

DAVIDE VENTURI  
& LORENZO MUCCIOLI

# DIVENTA VELOCE

IL PILOTA SEI TU



EDITRICE  
**NE**

Nuova Eliografica Editrice

Davide Venturi  
 Lorenzo Muccioli

# **DIVENTA VELOCE**

Il pilota sei tu



Nuova *Eliografica* Editrice

ISBN 978-88-99613-???

© 2021

Tutti i diritti riservati

*Spesso ogni imprenditore ha la sensazione di trovarsi da solo a fronteggiare una sfida contro il mondo, un percorso pieno di insidie e con il focus fisso sul proprio obiettivo; c'è chi lo fa sobbarcandosi anche di ulteriori carichi (magari a vantaggio di stabilità) e chi invece impara a gestire i rischi, trasformando i sogni in idee.*

*Simbologie e parafrasi:*

*Percorso verso obiettivo ma pieno di insidie:*

*le funi che corrono parallele verso l'orizzonte*

*Idee: "aquilone" e carrello a forma di aeroplanino*

*dove poggia l'uomo in primo piano*

*Gestione del rischio: manopole da marionettista*

*collegate all'aquilone*

*Propulsione: aquilone*

*Chi va piano: gli altri funamboli,*

*alcuni pure con ulteriori pesi*

*Lorenzo Zangheri*

## INDICE

Istruzioni per l'uso	Pag.	5
Prefazioni	»	13
Ispirazione	»	23
Introduzione	»	29
Per Iniziare il metodo Diventa Veloce	»	47
Definire	»	57
Implementare	»	65
Valutare	»	75
Evolvere	»	85
Narrare	»	95
Trascinare	»	103
Ascoltare	»	111
Velocizzare	»	117
Emozionare	»	125
Lanciare	»	131
Ottimizzare	»	135
Collaborare	»	145
Entusiasmare	»	149
Conclusione	»	153
Biografie	»	157



***“Se c’è un libro che vuoi leggere, ma non è stato ancora scritto, allora devi scriverlo.”***

(Toni Morrison)

### **Istruzioni per l’uso**

In questo libro sei libero di:

- contemplare la creatività dell’artista
- rispecchiarti in alcuni racconti,
- trovare spunti per allargare la tua rete professionale,
- guardare i video del Tedx e lasciarti ispirare  
(periodicamente verranno aggiornati)

**(USA IL CODICE QR PER AVVIARE IL VIDEO)**

***Buona Lettura***

**Ostinazione  
Persone Utili  
Semina  
Lo sguardo Giusto**



**“Chi dona non perde nulla”**







Ai miei genitori “Mina e Giorgio”  
per avermi insegnato a non mollare mai,  
un esempio nel **“donarsi agli altri”**.

A Tamara, Matteo, Alberto e Giorgia  
le persone più importanti della mia vita.

A mio fratello Vittorio,  
alle mie sorelle Donatella e Gloriana  
esempi di “Resilienza quotidiana”.

A Beth Misner per avermi ispirato  
con sua gentilezza e il sorriso e la voglia di vivere.

***“Custodisci bene dentro te stesso  
questo tesoro, la gentilezza.  
Impara a dare senza esitazione,  
come perdere senza dispiacere,  
come acquisire senza grettezza.”***  
(George Sand)



## **GRATITUDINE**

Grazie, alla mia famiglia, ai miei soci, ai miei partner professionali, a tutte le persone che mi hanno dato e danno ogni giorno, fiducia.

Grazie a Lorenzo Muccioli, Lorenzo Zangheri, Lorenzo Fiori, che insieme a me hanno consentito la realizzazione di questo libro.

Grazie a Paola, Guido, Claudio, Andrea, Monica, Vera, Luca per il vostro contributo.

Grazie a tutte le persone che mi hanno ispirato negli ultimi 5 anni.

Grazie a tutti quelli che decideranno di leggere questo libro.

Grazie a tutte quelle persone che acquistando il libro daranno sostegno a progetti sociali che supportano progetti formativi ed educativi per le nuove generazioni, oggi studenti e domani imprenditori.



## **PREFAZIONI**

### **RESILIENZA**

Una parola, infinite declinazioni. Una parola dal profondo significato all'interno delle relazioni umane, a maggior ragione all'interno della mia relazione con Davide, persona speciale e dalle infinite sfumature.

Il nostro rapporto è stato da subito particolare, a partire da quel giorno in cui, mai visti prima, ad aprile 2016 mi sono trovata con lui e Guido nella hall di un hotel a Ravenna. Un'immediata diffidenza ed ostilità. Un sacco di energia riempiva l'ambiente, la nostra.

Neanche il tempo di finire il colloquio e sapevo già che Davide mi avrebbe creato dei grattacapi.

Sono tornata a casa di malumore e pensierosa. Cosa mi avrebbe combinato?

Quello che ancora non potevo immaginare era la forza con cui Davide dava vita alle sue idee e l'amore incredibile per la sua famiglia che lo rende la persona che per la prima volta mi ha dimostrato il significato delle parole "responsabilità" e "affidabilità". Dimostrazione che mi ha dato in mille altre prove e momenti difficili.

E alla fine è successo. Ero diventata involontariamente il suo mentore sul networking professionale, sulle relazioni, sul modo di sviluppare iniziative ed eventi.

Talvolta mi si aprono delle visioni sugli scenari possibili dell'evoluzione di una persona a cui tengo e di cui comincio a conoscere molti aspetti della personalità e delle abilità naturali. ed ecco che tutto è diventato molto più chiaro. La cosa mi fece anche un po' timore.

Lui non mi mollava un attimo... ecco il concetto di mentoring "involontario".

Se conosci Davide sai di cosa parlo... gas a martello in tutto. Se vuole capire qualcosa, implementare qualcosa, è perseverante e non molla finché non ha chiaro tutto e diventa padrone della materia.

Ecco che i contatti telefonici frequenti in meno di un paio di mesi avevo capito il reale potenziale di Davide. Per qualche anno, incapace di credere che io potessi essere ancora una risorsa per lui, ogni tanto gli rivolgevo una domanda: "Adesso che sai tutto e lo sai fare meglio di me perché ancora vuoi che lavoriamo insieme?"

La sua risposta non è mai cambiata ed ha smontato ogni volta un altro pezzettino della mia insicurezza., della mancanza di fiducia in me stessa.

"Perché tu sei la mia musa ispiratrice, tu sei la visionaria ed io il braccio operativo che sviluppa".

Davide è più veloce di me, è più entusiasta di me, ed ha un vantaggio tecnico incredibile...

dorme poco e riesce a sfruttare il tempo di ogni giorno al massimo con una concentrazione incredibile!

Qualsiasi situazione per Davide è una nuova sfida da superare, la sua regola non scritta è "Mai abbattersi" anche in situazioni personali e professionali molto complesse. Ha molto imparato da ogni caduta che ha fatto e farne alcune insieme mi ha ispirato tantissimo a

diventare una persona più “pacata” e “riflessiva” nelle situazioni critiche. Mi sono allenata senza volerlo a diventare la professionista che oggi aiuta gli imprenditori a prendere scelte rischiose rapidamente e con pochissime informazioni a supporto.

Io ero totalmente diversa fino a un paio di anni fa... molto più emotiva e timorosa di sbagliare. Già lenta nel decidere, nel dare risposte.

Davide è stato per me una privilegiata palestra di vita che talvolta mi ha tolto il fiato per quanto va sempre veloce. E poi un giorno, riflettendoci, mi sono sentita molto più forte di prima e molto allenata a gestire le nuove complessità, allenata a gestire le incognite.

La sua capacità di apprendimento è veramente stimolante e mi ha insegnato che se la persona è “quella giusta” anche se non ha mai studiato tanto da giovane può avere le caratteristiche giuste per diventare veloce nel cambiamento quando riesce a comprenderne lo scopo e le modalità.

Questa grande lezione è diventata la base del mio modo di lavorare ed oggi scelgo i miei clienti sulla base di alcune attitudini e caratteristiche emotive e non del settore merceologico. Nel 2019 ho deciso che volevo lavorare con persone che “assomigliavano a Davide” prime del risveglio professionale.

L’ho preso come Modello Comportamentale e Decisionale per ristrutturare tutto il nostro piano operativo di consulenza e supporto alle imprese.

Sono passata dal “come lui non ne esistono altri” al creare strategie e sistemi per trovarli e renderli sempre più consapevoli del loro potenziale imprenditoriale e



commerciale e sono contenta di dirti che la scelta è stata azzeccata!

Davide è anche tanto altro per me... ci siamo conosciuti che avevo appena chiuso una relazione di oltre vent'anni dolorosa e piena di ritorsioni.

Il suo mentoring emotivo è stato un percorso lungo e pieno di alti e bassi. □La prima persona che mi ha curato e protetto della mia vita, Davide.

Con la sua sensibilità molto acuta ha saputo leggere tra le righe, e per diversi anni ha rappresentato uno scudo che mi ha protetto da attacchi emotivi e politici che rischiavano di farmi richiudere di nuovo nel mio guscio.

Quello che con tanta fatica avevo apparentemente demolito nel 2015 per ritrovare me stessa. Mi ha protetto e curato fino a farmi rifiorire e diventare una donna capace di vedere le proprie emozioni come un punto di forza piuttosto che vulnerabilità da nascondere. Una donna che accettava di smettere di essere inflessibile con sé stessa e con gli altri. Che smetteva di essere sempre e solo wonder woman e salvare tutti da tutto e da sé stessi.

In quel periodo pensando di fargli piacere, invece si arrabbiava, lo chiamavo "il mio carrarmato di fiducia".

Capire meglio le persone ha fatto di lui una persona estremamente paziente nel raggiungere i suoi obiettivi e nel farli raggiungere a chi sta sotto la sua ala protettiva. Ha sviluppato una quantità incredibile di "sensori" emotivi leggendo dentro le persone.

La trasformazione che gli ho visto fare negli ultimi 5 anni è passata tramite studio costante e test diretti. Davide è Azione, propulsione, è un vulcano di energia "controllata" e ben distribuita.

Nel 2017, quasi per gioco con un'amica abbiamo scritto una frase che calza a pennello su Davide e sulla sua volontà di creare reti professionali con una forte componente umana. Io quando lo guardo, molto orgogliosa di quello che vedo, penso che stia contribuendo a: *“costruire un'unione di cuori per valorizzare e capire la differenza tra gli uomini, accendendo il fuoco dell'immaginazione, dell'incontro di idee, dimostrando di poter essere felici amando ciò che siamo”*. Questo è per me Davide. È amore, fiducia, passione, emozione, cuore, desiderio, unione, entusiasmo, intuizione e condivisione. Davide è quella persona che ascolta i tuoi sogni e li trasforma in qualcosa di reale, rende possibile ciò che molte persone hanno anche solo paura di pensare. E lo fa con una dedizione e una fiducia incrollabili, perfino quando si trova a dover fare a pugni con la realtà.

Davide sa dar vita alla magia, è padrone di quel mistero che permette a due anime di trovarsi, incontrarsi e costruire cose sorprendenti. Sfodera la bacchetta, pronuncia la frase magica *“penso che voi due dovrete parlarvi”* e lì fa accendere la scintilla.

Perché Davide, nonostante che abbia parlato con migliaia di persone e sia stato ferito da tantissime esperienze negative, ci crede davvero, crede nelle potenzialità di ognuno di noi. Io sono diventata molto più selettiva e attenta dopo aver parlato con oltre 20 mila persone. Lui no, rimane aperto e lancia una corda a tutti. Crede che tutto ciò che desideriamo, se lo desideriamo davvero e il perché che ci guida è profondo, possa diventare realtà. Ma non si limita a crederlo.

Da straordinario stratega qual è, ti parla di mondi che per te sono ancora qualcosa di lontano, mentre per lui sono già una realtà davanti ai suoi occhi.

Davide non si arrende, nemmeno davanti alle persone più scettiche che io abbia mai incontrato. Non molla, come un mastino che custodisce il suo osso. Lo vede e puoi star certo che farà di tutto affinché anche tu lo possa un giorno vedere. Perché quel giorno arriva, arriva per chiunque abbia deciso di affidarsi a lui.

Amo Davide nel modo in cui si possa amare un fratello con un'anima così particolare. Amo la sua anima forte e incrollabile. Amo la sua anima fragile e bisognosa di amore che non ha vergogna di mostrare.

Amo i momenti che ci danno forza, slancio, confronto e ispirazione reciproca. Amo i momenti di scontro a muso duro, perché ci hanno cambiati, rese migliori e più consapevoli di cosa ci unisce.

Ho nelle orecchie i jingle che sono stata la colonna sonora dell'ultimo evento no profit che abbiamo fatto insieme poche settimane fa e mi accorgo che non è la fine, è la fiamma appena accesa di una sfida esaltante che sono certa percorreremo assieme.

Perché la resilienza e la passione bruciano dentro di noi.

PAOLA ARONNE  
*Ceo di Diventa Autorevole Srl*

## Talento



## **LA GENTE PARLA DI DAVIDE**

Dovunque io vada, in qualsiasi attività io sia coinvolto in Romagna, Davide Venturi è protagonista di qualche conversazione. Questo è il suo segreto. Origina conversazioni dando vita a progetti che ne facilitano la continuazione.

In questo testo, Davide, vuole offrire due cose: prima di tutto la sua visione del Marketing Referenziale, forgiata attraverso il lavoro in trincea, anno dopo anno. E, in seconda battuta, un approccio incredibilmente diretto su un argomento del quale molti parlano e pochi fanno. Personalmente dubito che qualcuno necessiti dell'aiuto di una organizzazione per escogitare nuovi modi di amplificare il Marketing Referenziale. Si ha bisogno, ed è ciò che Davide discute qui, di un network di persone che si stimolino l'un l'altra, per creare continuamente proposte di qualità, per non adeguarsi, per fare cose delle quali valga la pena parlare.

In questi anni Davide Venturi è cresciuto significativamente, migliorando quelle attitudini che erano già in lui innate: capacità logica di trovare soluzioni, un pensiero analitico e innovativo. Oggi gestisce Team di lavoro che spaziano dal networking alla formazione, dalla organizzazione di eventi alla gestione di piattaforme digitali, dalle attività social alla consulenza strategica. Persone ricche di talento guidate da sapienti mani.

Ha affrontato questo periodo extra ordinario con grande determinazione, portando a casa risultati sorprendenti, costruendo solide relazioni, apprendendo cose nuove e aggiornando sempre il suo sapere, innovando la

tradizione, con senso di responsabilità e atteggiamento positivo.

Divertitevi e diffondete la voce.

GUIDO PICOZZI

*Executive Director BNI*

## Emozioni vs Pensieri



## ISPIRAZIONE

Le chiavi del mio successo?

- **Sbagliare e imparare.**
- **La Fiducia in me e negli altri**
- **I Mentor.**

La parola mentore viene direttamente dall'Odissea di Omero. Mentore era un amico di Ulisse, al quale l'eroe affidò la cura della sua casa e della sua famiglia al momento di partire per la guerra di Troia.

Il ruolo di Mentore era soprattutto quello di consigliere fidato e di protettore del figlio di Ulisse, Telemaco.

Vale la pena fare questa piccola premessa perché nel personaggio e nel ruolo di Mentore c'è già tutto quello che troviamo nel mentor del mondo lavorativo odierno: una figura che veglia su di noi e ci consiglia, lasciandoci però liberi di crescere e di affrontare i pericoli con sicurezza.

Il mentor è colui o colei che ci prende sotto la sua ala e ci insegna cose sul campo, non stando su una cattedra ma accanto a noi.

Un mentor è colui che sa conversare e condividere, che fa della carriera non un monologo, ma un dialogo che apre spazio per qualcosa che stando da soli non si



aprirebbe: l'umiltà e l'ironia necessarie a vedersi con più chiarezza, cruciali per mantenere una serenità di fondo davanti ai successi e agli ostacoli.

La presenza di un mentor non cambia soltanto noi stessi, ma il mondo del lavoro: non si tratta più di una gara, ma di un percorso condiviso, non è più una lotta, ma un'avventura dello spirito.

**E poi ci sono anche quei Mentor che ti basta osservarli in azione, ascoltarli nelle poche occasioni che puoi incontrarli, per migliorare.**

**Per me sono stati un punto di riferimento, a cui mi sono ispirato per crescere, persone con esperienze e competenze diverse, con due fattori in comune, il talento e la passione per le relazioni.**

In questo libro ne cito alcuni, Lorenzo Muccioli li ha intervistati e tra un capitolo e l'altro ti capiterà di "incontrarli".

Mi hanno "insegnato" e "dimostrato" con l'esempio e la coerenza sono stati sorgente d'ispirazione.

***"L'insegnante mediocre racconta. Il bravo insegnante spiega. L'insegnante eccellente dimostra. Il maestro ispira."***

(Socrate)

**Il mio grande sogno?**

Un mondo migliore!

***Costruiamo troppi muri e non abbastanza ponti.***

(Isaac Newton)

La scelta di diventare un “costruttore di rete” mi ha dato la possibilità di frequentare una scuola importante, “l’università della vita” dove ho incontrato e sono stato ispirato dagli ideali di persone di valore, in BNI, Business Tasting, Perevolvere, Tedx Coriano e Resilienza Territoriale.

Ho conosciuto e imparato da “mostri sacri” del marketing, dello spettacolo, dell’imprenditoria, della spiritualità, sono così tanti che per non far torto a qualcuno non citandolo, non nomino nessuno o quasi...non posso non citare Beth Misner.

### **Come è il detto?**

Dietro a un grande uomo c’è sempre una grande donna?

Lei è stata una grande donna, moglie di uno dei padri del networking moderno, anima della BNI Foundation e Business Voices, ma soprattutto un esempio per la sua energia, gentilezza e capacità di entrare in empatia con gli altri.

In quel giorno del mese di ottobre del 2020 pochi istanti dopo aver letto sui social la notizia della sua scomparsa, da una parte ero sì tristemente addolorato, dall’altra mi sono sentito fortunato di averla potuta incontrare e conoscere, nonostante io non parlassi l’inglese e lei non parlasse l’italiano.

Gli scrivi una mail con l’uso improprio del translate su Google e, oltre a risponderti nel giro di qualche giorno, accetta l’invito di visitare Assisi nel maggio 2019, insieme a suo marito per 3 giorni.

La inviti come speaker al TedxCoriano e lei accetta dopo

4 mesi di tornare in Italia, di viaggiare dal Texas a Coriano, sola, senza rimborso spese, per uno speech di poco più di 10 minuti!

In quegli istanti nel ricordarla ho pensato:  
Davide ti rendi conto che doni ti ha fatto?  
A una persona come me, una delle migliaia che ogni anno incontra in giro per il mondo.

Si Beth, l'ho capito, con la tua presenza, con la tua gentilezza, con la tua solarità, cosa significa prendersi cura delle relazioni.

Che cosa significa essere "donatori" del proprio tempo.  
Mi hai insegnato che per tirare fuori la parte migliore di noi, basta essere se stessi!  
Che si può cambiare il modo di lavorare e vivere.

**“Hai lasciato il segno!”**

## Salvata dalla rabbia



**Imparare  
Ottenere  
Restituire**



## INTRODUZIONE

***Il bello di imparare a correre  
è che poi non ti va più di camminare.  
E ti abitui ad andar più veloce degli altri;  
rapido verso i tuoi sogni.***

*(Anonimo)*

Anche tu, da piccolo, sognavi di essere il più veloce di tutti?

Scommetto di sì.

Chiudevi gli occhi e sognavi il vento in faccia.

La moto che scalpita sotto la sella. Le ruote che macinano un metro dopo l'altro. L'asfalto bollente.

Odore di benzina e copertoni bruciati. Dietro la visiera,

la pista che si srotola, pronta per essere divorata. Il

pubblico, sugli spalti, che grida il tuo nome. Il motore sei

cilindri che va su di giri. La lancetta dei chilometri che

pare impazzita. La bandiera a scacchi.

A che velocità vanno i nostri sogni?

Te lo sei mai chiesto?

Sono nato in Romagna, terra di motori e di campioni, a

due passi dal circuito internazionale di Misano e da

Tavullia, patria di Valentino Rossi. Qui si impara ad

andare in moto ancora prima di salire sulla bicicletta. La

frizione è un'estensione naturale del nostro corpo. Indossiamo il casco da pilota come un generale indosserebbe l'elmo prima della battaglia.

Con il mito della velocità noi romagnoli ci siamo cresciuti. La velocità è qualcosa di genetico. Ce l'abbiamo impressa nel Dna.

Da piccolo sognavo di essere il più veloce. Di tagliare per primo il traguardo. Di far mangiare la polvere ai miei avversari.

La verità, però, è che non ero veloce affatto.

Anzi.

Quasi sempre finivo per essere... l'ultimo.

L'ultimo della classe. L'ultimo della fila. L'ultimo ad essere scelto.

C'era sempre qualcuno più bravo di me. Qualcuno più ricco. Qualcuno più intelligente. Qualcuno che riusciva a passarmi davanti e rubarmi l'occasione.

In prima media i miei genitori mi hanno portato dall'oculista. Soffrivo di un leggero strabismo. Niente di grave, ma a quell'età tutto ci appare ingigantito.

Sono uscito da lì con un paio di occhiali in osso. Bruttissimi. Orribili.

Mi vergognavo a morte. Non li volevo portare. Non li volevo portare assolutamente. Ma i miei erano irrimovibili: dovevo tenerli, almeno per due o tre mesi.

A scuola naturalmente è stata una tragedia. Tutti mi prendevano in giro. Oggi si direbbe che venissi bullizzato. Rabbia. Provavo una rabbia incontrollabile.

Non tanto per gli occhiali. Piuttosto per il fatto che era stata una decisione calata dall'alto. Non avevo potuto evitarla né oppormi.

In quel momento in me è scattata una molla.  
Ho fatto un patto con me stesso: non avrei mai più permesso al destino di scegliere al mio posto.  
Lo avrei bruciato sul tempo. Avrei giocato d'anticipo.  
Sarei diventato veloce. Il più veloce.  
Di lì a poco ho deciso di non continuare con gli studi.  
Ad appena 14 anni sono entrato nel mondo del lavoro.  
Andavo di corsa. Avevo fretta di ritagliarmi una posizione. Di guadagnare i primi soldi. Di potermi permettere il motorino. Poi la macchina. Poi tanto altro.  
Andavo ai mille all'ora.  
Sul lavoro cercavo sempre di alzare l'asticella.  
Nella mia vita mi sono sempre occupato di edilizia. Ho fatto, per così, tutta la 'scalata'.  
Sono partito come apprendista. Poi muratore. Poi mi sono spostato in ufficio. Alla fine, sono diventato imprenditore nel campo edile.  
Gli inizi, però, non sono stati semplici. Ricordo i primi anni in cantiere, da apprendista. Poteva capitare che facessi 200 metri di nuove tegole al giorno. Però c'era sempre qualcuno – un altro operaio – che riusciva a farne 300. Non era mai abbastanza. Il mio lavoro non era mai sufficiente. Quel refrain mi rimbombava in testa. "Sei bravo, ma..." Era un chiodo fisso.  
Così mi rimboccavo le maniche. Cercavo di superarmi. Di essere sempre un passo avanti agli altri. Volevo scavalcarli. Superarli. Spingevo sull'acceleratore. Vivevo con il gas a martello.  
Non avrei mai più permesso a nessuno di dirmi che ero arrivato secondo.



Andavo veloce. Sempre più veloce. Ma a volte perdevo di vista la strada. Rischio di uscire dal circuito. Di schiantarmi.

Dover provvedere alla mia famiglia in giovane età mi ha insegnato, a volte in maniera forte e cruda, il valore del duro lavoro, dei legami familiari e della generosità e mi ha incentivato, successivamente, ad iniziare un processo di formazione e crescita personale, leadership e cura delle relazioni, che tutt'ora continua ed è per me una vera e propria ragione di vita.

A un certo punto ho deciso di fare il salto.

Sono passato dall'altra parte della barricata.

Sono diventato imprenditore.

Ho operato per molti anni nell'edilizia costruendo l'azienda con il maggior numero di dipendenti a Rimini. Con il mio successo ed il mio lavoro contribuivo alla solidità e serenità di molte famiglie, compresa la mia.

Crescevamo rapidamente.

Italtetti questo il nome della società - era come un bolide lanciato a tutta birra e io ero l'uomo al volante.

La nostra forza era proprio la velocità. Rispettavamo i tempi, cosa piuttosto rara nel mondo dei cantieri. Se dicevamo che i lavori sarebbero partiti lunedì, noi il lunedì cascasse il mondo eravamo lì, armati di cazzuola e martello, pronti a metterci all'opera.

I clienti non mancavano. Le richieste arrivavano. La responsabilità e la pressione aumentavano.

Quel bambino introverso, che correva a piangere nel bagno della scuola quando gli altri bambini lo prendevano in giro per gli occhiali di corno, adesso era a capo di un'azienda che realizzava tetti in tutta la

provincia, gestiva commesse per milioni di euro, garantiva lavoro a decine di persone. In tanti dipendevano da me: fornitori, collaboratori, dipendenti, partner.

In fondo, però, anche se non lo volevo confessare, ero sempre quel ragazzino timido e impacciato che sognava di essere il più veloce di tutti.

Non c'era nulla che potesse fermarmi.

Continuavo ad andare. Veloce. Sempre più veloce.

Continuavo a sognare.

Nella vita di tutti, però, arriva sempre la battuta di arresto. Un ostacolo imprevisto. Inchiodiamo bruscamente, ma ormai è troppo tardi, perché stiamo viaggiando al massimo della velocità, e non possiamo evitarlo. Finiamo per schiantarci. Per farci male.

È il destino. Prima o poi succede.

L'anno è il 2013. La grande crisi dell'edilizia. Aziende che chiudono. I cantieri che rimangono fermi al palo. Il lavoro che non c'è. Tantissime persone costrette a rimanere a casa.

Un evento catastrofico per tantissime realtà. Paragonabile a un terremoto devastante. A uno tsunami. Qualcosa che ha segnato nel profondo intere generazioni di imprenditori.

Dopo aver rimbalzato qua e là come schegge per tanti anni, ora ci ritrovavamo inchiodati, con il motore in panne e a secco di carburante.

Nel 2013, con la crisi nel settore edile, ho affrontato uno dei periodi più dolorosi e significativi della mia vita personale e professionale.

Da piccolo, avevo già sofferto per le vicende della mia

famiglia, che non era riuscita a costruirsi quella solidità economica di cui avevamo bisogno.

Ora il copione tornava a ripetersi e io c'ero dentro fino al collo.

Soffrivo, perché avevo paura di deludere le tante persone che fino a quel momento avevano creduto ciecamente in me.

Soffrivo, perché vedevo sbriciolarsi il grande castello che, mattone dopo mattone, avevo faticosamente eretto, impastando il tutto con lacrime, sudore e sacrifici. Soffrivo, per paura di non poter assicurare ai miei figli il futuro che si meritavano.

Quell'amore, quella responsabilità del dare lavoro e tranquillità a numerose famiglie era l'unica cosa che rimaneva in piedi a seguito della chiusura della mia azienda.

Caparbiamente ho messo in campo tutte le mie energie per sostenere me stesso, la mia azienda e le famiglie che ne dipendevano finché ho dovuto fermarmi e ricominciare da zero, con il solo prezioso sostegno di mia moglie e dei miei figli.

Però... però c'era un problema.

Ero fermo.

Fermo.

Per la prima volta dopo anni, mi ritrovavo a bordo strada.

Come fare a ripartire?

Come tornare nuovamente in pista?

Come riaccendere il motore ingolfato?

È stato in quel momento che ho capito una lezione importante.

Una lezione che arriva dalla Formula 1.

Navigando su internet, mi sono imbattuto in un video che mette a confronto l'evoluzione del pit stop nel corso del tempo. Dal 1950 ad oggi, la differenza è abissale.

Negli anni Cinquanta la sosta ai box poteva durare anche più di un minuto. Un tempo che oggi equivale ad un'era geologica.

Niente pistola svita-bulloni. I meccanici, equipaggiati con grossi martelli, si occupavano delle gomme e del rifornimento.

La tecnologia era ancora molto rudimentale. Gli errori dietro l'angolo.

E l'operazione, vista con gli occhi del moderno appassionato di automobilismo, appare lunga e macchinosa.

Niente a che vedere con pit – stop di oggi. La loro durata, in certi casi, scende addirittura sotto i 2 secondi.

## Pit stop



Quella dei meccanici è una perfetta coreografia. Ognuno di loro è come il musicista di una grande orchestra. I movimenti sono sincronizzati alla perfezione. La rapidità d'esecuzione è fondamentale. Non sono permessi sbagli. I gesti vengono provati e riprovati centinaia di volte, fino a quando non ci sono più sbavature.

Oggi ripensare a quei primi rudimentali pit stop fa quasi sorridere. Soprattutto se pensiamo al record di Mark Webber e della Red Bull che per primi, nel 2013, hanno sfondato il muro dei 2 secondi, portando a termine la sosta in 1 minuti e 93" nel Gran Premio degli Stati Uniti. Oggi le gare non si vincono più in pista.

Si vincono ai box. Grazie all'abilità e al tempismo dei meccanici.

È un lavoro di squadra. Un lavoro di networking, appunto. Una sinergia perfetta tra chi è al volante della monovolume e chi deve smontare e rimontare le gomme alla velocità della luce. Un pit stop ben riuscito può fare la differenza tra un primo posto o il rimanere fuori dal podio.

Ecco.

In un certo senso le gare di Formula 1 sono un esempio perfetto di networking. Un'azione corale.

L'intero team lavora per il raggiungimento di un solo risultato: dare al pilota la possibilità di tornare rapidamente in pista e tagliare per primo il traguardo. Ma tutto ciò non sarebbe mai possibile se il pilota non si fidasse ciecamente del suo team.

Bene.

Ti chiederai cosa ci insegna tutto questo.

Cosa c'entra la Formula 1 con la storia della mia vita?

Semplice.

Prima di ripartire, dobbiamo fermarci.

È questa la lezione. Questo il segreto da tenere sempre a mente.

Fermarsi non significa arrendersi. La sosta è una parte della corsa. Fermarsi serve per ripartire con più slancio e più forza di prima.

Io l'ho capito nel 2013, quando – dopo la crisi dell'edilizia – ho deciso di gettare il cuore oltre l'ostacolo. Questa volta avendo ben chiara l'importanza del lavoro di squadra. Di avere attorno a me una rete di persone.

Ho iniziato, sempre nel campo edile, un'attività di commerciale.

Un nuovo inizio. Una nuova partenza.

Ma ogni attività, per poter partire, necessità di clienti.

Ed è qui che entra in gioco il networking. Qui che entra in gioco BNI. Qui che entra in gioco Paola Aronne.

Molti spesso di chiedono che mestiere faccia Paola.

Chi la conosce, sa che non è facile dare una risposta.

Diciamo, in un certo senso, che Paola è una 'talent scout'.

Una persona che riesce a vedere lontano e sa risvegliare e accendere il talento che è presente negli altri. Paola è una acceleratrice di talento. Nessuno meglio di lei è in grado di valorizzare e potenziare le qualità umane e professionali. Un'abilità che ha deciso di prestare, con grande successo, al mondo del business, aiutando tantissimi imprenditori e professionisti a dare una svolta alla loro attività, imboccando finalmente la giusta direzione. Paola è la scintilla che mette in moto le altre persone. Che ti porta a credere in te stesso.

Certo. All'inizio qualcuno potrebbe trovarla eccessivamente diffidente. Anche con me – che sono ormai suo socio da diversi anni – gli inizi non sono stati semplici.

Ci sono stati momenti di scontro e di tensione (e continuano ad esserci ancora oggi). Abbiamo caratteri diversi. Io sono molto più 'estroso' e istintivo. Lei, che ha studiato tanto e ha divorato centinaia di libri, è più razionale ed analitica. In mezzo ai dati ci sguazza ed è capace di costruire previsioni partendo da pochi semplici numeri.

Ma lo scontro non è mai fine a se stesso. Esso può diventare lo strumento attraverso cui dimostrare che la fiducia è ben riposta. Possiamo dimostrare, in questo modo, di essere delle persone affidabili.

Ecco. Con Paola questo processo è stato lento e graduale. Non privo di fratture. Alla fine, però, lei mi ha fatto dono della sua fiducia. Un dono che ho sempre cercato di ricambiare con la mia lealtà e trasparenza.

È stata proprio Paola a guidarmi nella mia prima parte di esperienza all'interno di BNI.

BNI, se non ne hai mai sentito parlare, il più grande network per aziende a livello mondiale, con oltre 270mila iscritti (più di 10mila solo in Italia con 270 milioni di euro di scambi solamente nel 2018).

All'epoca, parliamo del 2016, ero arrivato solamente da poco, e in un certo senso mi sentivo ancora un pesce fuor d'acqua.

Insieme a Paola Aronne e Alessandro Carozzo, partecipo a un weekend di formazione a Milano insieme a tantissimi altri imprenditori e professionisti.



E lì che accade. Qualcuno, un po' per scherzo e un po' seriamente, mi butta lì una proposta: ti andrebbe di prendere in mano una Region, ovvero l'Umbria, e di portarla a crescere da qui ai prossimi anni?

Lì per lì sono scoppiato a ridere.

Ma come?

Proprio io, che ero sbarcato solo da pochi mesi in BNI e avevo ancora tanto da imparare, venivo designato per un compito tanto importante e delicato?

Davvero pensavano che avessi le capacità di condurre una Region?

Chi avrebbe mai scommesso un soldo su di me?

E poi io in Umbria non conoscevo quasi nessuno.

Però... però conoscevo una persona che a sua volta ne conosceva tantissime altre.

Ci ho pensato a lungo. I dubbi mi tormentavano. Era una sfida che mi allettava, ma avevo le qualità per portarla a termine?

Ad aiutarmi a sciogliere i nodi ci ha pensato Paola.

“Provaci!” mi ha detto.

È stato lo stimolo decisivo. Quello che mi ha convinto ad accettare la proposta. Esportare il metodo e la filosofia di BNI, basato sulle relazioni professionali di valore, in terra umbra.

Così, nel 2017, mi sono imbarcato nella mia avventura come Regional Director. Un'avventura che prosegue ancora oggi, direi con buonissimi risultati.

Un grande merito va senza dubbio ad Orlando Perini, persona che io considero il mio 'fratello maggiore acquisito'.

Orlando possiede un bellissimo agriturismo immerso

nelle campagne attorno ad Assisi. Quello è stato il quartiere generale da cui è partita la nostra esperienza in Umbria. Da lì abbiamo gettato le basi una rete che pian piano si è allargata sempre più fino a coinvolgere centinaia e oggi quasi migliaia di professionisti e imprenditori. Da lì abbiamo mosso i primi passi per far conoscere e diffondere in tutta la Regione i valori alla base di BNI: il concetto di Givers Gain (colui che dà riceve), la forza delle relazioni, la formazione continua, la tradizione abbinata all'innovazione, l'attitudine positiva e l'affidabilità. Relazioni di Fiducia, consulenze, eventi di networking, un nuovo modo di lavorare, e tanta voglia di dimostrare al mondo che si può fare rete partendo da mondi diversi.

Le mie previsioni dicono che entro il 2025 BNI potrebbe superare la soglia delle 30mila persone. Bene. Il nostro obiettivo, per quanto riguarda l'Umbria, è di metterne in rete almeno 500-600.

Un traguardo che oggi è davvero vicino. Sono certo che tra pochi anni tra Romagna, Marche e Umbria saremo più di 2mila e aiuteremo Andrea Colombo a raggiungere la sua visione di 80mila.

In questi anni abbiamo portato a casa risultati davvero importanti. E sono riuscito a realizzare quello che era da sempre un mio piccolo sogno.

Nel 2016 insieme a Paola e Alessandro mi trovo nell'agriturismo del mio amico Orlando.

Era un bellissimo pomeriggio di sole, e passeggiavamo nel grande prato, con il padrone di casa che ci raccontava la storia di ogni suppellettile, di ogni mobile e di ogni pianta di ulivo.

“Vedi Orlando – ho detto a un certo punto, scorgendo immediatamente un’espressione di stupore sulla sua faccia - quando ti ho invitato al lancio del Capitolo Malatesta, il 12 ottobre, già immaginavo nella mia testa che il primo capitolo in Umbria sarebbe nato qui e che nel giro di poco tempo il fondatore di Bni insieme agli americani avrebbe visitato l’Umbria e raccontato ad Assisi di come si puoi cambiare il modo di fare affari nel mondo”.

Quel giorno, alla fine, è arrivato per davvero.

A maggio 2019 Ivan Misner – fondatore del network BNI – accetta il nostro invito e, insieme alla moglie Beth, approfittando di una pausa del suo viaggio attraverso l’Europa, ci raggiunge ad Assisi. Misner, considerato il fondatore del business networking moderno, sale sul palco davanti a una platea di oltre 200 imprenditori e professionisti, insieme agli amici Andrea Colombo, Guido Picozzi e Claudio Messina.

Un momento unico ed emozionante. Un ricordo che conserverò per sempre con me. Una promessa mantenuta. Il coronamento di un percorso cominciato da lontano.

Bene.

Fin qui ti ho raccontato alcuni episodi della mia vita.

Giunto a questo punto, ti chiederai

### **Qual è lo scopo di questo libro?**

Perché ho deciso, insieme all’amico Lorenzo Muccioli, di realizzare questo volume?

L’idea prende forma nel giugno del 2019, in occasione dell’evento Business Tasting di San Marino, che per la seconda volta mi vede salire sul palco come speaker.

È lì che mi si accende una lampadina.

Nel corso degli anni ho imparato a costruire reti professionali e commerciali in maniera sempre più rapida. Non posso permettermi che l'esperienza accumulata – fatta di tanti errori e di tante cadute ma anche di ripartenze – vada persa per sempre. La velocità può essere insegnata. La velocità nel networking può diventare un metodo e questo metodo può essere trasmesso agli altri. Ecco allora farsi largo il progetto di un libro in cui sintetizzare e schematizzare questo processo per costruire il proprio network personale.

Non è tutto, però.

Già, perché dietro una motivazione razionale ce n'è un'altra, che qualcuno potrebbe considerare pura 'follia'. Più che un sogno, si tratta di una visione.

Si dice che ognuno, con il suo contributo, può migliorare la vita di altre 10 persone, ciascuna delle quali a sua volta può influire su altre dieci. Così facendo, nell'arco di 5 generazioni, è possibile impattare su 7 miliardi di persone, e quindi cambiare il mondo intero.

Bene. Ma perché aspettare per forza cinque generazioni?

La rivoluzione non potrebbe partire ora, in questo momento?

Io sono convinto di sì.

Ho vissuto una vita piena di soddisfazioni. Vorrei lasciare in eredità ai miei figli (e dopo di loro ai miei nipoti) un mondo migliore rispetto a quello che ho trovato.

La velocità, in questo senso, può aiutarmi a innescare il cambiamento di cui il mondo ha bisogno.

Da soli, possiamo arrivare a influenzare la vita di

centinaia, se non addirittura migliaia di persone. Forse un giorno quelle migliaia diventeranno milioni e allora potremo dire che le nostre aspirazioni si saranno concretizzate.

Allora, con un perfetto movimento circolare, torniamo all'inizio del mio racconto.

Ripenso a quel bambino timido e impacciato che si immaginava in sella a un moto e voleva essere il più veloce di tutti.

Ripenso alle sue paure, ma anche al suo coraggio e alla voglia di non arrendersi mai.

Oggi – finalmente posso dirlo - quel bambino sta realizzando il suo sogno.

**Go walk!**





## **PER INIZIARE IL METODO DIVENTA VELOCE**

***Con il talento si possono vincere le partite,  
ma è con il lavoro di squadra e l'intelligenza  
che si vincono i campionati***

*(Michael Jordan)*

Da piccolo uno dei miei idoli assoluti era Niki Lauda. Lauda è stata una delle più grandi leggende di sempre della Formula 1: ha vinto 25 Gran Premi e ben tre campionati del mondo, e ha un posto privilegiato nel cuore di ogni appassionato di corse.

Il suo era un talento cristallino, caratterizzato da uno stile di guida perfetto e impeccabile, al limite della perfezione, senza sbavature di sorta.

Oggi i suoi degni eredi sono grandi campionati come Lewis Hamilton e Marc Marquez, che nella loro carriera sono stati capaci di andare oltre ogni limite ed infrangere tutti i record possibili e immaginabili.

La verità, però, è che simili fenomeni costituiscono uno standard praticamente irraggiungibile; sono esempi inimitabili, ai quali forse possiamo ispirarci nella vita di tutti i giorni e nel business, ma che ben difficilmente potremmo eguagliare.



Un concetto che vale anche per te, che in questo momento stai leggendo questo libro e desideri potenziare e ampliare la tua rete di relazioni professionali per dare una svolta alla tua azienda e alla tua carriera.

Ciò non significa che la velocità debba farci paura; anche noi siamo chiamati ad indossare il casco e correre la nostra personale gara che ci porterà ad essere persone ed imprenditori migliori.

Ci sono però due regole che dovresti tenere a mente prima di metterti al volante e spingere il piede sull'acceleratore.

Anzitutto: assicurati di avere un serbatoio bello pieno.

Non vorresti ritrovarti a secco di carburante proprio sul bello, non è vero?

In questo caso la benzina è rappresentata da una parola che per me ha un significato davvero importante: entusiasmo.

L'entusiasmo è la materia prima che dà forza propulsiva ai nostri pensieri e alle nostre azioni e ci spinge continuamente ad andare avanti macinando chilometri dopo chilometri.

Non sarei mai arrivato da nessuna parte, se non avessi avuto una buona dose di entusiasmo a sorreggermi e stimolarmi, giorno dopo giorno, nel lavoro, nelle relazioni, ma anche nei momenti di difficoltà assoluta.

L'entusiasmo è quella scintilla che ci porta ad uscire allo scoperto ed è il requisito fondamentale di qualsiasi imprenditore che voglia implementare il proprio network. Immagina che il percorso che ti accingi a compiere sia come un lungo viaggio on the road; un viaggio nel quale svilupperai connessioni e collaborazioni con altri

imprenditori e professionisti, che in molti casi si avvicineranno a te e decideranno di seguirti perché attratti dall'energia che sarai capace di sprigionare e dall'entusiasmo che riuscirai a trasmettere.

Detto questo, veniamo alla seconda regola fondamentale.

Anche se scalpiti e non vedi l'ora di dimostrare al mondo quanto vali, ricordati che bruciare le tappe spesso non porta a nulla di buono, anzi, in molti casi si rivela addirittura controproducente.

Per arrivare lontano bisogna muoversi in maniera pianificata e sostenibile.

Devi imparare a calcolare bene le traiettorie per affrontare le curve in modo corretto e non finire di conseguenza fuori strada, ad ascoltare i borbottii del motore per intuire potenziali avarie o guasti, a redigere una tabella di marcia, quantificando i chilometri che dovrai percorrere.

In altre parole, ti occorre una strategia.

Il libro che hai in mano serve proprio a questo.

A fornirti una strategia scalabile e intuitiva, frutto dei tanti anni di esperienza che ho accumulato nel campo del networking.

Una strategia che, in un certo senso, assomiglia al cambio della tua macchina.

Ogni marcia che andrai ad innestare, corrisponderà ad un processo da studiare ed assimilare.

Un po' come quando sei salito in auto con tuo babbo e lui per la prima volta ti ha insegnato a guidare; dalla folle sei passato alla prima, e dalla prima alla seconda, e così via, fino a quando non hai più avuto bisogno del suo aiuto.

Solo allora, quando sarai in grado di maneggiare tutti i processi che andrò a descrivere nei capitoli seguenti, potrai sciogliere le briglie e correre a tavoletta.

Ho suddiviso il metodo “Diventa Veloce” in tre macro-fasi, a loro volta articolate in sottocategorie, alle quali saranno dedicati altrettanti capitoli di questo volume.

Eccole elencate qui di seguito:

- Fase 1 (Give + Be Proactive): INCONTRO (Definire, implementare, valutare, evolvere)
- Fase 2 (Grow + Sincerity): CONOSCI (Narrare, trascinare, ascoltare, velocizzare)
- Fase 3 (Connect + Zoom): COSTRUISCI (Emozionare, lanciare, ottimizzare, collaborare, entusiasmare)

Spaventato da tutti questi termini e definizioni?

Niente paura, si tratta di concetti facili da comprendere, se saprai prestare attenzione e vorrai seguirmi passo dopo passo.

Cosa aspetti allora?

Volta pagina e inizia anche tu la tua avventura con il metodo “Diventa Veloce”.

**Inconsapevolmente capace**

**Frizione**

**Marcia**

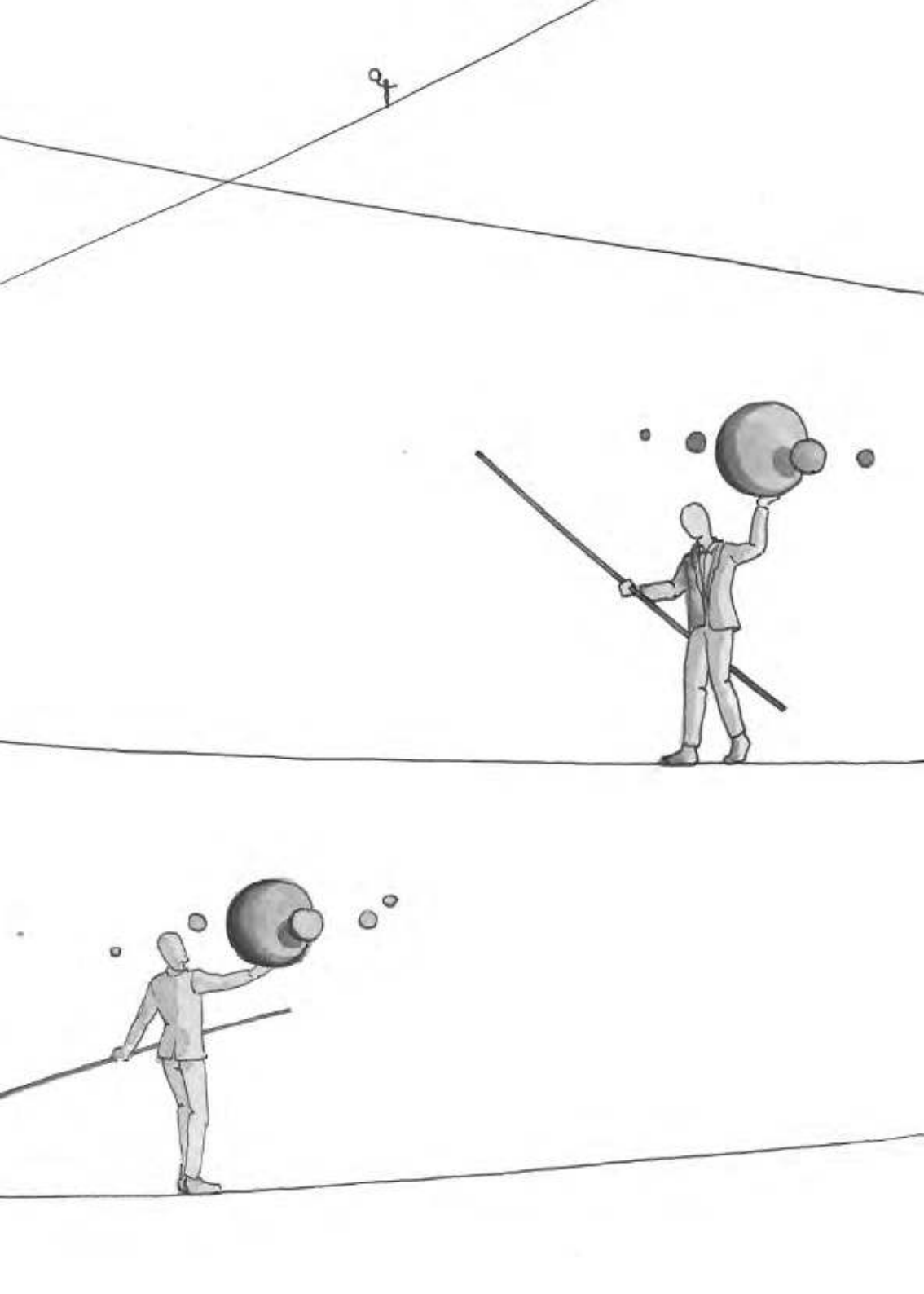
**Azione**





**Fase 1**  
**(Give + Be Proactive)**

**INCONTRO**



## Empatia







## DEFINIRE

Prima di arrivare al cuore di questo metodo, e raggiungere l'obiettivo che ti sei prefissato quando hai aperto questo libro, ovvero quello di ampliare il tuo network in maniera veloce, devi avere ben chiaro qual è la tua base di partenza.

Si tratta, in poche parole, di inquadrare in modo consapevole l'attuale stato della tua rete, mettendo in fila, nero su bianco, i contatti di cui disponi, per avere una fotografia di insieme il più dettagliata possibile.

Una fotografia tangibile, e non solo ideale.

Ogni network è un'alleanza di cervelli e competenze, ma dietro ogni cervello e ogni competenza si nasconde una persona con la quale intercorrono determinate relazioni. In sostanza, in questa fase andremo a realizzare un'operazione molto simile a quella di un CRM.

Il CRM è uno strumento di marketing finalizzato alla gestione dei clienti e alla loro fidelizzazione.

Si tratta di una serie di procedimenti automatizzati orientati ad agevolare la relazione con il cliente rendendola stabile e solida nel tempo.

Ogni azione di CRM che si rispetti si basa tuttavia su uno studio approfondito e informatizzato dei dati e delle informazioni corrispondenti ad ogni potenziale cliente.

Nel campo del networking, questo significa possedere un identikit dettagliato di ogni nostro contatto, posizionandolo nella dimensione che gli appartiene.

Dettagli come nome, cognome, età, preferenze, abitudini, residenza geografica, interessi, passioni, ma anche nozioni più tecniche come competenze, skills, professionalità acquisite, obiettivi di business, etc.

Il tuo CRM – o la tua lista contatti, se preferisci chiamarla in questo modo – dovrebbe essere composta da almeno 1.000 nomi +1.

Ti sembrano troppi?

Nient'affatto. Ti accorgerai di quanto sia facile in realtà arrivare a mettere giù un elenco composto almeno da un migliaio di contatti.

Per facilitarti il compito, puoi suddividere la lista in quattro sotto-liste, ognuna delle quali corrisponde a un dato livello di relazione.

Armata di penna e di quattro fogli, uno per ogni sotto-lista. Suddividi ciascun foglio in numero variabile di righe e in tre colonne; otterrai una griglia nella quale potrai andare a inserire i riferimenti di ogni contatto, specificando nome, professione e città di residenza.

Tutte informazioni che ti torneranno estremamente utili per inquadrare approfonditamente il tuo network di partenza. Il primo livello (A+) è quello delle persone con cui hai un buon rapporto.

In genere ne fanno parte dalle 100 alle 150 persone.

In questo livello rientrano, almeno in teoria, tutti i tuoi familiari o comunque la sfera dei tuoi affetti personali: genitori, parenti, fratelli e sorelle, marito, moglie, compagno/a, fidanzato/a.

Ne fanno parte gli amici – se non altro quelli con cui abbiamo un legame estremamente profondo e che sono per noi quasi una seconda famiglia – ma anche quello che viene comunemente chiamato ‘gruppo dei pari’, ovvero un gruppo di persone accomunate da caratteristiche simili quali: età, frequentazione di scuole o ambienti di lavoro, attività del tempo libero comuni; lo possiamo inoltre definire una forma di aggregazione sociale spontanea tipica dell’età adolescenziale che in alcuni casi perdura anche in età adulta.

Al primo livello possono essere ascritti anche clienti e fornitori importanti, con i quali hai rapporti e scambi di lavoro frequenti, sorretti da reciproca stima, fiducia e magari anche dalla condivisione di obiettivi comuni, che in alcuni casi e con il tempo possono trasformarsi addirittura in legami di amicizia.

Scendendo un gradino più sotto, arriviamo al secondo livello, quello delle persone con cui hai semplicemente un rapporto (B).

Sommando primo e secondo livello si dovrebbero raggiungere circa 300 persone.

Al terzo livello troviamo le persone che conosci appena (C), quelle che sono entrate almeno una volta nel tuo radar personale ma delle quali non sai molto.

Infine, al quarto livello (D), troviamo quella che io definisco la lista giornaliera o settimanale: un elenco che viene aggiornato costantemente in base alle persone che in qualche modo abbiamo incrociato sul nostro cammino o di cui abbiamo sentito parlare, per fama o perché qualcuno ce ne ha parlato, e che vorremmo un domani conoscere e incontrare.

Qualche esempio?

Sei stato invitato ad un evento di networking; magari sei un membro BNI e partecipi ogni settimana ad un meeting con gli altri affiliati del tuo capitolo; trascorri ore e ore in una sala, scambiando biglietti da visita e strette di mano con imprenditori e professionisti che non avevi mai visto in vita tua; senti che con qualcuno si instaura fin da subito un'ottima sintonia, con altri invece non riesci a rompere il ghiaccio; a fine giornata, una volta tornato a casa, questo enorme bacino di relazioni sarà sparito, volatilizzato; ti dimenticherai di tutti i volti che hai conosciuto durante quel lungo pomeriggio trascorso a tessere relazioni, salvo di quelli che sul momento ti hanno colpito particolarmente, anche se magari non sei riuscito a cogliere fin da subito il loro vero valore.

Discorso diverso se, una volta tornato a casa, appunterai tutti i contatti raccolti sulla tua lista che andrai ad archiviare e conservare; un giorno, anche a distanza di tempo, ti si accenderà in testa una lampadina, ti tornerà in mente quel nome, il nome di quella persona conosciuta (o di cui ti hanno parlato o hai letto da qualche parte) e alla quale in un primo istante non avevi dato molta importanza, ma che potrebbe rivelarsi la persona giusta per un nuovo progetto o un'iniziativa, e allora andrai a consultare il tuo elenco e il contatto, come per magia, salterà fuori, pronto all'utilizzo.

Difficile dire se, ad un primo approccio, ad una prima stretta di mano, la persona che hai davanti potrà tramutarsi un giorno in un elemento della tua rete; forse sì; più probabilmente, no; ma precludersi fin da subito ogni occasione, sarebbe un errore madornale.

Chi lo sa?

Magari oggi non sai cosa fartene di un esperto in impianti idraulici; ma un domani gli impianti idraulici potrebbero diventare una chiave del tuo business; magari hai già il tuo commercialista di fiducia e non desideri conoscerne di nuovi; ma in futuro potresti scoprire che quel commercialista conosciuto ad un meeting va a pesca ogni domenica con quello che ritieni essere un fornitore strategico per la tua azienda, e così avrai il ‘gancio’ giusto per poterlo intercettare.

In questa lista puoi anche inserire le persone con le quali ti piacerebbe instaurare un rapporto ma che ancora non sono entrate a far parte della tua cerchia.

Magari ti capita di leggere sul giornale di un imprenditore che ha fondato una startup in un ambito molto vicino al tuo e pensi che potrebbe essere interessante proporgli una partnership.

Naturalmente lui non sa nemmeno chi sei, ma appuntandoti il nome andrai a definire un potenziale obiettivo per l’ampliamento del tuo network.

Immagina che ogni contatto sia come una moneta: quelli del livello A valgono 500 lire, il livello B 200 lire, il C 100 lire e il D 50 lire. Il tuo atteggiamento dev’essere quello del risparmiatore oculato, che infila le monetine nel salvadanaio ogni volta che se le ritrova in tasca: non sai ancora se un giorno sarai costretto a romperlo, ma se dovesse succedere, potrai contare su un discreto gruzzoletto.

Il mio suggerimento è quello di rendere questa operazione – la compilazione delle quattro liste e l’individuazione dei contatti – un esercizio costante, quasi quotidiano.

Allenati a compilare e aggiornare periodicamente le tue tabelle; ritagliati del tempo per dedicarti a questo procedimento, anche se può sembrare faticoso e dispendioso: vedrai che sulla lunga distanza porterà i frutti sperati.

Con la giusta costanza, imparerai ad ampliare i tuoi orizzonti, a vedere contatti che prima non vedevi.

La mappatura delle relazioni è il punto di partenza di qualsiasi strategia di networking; se non comprendi fin da subito la sua importanza, potresti avere serie difficoltà nel proseguire il cammino e ottenere i risultati a cui ambisci.

Bene. Se pensi che sia tutto chiaro, non ti resta che voltare pagina e passare al prossimo step: l'implementazione.

**La tua felicità dipende da te!**

