi fortuiti. Un mio caro amico e cliente dirige un'azienda leader nei sistemi di sicurezza. Un giorno gli chiesi perché avesse deciso di mettersi in quel settore. Mi rispose che diversi anni prima un suo cliente era fallito e, non potendo pagarlo, gli aveva lasciato dieci milioni di materiale per la sicurezza. Per non perdere i soldi, il mio amico decise di rivenderlo e così cominciò una carriera che lo portò ad un grande successo. Henry Ford voleva sfondare nel mondo degli orologi, prima di mettersi a produrre automobili!

Alcuni potrebbero anche dire che "quello per cui si sentono portati è in realtà qualcos'altro, la professione dei loro sogni è in qualche altro settore". *Fai bene attenzione a questi pensieri, se li hai, perché sono i tuoi nemici*. A me, anni fa, piacevano le relazioni pubbliche e sognavo una carriera come consulente in quel settore. Conosco un imprenditore di estremo successo nel settore finanziario la cui ambizione originale era gestire una fattoria!

Non ti sto chiedendo di soffocare i tuoi sogni. Come vedremo più avanti, questi sono molto importanti, ma al contempo devi renderti conto *che il successo non è una fuga da un'esistenza che non ti soddisfa, invece è la graduale trasformazione di un'esistenza che non ti soddisfa in qualcosa di grande*. Materializzare i tuoi sogni, in altre parole, passa anche per la fase di cominciare ad apprezzare ed eccellere in quello che fai ORA. Solo così diventerai una persona di successo e, credimi, una persona che ha successo, se ne conosce le regole, può ripeterlo anche in altri settori (alla fine anche l'imprenditore del settore finanziario è riuscito ad avere la sua fattoria, ma prima ha dovuto far fiorire la sua azienda).

Non devi smettere di sognare. Devi semplicemente smettere di cercare al di fuori di te qualcosa che hai già dentro di te: gli ingredienti della personalità di successo. Mentre impari a conoscere questi ingredienti, smetti di inseguire false piste ma *decidi di svolgere fino in fondo la tua professione attuale.*

Vedrai che questi ingredienti non solo ti renderanno in grado di avere le opportunità giuste, non solo ti faranno uscire dall'invisibilità in cui ti trovi e ti porteranno all'abbondanza, ma ti permetteranno anche di vivere decisamente meglio.

Con la seconda, terza e quarta regola ti aiuterò a costruirti la personalità di successo che farà sì che tu esca dall'invisibilità e venga coinvolto nelle vere opportunità.

**FINO A CHE NON TI COSTRUISCI UNA PERSONALITÀ DI SUCCESSO, TUTTE LE STRADE CHE CERCHERAI DI PERCORRERE SI RIVELERANNO DELLE FALSE PISTE.**