

ANDREA VENDOLA

# NUMERO PRIMO

L'arte di essere unici e imprevedibili,  
nella vita e nel business

**Albatros**



© 2022 **Gruppo Albatros Il Filo S.r.l.**, Roma

[www.gruppoalbatros.com](http://www.gruppoalbatros.com) - [info@gruppoalbatros.com](mailto:info@gruppoalbatros.com)

ISBN 978-88-306-6460-9

I edizione settembre 2022

Finito di stampare nel mese di settembre 2022  
presso Rotomail Italia S.p.A. - Vignate (MI)

Distribuzione per le librerie **Messaggerie Libri Spa**

## **Numero Primo**

L'arte di essere unici e imprevedibili,  
nella vita e nel business

NUOVE VOCI  
PRESENTAZIONE DI BARBARA ALBERTI

Il prof. Robin Ian Dunbar, antropologo inglese, si è scomodato a fare una ricerca su quanti amici possa davvero contare un essere umano. Il numero è risultato molto molto limitato. Ma il professore ha dimenticato i libri, limitati solo dalla durata della vita umana.

È lui l'unico amante, il libro. L'unico confidente che non tradisce, né abbandona. Mi disse un amico, lettore instancabile: *Avrò tutte le vite che riuscirò a leggere. Sarò tutti i personaggi che vorrò essere.*

Il libro offre due beni contrastanti, che in esso si fondono: ci trovi te stesso e insieme una tregua dall'identità. Meglio di tutti l'ha detto Emily Dickinson nei suoi versi più famosi

*Non esiste un vascello come un libro  
per portarci in terre lontane  
né corsieri come una pagina  
di poesia che s'impenna.  
Questa traversata la può fare anche un povero,  
tanto è frugale il carro dell'anima*

(Trad. Ginevra Bompiani).

A volte, in preda a sentimenti non condivisi ti chiedi se sei pazzo, trovi futili e colpevoli le tue visioni che non assurgono alla dignità di *fatto*, e non osi confessarle a nessuno, tanto ti sembrano assurde.

Ma un giorno puoi ritrovarle in un romanzo. Qualcun altro si è confessato per te, magari in un tempo lontano. Solo, a tu per tu con la pagina, hai il diritto di essere totale. Il libro è il più soave grimaldello per entrare nella realtà. È la traduzione di un sogno.

Ai miei tempi, da adolescenti eravamo costretti a leggere di nascosto, per la maggior parte i libri di casa erano severamente vietati ai ragazzi. Shakespeare per primo, perfino Fogazzaro era sospetto, Ovidio poi da punizione corporale. Erano permessi solo Collodi, Lo Struwwelpeter, il London canino e le vite dei santi.

Una vigilia di Natale mio cugino fu beccato in soffitta, rintanato a leggere in segreto il più proibito fra i proibiti, *L'amante di lady Chatterly*. Con ignominia fu escluso dai reagenti e dal cenone. Lo incontrai in corridoio per nulla mortificato, anzi tutto spavaldo, e un po' più grosso del solito. Aprì la giacca, dentro aveva nascosto i 4 volumi di *Guerra e pace*, e mi disse: "Che me ne frega, a me del cenone. Io, quest'anno, faccio il Natale dai Rostov".

Sono amici pazienti, i libri, ci aspettano in piedi, di schiena negli scaffali tutta la vita, sono capaci di aspettare all'infinito che tu li prenda in mano. Ognuno di noi ama i suoi scrittori come parenti, ma anche alcuni traduttori, o autori di prefazioni che ci iniziano al mistero di un'altra lingua, di un altro mondo.

Certe voci ci definiscono quanto quelle con cui parliamo ogni giorno, se non di più. E non ci bastano mai. Quando se ne aggiungono altre è un dono inatteso da non lasciarsi sfuggire.

Questo è l'animo col quale Albatros ci offre la sua collana **Nuove voci**, una selezione di nuovi autori italiani, punto di riferimento per il lettore navigante, un braccio legato

all'albero maestro per via delle sirene, l'altro sopra gli occhi a godersi la vastità dell'orizzonte. L'editore, che è l'artefice del viaggio, vi propone la collana di scrittori emergenti più premiata dell'editoria italiana. E se non credete ai premi potete credere ai lettori, grazie ai quali la collana è fra le più vendute. Nel mare delle parole scritte per esser lette, ci incontreremo di nuovo con altri ricordi, altre rotte. *Altre voci, altre stanze.*

## PREFAZIONE

Ho un ricordo ben preciso di quando conobbi Andrea; stavo tenendo un corso e lui era uno dei partecipanti. Lo notai subito: sempre in prima fila, sempre in anticipo, costantemente pronto ad imparare, a fare domande e a dare risposte puntuali e pertinenti, ad assorbire ogni grammo di conoscenza. Nella mia carriera di coach e formatore ho avuto il privilegio di lavorare con centinaia di migliaia di persone: manager, imprenditori, sportivi, personaggi già molto affermati e giovani in carriera, e ho potuto accumulare un bagaglio di esperienza non indifferente nel comprendere la personalità di chi mi trovo davanti. A fronte di questo lungo percorso, posso affermare con serenità che non mi è capitato spesso di formare persone come Andrea, con il suo sincero entusiasmo, la sua estrema voglia di apprendere e l'umiltà di lasciarsi guidare con fiducia verso strade sconosciute.

Durante quel particolare corso, feci fare ai partecipanti un esercizio sulla vision, che aveva come scopo il fatto che visualizzassero loro stessi in un futuro da sei mesi a un anno, osservando e raccontando i loro traguardi come se li avessero già raggiunti.

A colpirmi in maniera particolare fu l'estrema chiarezza in cui Andrea espresse la sua vision; quella sicurezza che non è solo speranza, non è solo sogno, ma è determinazione pura nel voler raggiungere un obiettivo. Tempo dopo, durante una delle nostre chiacchierate, Andrea mi disse di aver ripensato spesso a quell'esercizio e di essersi reso conto che aveva realizzato la sua vision ben prima di quanto avesse preventivato.

Non era questione di “se”, in buona sostanza, ma di “quando”, ed è questo che fa la differenza. All’interno di quella vision c’era una personalità già ben formata nonostante la giovane età, unita a tutti i passi che sapeva che avrebbe compiuto in futuro; c’erano i suoi valori, la sua anima volitiva e determinata, c’era la tendenza ad andare controcorrente, a non adagiarsi mai, c’erano le avventure condivise, la passione e un’instancabile voglia di migliorare giorno dopo giorno. E in quella vision, forse più di ogni altra cosa, c’era la sua grande capacità di focalizzarsi e definire nel dettaglio le sue priorità, una qualità essenziale per chi vuole fare business ad alti livelli.

Negli anni la nostra conoscenza si è consolidata: l’ho seguito in situazioni di gruppo e poi singolarmente attraverso un coaching one-to-one, l’ho visto formarsi e in seguito formare, quando diede inizio al Mastermind. In quel frangente, intervenendo come relatore ma anche seguendo l’andamento del corso dietro le quinte, ebbi l’opportunità di riconoscere e apprezzare in lui nuove sfaccettature. Sapevo che aveva la natura innata del leader, ma vedendolo mettersi a disposizione dei suoi corsisti, potei apprezzare la sua leadership non urlata, non votata all’arroganza o a dimostrazioni di forza, ma piuttosto alla voglia di condividere la propria passione e di sentirsi parte di qualcosa di più grande. Credo che il Mastermind sia in effetti la dimostrazione di un’altra caratteristica importante di Andrea, che è proprio la sua umanità; lui è un “uomo di numeri”, senza alcun dubbio, può essere introverso e ha una natura fortemente indipendente, ma è anche una persona che ama confrontarsi e che si spende completamente per le persone che lo ascoltano, mettendo sul piatto le sue competenze ma anche tutta la sua passione; una passione, che proprio come la leadership, sono certo abbia



coltivato nel tempo. Non smetterò mai di ripetere quanto ciò sia importante: Andrea ha senz'altro un talento innato e questo talento aiuta, ma solo se viene costantemente esercitato, nutrito e sostenuto da una continua pratica a patto che sia esercitata nel migliore modo possibile.

In questo libro leggerete della cosiddetta “filosofia del caterpillar”, quell'essere degli schiacciasassi che procedono con determinazione e sicurezza nella vita, abbattendo ogni ostacolo che si trovano davanti, ma la verità è che Andrea è uno schiacciasassi “gentiluomo”, una persona che raggiunge i suoi obiettivi senza mai calpestare gli altri e che non rinuncerebbe mai all'onestà, ai rapporti umani e alla trasparenza pur di arrivare dove vuole. John Stuart Mill disse: “Sono felici solo le persone che hanno la mente fissa su qualche oggetto diverso dalla propria felicità; sulla felicità degli altri, sul progresso dell'umanità, o su qualche forma di arte o ricerca, perseguita non come un mezzo, ma come un fine ideale”, e penso che Andrea possa rispecchiarsi molto in questa frase, soprattutto nel contesto del Mastermind, un percorso che senza dubbio rappresenta un'opportunità di business, inutile negarlo, ma che per lui sia anche davvero un modo per restituire qualcosa, per condividere le sue esperienze e la sua passione e offrirle agli altri, non come mezzo per arrivare a qualcosa, ma come fine ideale del suo percorso.

E anche in quel “numero primo” che avete letto nel titolo non c'è tanto individualismo quanto piuttosto un credere nel “noi”, nel gruppo; un volersi circondare di altre persone e in particolare di altri numeri primi come lui, frequentare individui con un mindset comune e dare vita a uno scambio continuo di stimoli, un atteggiamento, questo, che ritengo sintomo di grande intelligenza. Andrea, da persona carisma-

tica e brillante qual è, non si sente minacciato dal confronto ma lo accoglie e ne fa tesoro, perché è allo stesso tempo sicuro di sé e aperto ad imparare sempre qualcosa in più. Per fare questo è essenziale avere un mindset non statico ma votato al cambiamento e all'evoluzione, qualità essenziale per chi fa business in quanto permette di uscire dalle proprie zone di comfort e di saper cogliere le opportunità che si presentano al momento giusto. Il "io sono fatto così", d'altra parte, non ha mai portato da nessuna parte, anzi, è quanto più depotenziante potremmo dire poiché ci impedisce di sfruttare al meglio le nostre potenzialità e ci tiene bloccati, mentre dovremmo pensare a noi stessi come ad alberi che pur rimanendo solidi e forti nelle proprie radici, accolgono le nuove stagioni e cambiano le foglie, non opponendosi al cambiamento ma interiorizzandolo. E Andrea è un perfetto esempio di tutto questo: è un trasformazionale, il tipo di persona che invece che chiedersi "perché mi è successo questo?", si chiede "cosa posso imparare da quanto mi è successo?". La cosa bella è che lui ci crede con tutto se stesso.

Questo, in effetti, è uno dei motivi per cui ho accettato di scrivere questa prefazione. Nel mio lavoro mi capita molto spesso di sentirmi chiedere questo genere di cose ma accetto di farlo solo in pochi casi. A spingermi a scrivere queste righe, in prima battuta, è stato il grande affetto che provo nei suoi confronti, seguito dal fatto che mi rivedo in lui, nonostante gli anni di differenza, in molte cose e in molte caratteristiche personali, ma non solo: ho accettato perché in Andrea vedo l'autenticità.

Nel mondo della crescita personale può capitare di sentire personalità anche autorevoli parlare del proprio mindset, di obiettivi e del giusto approccio al business e alla vita per poi tuttavia scoprire che quanto detto non appartiene alla loro

persona nel quotidiano. Andrea invece è esattamente come si descrive in questo libro e vive tutto ciò che dice; è un uomo di coerenza, dote che apprezzo molto in lui e credo lui apprezzi in me; è una persona onesta, che dice che le cose che fa e fa le cose che dice.

In questo libro leggerete di lui, del suo lavoro e del suo modo di vedere la vita, leggerete della sua passione e della sua ambizione; dello spirito di sacrificio e della voglia di non fermarsi mai e alzare sempre la sua personale asticella.

Questo è Andrea Vendola, un giovane uomo a cui ho avuto il piacere di trasmettere molte cose ma che, al tempo stesso, ne ha trasmesse molte a me, dandomi delle iniezioni di puro entusiasmo, di forza d'animo e di speranza, che spesso e volentieri si perdono sulla strada del business, e che invece lui ha saputo conservare e coltivare, insieme alla sua grande autenticità.

*Sergio Borra*  
*Founder, CEO e*  
*Master Training Carnegie Italia*

## INTRODUZIONE

Perché numero primo? Perché è sfida, unicità, infinità, imprevedibilità. È essenza del modo in cui scelgo ogni giorno di vivere.

I numeri primi sono infiniti, così come lo è il pensiero umano: senza limiti. E se c'è un principio su cui ho sempre basato ogni mia azione, è proprio che ogni cosa abbia origine nella mente. La curiosità, lo spirito d'avventura, la tenacia, la voglia di fare: sono queste forme di pensiero a portarci negli straordinari luoghi della nostra vita.

I numeri primi sono infiniti ma per nulla prevedibili, anzi, sono impossibili da inserire in uno schema regolare e non c'è modo conosciuto di sapere quando ne comparirà un altro. Il punto è che un numero primo appare in sequenza con gli altri numeri naturali, ma si distingue da essi grazie alla sua unicità. Io, nel mio piccolo, ho sempre cercato di distinguermi e di camminare controcorrente se questo significava difendere una mia idea; così come sono sempre fuggito da ciò che era convenzione e impostazione. Per i matematici, questa tipologia di numeri rappresenta l'estrema e primordiale sfida e io, da sempre, vivo di sfide.

I numeri primi sono i “mattoni” della matematica, poiché hanno il potere di costruire tutti gli altri numeri attraverso la moltiplicazione. Sono le fondamenta, le basi su cui poggiamo i mattoni, i vetri e i tetti delle nostre case. L'attività di cui ho scelto di fare una carriera non consiste che in questo:

immaginare e costruire, creare il nuovo laddove prima c'era il vecchio, intervenire su luoghi dismessi e degradati e progettare per essi una seconda vita. E se guardo ciò che è stata la mia vita fino ad ora, sento di aver costruito tanto, di aver depositato una pietra sopra l'altra senza mai risparmiarmi fino ad arrivare al punto in cui sono ora. Ho fatto tanti lavori diversi prima di essere un investitore immobiliare ma ciò che conta, è che qualunque cosa io abbia fatto, l'ho portata avanti con impegno, con dedizione, dando sempre il massimo. Io sono così: se decido di impegnarmi in un progetto, lo faccio dando il 100% di me stesso, oppure non incomincio nemmeno.

Infine, i numeri primi sono numeri interi positivi che possono essere divisi solo per 1 e per se stessi. Ciò ha fatto sì che, metaforicamente parlando, questi numeri siano stati spesso associati alla solitudine, ma io sono abituato ad affrontare ogni mia sfida con il sorriso sulle labbra e scelgo di vederli nel modo opposto. La cosa curiosa, a questo proposito, è che 1 non è un numero primo, ma questa misteriosa sequenza di numeri inizia dal 2. Per me, per la mia vita e il mio business, ciò significa che nonostante l'importanza delle qualità individuali, ad ogni obiettivo corrisponde un'unione di pensieri, ad ogni singolo corrisponde un team. Arrivare in cima, raggiungere i propri obiettivi, essere a capo di un'azienda, può far sentire soli a volte, non c'è dubbio, ma ogni peso può diventare più leggero se diviso in due, ed è esattamente da questo concetto che nasce la mia filosofia di lavoro, in cui ogni cosa inizia dal 2, e prima dell'io viene un noi.

I numeri primi sono un concetto che appartiene alla matematica; una disciplina che tende a sembrarci astratta, lontana, un qualcosa che nulla ha a che fare con la nostra vita

quotidiana. La verità, tuttavia, è che la matematica è ovunque intorno a noi: nel guscio di una conchiglia, nel petalo di un fiore, ma anche in un orologio e in un'automobile, in un quadro di Leonardo e in un grattacielo di New York. La matematica è in natura, e così, allo stesso modo, se ne servono l'arte, la musica, la tecnologia, la geometria, l'architettura e così via.

Galileo Galilei la definì come l'alfabeto dell'universo, Pitagora scrisse che ogni cosa è disposta secondo numeri e regole matematiche, mentre Gauss la chiamò "la regina delle scienze".

E se "tutto è numero" e la matematica è colei che governa il mondo e detta le leggi naturali, possiamo dire che essa, metaforicamente, governi anche noi, determinando chi siamo e quali sono le nostre potenzialità.

La matematica è il linguaggio universale che ci permette di dare un senso al mondo che abbiamo attorno e ci insegna che nulla, anche negli schemi più misteriosi, è casuale. Ciò che saremo domani è il prodotto delle scelte che facciamo oggi, e in un mondo di infinite possibilità, io scelgo di essere un *numero primo*.

Ma perché proprio un numero primo? Perché, semplicemente, rappresenta l'immenso valore dell'unicità di pensiero. È ciò che sono e che ha guidato la mia storia come investitore immobiliare: una storia lunga ma che ha ancora molto da dire, entusiasmante ma mai semplice; la storia che sto per raccontarti, in sequenza di numeri primi.



## CAPITOLO 2

### L'IMPORTANZA DEL MINDSET

Da bambino, avevo una passione per le figurine. Faccio parte di una delle tante generazioni di ragazzi che non avrebbero chiesto di meglio che trascorrere un pomeriggio a scambiarsi e collezionare calciatori piuttosto che personaggi vari.

Io ero un bambino degli anni '90 e fu proprio in quel periodo che, anche qui in Italia, scoppiò la moda dei Pokémon. Così, proprio come i miei coetanei, iniziai a desiderare di vedere i vari Pikachu, Charmander e Bulbasaur incollati su un bell'album. Sin da piccolo, tuttavia, non ero solito chiedere molto ai miei genitori; ho sempre avuto l'istinto di procurarmi da solo ciò che volevo, di essere indipendente, e così non chiesi mai che mi comprassero quelle figurine.

Tempo dopo, ricevetti in regalo una sola figurina e decisi che sarei partito proprio da quel singolo quadratino di carta per realizzare il mio desiderio. Promisi a me stesso che, in un modo o nell'altro, avrei completato quell'album, e lo avrei fatto senza comprare nulla.

Così, una volta arrivato a scuola, mostrai la mia preziosissima figurina ad un altro bambino che ne fu entusiasta e mi chiese di scambiare ciò che avevo io con due delle sue. Affare fatto: da zero, ero passato a due.

Qualche giorno dopo, durante l'intervallo, ebbi una conversazione simile con un altro bambino. Per completare il suo album mancavano precisamente le due figurine che, a quel punto, avevo io, mentre lui ne aveva altre in eccesso. Affare fatto: da due, ero passato a quattro.



E fu così che, scambiando e negoziando, in quell'anno scolastico, i vari personaggi dei Pokémon furono catturati uno dopo l'altro e, alla fine, sistemati nei loro riquadri. Ero riuscito a completare il mio album di figurine senza mai acquistarne una e posso dire che quella fu la mia prima esperienza di business.

Ero partito da 0 ed ero arrivato a tutto. Avevo affrontato un problema e trovato una soluzione. Avevo capito che, per diventare ciò che si vuole, non conta da dove si parte, ma contano la fame, la voglia e la costante, assoluta, incrollabile determinazione.

In questo libro, ti racconterò la mia storia, il mio percorso nel mondo del business, a partire dalle mie prime esperienze sino alla fondazione delle mie società. Parlerò della mia vita nell'immobiliare, delle sfide che ho affrontato e di quelle che mi aspettano, delle tante strade che mi trovo a percorrere ogni giorno e di quelle che verranno.

Prima di tutto questo, però, voglio dedicare un momento a un tema che ritengo fondamentale. In questo capitolo racconterò quello che è il mio mindset, ovvero l'assetto mentale che mi contraddistingue, uno status che ho plasmato e formato nel corso degli anni e che si è rivelato la vera e unica chiave del successo.

Nelle prossime pagine aprirò una finestra sul mio pensiero, condividendo le mie idee e le mie abitudini; raccontando ciò che mi motiva, che mi ispira e che mi spinge ad andare sempre avanti, senza arrendermi mai.

Perché ora, all'inizio del libro? Perché ho capito che, nella vita, così come nel business, TUTTO parte SEMPRE dalla TESTA.

## *2.2 La filosofia del caterpillar – come demolire gli ostacoli anziché aggirarli*

*I tempi duri non durano. Le persone dure sì*  
Robert Schuller

Sono sicuro che più e più volte, nel corso della vita, avrai sentito dire o magari usato l'espressione "essere un caterpillar", ma ti sei mai chiesto cosa significhi nel dettaglio? E soprattutto, credi che questa attitudine ti appartenga? Io, personalmente, ne faccio uno dei pilastri del mio percorso, perché ho capito che c'è un solo modo per superare gli ostacoli della vita: non aggirarli, non scansarli, ma demolirli uno a uno.

Diamo un po' di contesto: Caterpillar è il nome di una nota multinazionale americana che produce macchinari industriali, agricoli e militari, ma che è soprattutto famosa per produrre veicoli cingolati come i bulldozer. Fatto curioso: l'azienda nacque con il nome di Holt Manufacturing Company; diversi anni dopo, un fotografo fu incaricato di ritrarre le macchine in movimento e fu proprio lui a suggerire il nome "caterpillar", che in inglese significa "bruco". Il fotografo notò quanto il movimento lento e radicato alla terra dei macchinari assomigliasse a quello dell'insetto e, da allora, la parola caterpillar è stata utilizzata e reinterpretata fino ad entrare nell'uso comune come simbolo di un qualcosa di inarrestabile e indistruttibile, che non può essere abbattuto. La forza di un macchinario come il bulldozer, infatti, sta tanto nella potenza del movimento quanto nella protezione data dalla sua corazzatura. Questi imponenti veicoli sono progettati per avanzare in terreni accidentati, difficili, e per resistere, grazie alla propria blindatura, ad ogni minaccia esterna.

Se vuoi arrivare in cima, se vuoi essere il migliore, non puoi pensare di avanzare con leggerezza o con pigrizia, devi entrare nell'ottica che i tuoi movimenti dovranno essere quelli di un carro armato: inattaccabile e inesorabile.

Facciamo un piccolo esercizio di immaginazione. Prova a visualizzare te stesso nell'atto di percorrere un lunghissimo percorso a ostacoli. Il primo veicolo che hai a disposizione è una bicicletta; leggera, dinamica, ma anche piccola e con poca forza nel movimento. Inizi il percorso e ti senti agile, senti l'aria che ti sfiora il viso, tutto sembra facile e divertente. Eppure, per quanto tu sia abile nel manovrare la tua bicicletta, arriverà presto un momento nel tuo percorso in cui troverai davanti a te un ostacolo semplicemente troppo complesso da superare per il mezzo che hai a disposizione, e sarai costretto a fermarti. Game over.

Il secondo veicolo che ti viene fornito è un'auto. Qui le cose iniziano a cambiare: ti senti più protetto, più forte, avanzi con sicurezza e, per una parte del tuo percorso, credi fermamente di potercela fare ma ecco che, ad un certo punto, anche con l'auto, sarai costretto a fermarti, perché rimarrai impantanato, troverai davanti a te un muro e, in un modo o nell'altro, troverai un ostacolo che nemmeno con tutta la tua determinazione potresti riuscire ad abbattere. Game over.

E poi arriva il tuo terzo turno e il veicolo che puoi guidare è un caterpillar. A questo punto, nulla può ostacolarti. Dall'alto della tua postazione puoi visualizzare bene la linea di fine corsa e ti dirigi verso di essa senza paura. Se vedi un muro lo abbatti, se c'è un ostacolo lo superi, se finisci impantanato tiri fuori tutta la tua forza e ne esci. Il tuo obiettivo è lì, a portata di mano, e lo raggiungi. Il gioco è finito, ma l'hai vinto tu.

Se questa filosofia di vita ti rispecchia, ti ritroverai ad avanzare nella vita come in battaglia, a farti largo tra le dif-

ficoltà, a reggere alla pressione e a non permettere a niente e nessuno di tagliarti la strada. Ricorda che la pressione può distruggere, ma può anche creare, basta non lasciare che essa prenda il sopravvento su di noi e ci convinca che non siamo in grado di sostenerla. “Non posso farcela” è una frase che una persona caterpillar non conosce. Il fallimento, è qualcosa che non conosce, non perché si senta immune ad esso, ma perché sa che ogni fallimento è solo una questione di prospettiva, che ogni sfida persa sarà alla fine una vittoria se saprà rialzarsi e che sarebbe stato molto, ma molto peggio, non aver tentato affatto. E tutte le critiche e le voci di chi ti dice che non puoi farcela non diventano altro che un rumore di sottofondo, che non solo non ti disturba ma, al contrario, ti dà la spinta, ti sprona a fare ancora di più e a non arrenderti finché non hai dimostrato che sì, invece puoi farcela, agendo con calma e con forza.

La calma e la forza sono le due caratteristiche principali di un caterpillar. Prova a chiudere gli occhi e a immaginare nella tua mente una di queste grosse e maestose macchine cingolate che avanzano sicure nei terreni più impervi, travolgendo quando e se è necessario ciò che si trovano di fronte. Per una persona che adotta questa filosofia, il *modus operandi* della vita è esattamente lo stesso.

Privilegiare la calma. Spesso sottovalutiamo l'importanza della calma e, soprattutto, la confondiamo con la lentezza, attitudine a cui si tende ad attribuire un'accezione negativa. Se quest'ultima può essere definita come un esagerato impiego del tempo, la calma è qualcosa di molto diverso: è misura, è intelligenza, è riflessione. Essere calmi significa capire il tempo, e sfruttarlo a proprio vantaggio. La saggezza popolare ci porta a sapere, fin da quando siamo piccoli, che la fretta è cattiva consigliera, e nel business non c'è nulla di più vero. Naturalmente, anche qui, bisogna saper scegliere

le parole giuste e non confondere la fretta con la rapidità di pensiero e di azione, che è invece importante per chi, come noi, si trova a prendere decisioni e a risolvere problemi complessi ogni giorno. Ma al contrario della fretta, che ci porta ad agire di impulso e spesso con superficialità, la calma ci permette di sapere come dosare velocità e forza, di prenderci il tempo per ragionare anche quando sembra che quel tempo non ci sia. A mio personale parere, uno dei più grandi pregi che un businessman possa avere è quello di non andare nel panico quando tutti gli altri lo fanno, di riuscire a mantenere il controllo nei momenti più complessi, prendendo decisioni ragionate, mai dettate dall'ansia o dalla pressione. Questo significa essere un caterpillar. Chiamala calma o anche freddezza, lucidità, o un mix delle tre cose, ma se riuscirai a mantenere questa attitudine e ad esercitarla nei momenti difficili, sarai già un passo più vicino al tuo successo.

Esercitare la forza. In questo caso, più che di forza fisica si tratta di una forza mentale, di quella capacità di andare avanti sempre e comunque non arrendendosi mai e non cedendo ai tempi duri, perché la forza di volontà è più potente di qualunque altra cosa. I momenti di flessione, di debolezza fisica o mentale, le insidie della vita, ci sono e continueranno ad esserci, ma ricorda sempre che “i tempi duri non durano, le persone dure sì”; le persone caterpillar sì. Se questa attitudine fa parte di te, tu sei inarrestabile, non ti fai condizionare, non conosci la fatica e non conosci la parola “arrendersi”; avanzi con forza e allo stesso tempo sei impermeabile agli attacchi. Naturalmente, questo non vuol dire che sia lecito fare qualunque cosa per raggiungere un obiettivo; la vittoria deve essere leale per avere valore e la strada va percorsa con etica, sempre. C'è una linea sottile tra giusto e sbagliato, tra fame e avidità, tra voglia e pretesa, e dovrai essere attento a non varcarla. Ricorda che un caterpillar tira dritto per la sua

strada, non ha bisogno di prendere scorciatoie o di nascondersi dietro a sotterfugi per arrivare al suo obiettivo.

Ma cosa può definire una persona come caterpillar? Giochiamo un po' con le parole per provare a capirlo.

Lo scrittore statunitense Elbert Hubbard, scrisse: “quando la vita ti dà i limoni, prepara la limonata”, un modo, divenuto quasi un proverbio, per esortare le persone ad accettare ciò che la vita offre loro di più aspro e di più brutto e ricavarne il meglio possibile. Ecco, una persona caterpillar, nel momento in cui riceve dei limoni particolarmente aspri, non si limiterà mai a preparare una limonata, ma piuttosto ne aprirà una produzione su ampia scala, costruirà una rete di franchising e alla fine espanderà la produzione a livello industriale, riunirà un pool di tecnici ed esperti del settore e produrrà una bevanda così maledettamente buona da finire in ogni carrello da spesa e in ogni bancone da bar. Questa è la differenza, questo è ciò che è un caterpillar; qualcuno che non solo non si lascia spaventare dalle difficoltà ma addirittura ne trova giovamento; qualcuno che è semplicemente incapace di accontentarsi e di adagiarsi a una vita che procede per inerzia, invece che grazie all'energia e alla forza d'animo.

Naturalmente, sarà fondamentale nel tuo percorso sapere come dosare la forza e, soprattutto, utilizzarla con intelligenza. Dal celebre trattato bellico “L'Arte della Guerra”, apprendiamo un importante concetto: “quando ti mancano le forze, difenditi. Quando ne hai in abbondanza, attacca”. Ciò significa che, com'è naturale e fisiologico che sia, anche la persona con più attitudine da caterpillar del mondo vivrà dei momenti di flessione o di stanchezza ed è in quei momenti che bisogna avere l'intelligenza di capire come muoversi in maniera efficace senza subire perdite, per poi ripartire più carichi che mai una volta recuperate le energie.

Se calma e forza saranno le radici della tua personalità da caterpillar, a sbocciare con grazia dalla loro vicinanza nel tuo

terreno sarà la tenacia, arma segreta per raggiungere il successo. Una persona tenace sarà quella persona che persegue il suo obiettivo con fermezza, che rifiuta di arrendersi; una persona resiliente, che non si lascia abbattere ma continua senza sosta; una persona che usa la calma per ragionare e la forza per avanzare. Questo significa che non esiste il “è troppo difficile” o il “mi costa troppe energie”. Se tra te e il tuo obiettivo c’è l’alzarsi alle 5 lo fai; se tra te e il tuo obiettivo c’è il saltare una cena o una festa in discoteca lo fai, e la cosa bella, è che non ti peserà, perché per te nulla è troppo faticoso, se si tratta di raggiungere il tuo obiettivo.

E tu? Pensi di avere ciò che serve per essere un caterpillar? Prima di passare al paragrafo successivo, ti propongo un piccolo esercizio. Traccia 4 righe verticali qui di seguito per formare tre colonne. Nella colonna di sinistra, elenca gli ultimi tre ostacoli che hai dovuto affrontare nella tua carriera. Nella colonna centrale, elenca per ciascun ostacolo il modo che hai utilizzato per superare quell’ostacolo. Infine, nella colonna di destra, scrivi in maniera onesta e costruttiva, se credi di aver superato ciascun ostacolo in:

“modalità bicicletta”

“modalità auto”

“modalità caterpillar”

Questo esercizio è un espediente per ripercorrere il tuo percorso e analizzare, a mente fredda, le tue azioni. Ripensando a determinati momenti, credi che avresti potuto fare meglio? In che modo agiresti se potessi tornare indietro? Non avere paura dell’autocritica: è il mezzo più efficace che hai per diventare la migliore versione possibile di te stesso, così che la prossima volta che si presenterà l’occasione, non ti limiterai ad evitare un ostacolo a girarci intorno; lo demolirai. Proprio come un caterpillar.





## - Indice -

7	NUOVE VOCI - PRESENTAZIONE DI BARBARA ALBERTI
11	PREFAZIONE
17	INTRODUZIONE
21	CAPITOLO 2 - L'IMPORTANZA DEL MINDSET
23	2.2 <i>La filosofia del caterpillar – come demolire gli ostacoli anziché aggirarli</i>
30	2.3 <i>La punta dell'Iceberg</i>
31	1 – Il Principio di Archimede
32	2 – La solidità della struttura
35	3 – Saper reggere il peso
37	2.5 <i>Amministratori delegati si diventa. Leader si nasce?</i>
47	2.7 <i>Lì dove si trova la conoscenza, sarà anche il potere</i>
49	Inside view – conoscere se stessi
51	Outside view – conoscere il mondo
56	2.11 <i>L'unica costante è il cambiamento</i>
64	2.13 <i>L'importanza del focus</i>
71	2.17 <i>Il valore della curiosità nel business</i>
77	2.19 <i>Il mattino ha l'oro in bocca</i>
85	2.23 <i>La figura del mentore</i>
93	CAPITOLO 3 - BIOGRAFIA E PRIME VOLTE
93	<i>Da 0 a 30</i>
95	<i>Primi anni e prime volte</i>
98	<i>La prima operazione immobiliare</i>
103	<i>Il primo complesso residenziale</i>
108	<i>La prima palazzina</i>

113	CAPITOLO 5 - IL MASTERMIND
114	<i>Che cos'è un mastermind se non un'unione di menti?</i>
116	<i>Il metodo socratico. Il dialogo alle fondamenta del successo</i>
119	<i>"Da zero a investitore immobiliare"</i>
123	<i>Mastermind: il punto di vista</i>
134	CAPITOLO 7 - 2028
146	RINGRAZIAMENTI

**Albatros**