

gere a formulare un nuovo modello di vendita in sintonia con le politiche commerciali dettate dall'azienda. Difficile seguire, rielaborare e scrivere in tempo reale il pensiero di Mario Silvano nella sua ricerca dei dettagli e nella precisione dei suoi pensieri. Pretendeva da me una risposta, mi poneva domande e si irritava dei tempi che mi concedevo per riflettere su quell'argomento. Fu una palestra. Ricordo che la sera prima della sua conferenza, dopo cena e dopo gli ultimi incontri, ci sedemmo su un divano posto nell'atrio dell'Hotel. Eravamo appesantiti dai lavori della giornata. Mentre avevo lo sguardo fisso su di un albero che si proiettava verso la vetrata aperta al cielo di Lisbona, mi chiese: «Che cosa vedi?». Ero stanco e assonnato. Desideravo chiudere i lavori che sapevo mi attendevano nella notte: il copione della conferenza lo volevo scritto! Contavo le ore che mi rimanevano all'avvio dei lavori in plenaria. Che risposta dare? Che cosa vedevo? «Vedo le foglie dell'albero. Ecco che cosa vedo!». Anche lui guardò l'albero. Rimase in silenzio: «Sapevo di questa tua risposta». Sorpreso e un po' assonnato risposi: «Perché?». «Tu vedi le foglie. Tu vedi il prodotto finito. Io vedo lo spazio che c'è tra foglia e foglia. C'è ancora molto da fare prima di domattina. Saliamo e lavoriamo». Impossibile! Alzarsi da quel divano era già di per sé una fatica. Pensare che a quell'ora della notte volevo ancora lavorare era "pazzesco". Entriamo nell'ascensore. «Stanza Mario?». «815. Tu?». «345». Lo vedevo pensieroso mentre salivamo all'ottavo piano. Chissà che cosa stava escogitando? Quali pensieri la sua mente stava elaborando in quell'ora notturna che andava progressivamente a ravvicinarsi all'orario previsto per la conferenza. Ottavo piano. Le porte si aprono. Lui si frappone tra l'ascensore e il corridoio per impedire la chiusura della porta. Sta in silenzio. Mi guarda e dice: «Bene Eliano. Hai lavorato bene con me in questi due giorni. Hai tutto per concludere la stesura del copione per domattina. Puoi ben riempire lo spazio tra "foglia" e "foglia". Sono certo del risultato. Domattina a ore 9:00 in Plenaria con i 300».

Non riuscii a dire nulla. Mi lasciava così. «Un'ultima cosa Eliano, domattina la prima parte della presentazione la farai tu!».

Le sue parole accompagnarono la chiusura delle porte dell'ascensore. Dall'ottavo al terzo piano fu una discesa verso l'inferno! «Ma è 'pazzo' quest'uomo, 'fuori di testa', devo fare il copione e poi io la prima parte della conferenza! Non si può. Non è possibile...». Le ore passate

in camera furono lunghe e sofferte. Ero scocciato, inviperito e lo spazio tra *foglia* e *foglia* anziché rimpicciolirsi si apriva sempre più. Non ricordo se ho dormito. Ore 8:45 ero seduto in plenaria. Copione fatto. Prima parte dell'intervento (suo) a memoria (mia). Paura, timore sconforto, rabbia, incredulità stavano seduti con me. Sorrisi di convenienza. La sala si riempiva. Il Direttore Generale venne anche a salutarmi: «Adesso, ci sei tu Eliano. Vero?». Ho compreso l'effetto della forza di gravità nell'alzarmi da quella poltroncina. Tutto mi tratteneva fuorché l'alzarmi. Volevo sprofondare, rimanere aggrappato ai braccioli: il mio nome e gli applausi non mi lasciarono alcuna scelta. Mi alzai. Fu un successo. Alla fine della mattinata, conclusasi la presentazione di Mario Silvano, il Direttore Generale mi avvicinò: «L'abbiamo ascoltata e con i miei diretti collaboratori ci siamo confrontati con il Sig. Silvano. Vorremmo che il trainer per la formazione dei nostri venditori fosse Lei!». Non potevo crederci! Con gioia cercai nel salone Mario Silvano facendomi forza tra tutte quelle persone che volevano stringermi la mano. «Mario, ma è vero?». Ricordo il suo sorriso e la luce nei suoi occhi. «Certo! ... che cosa hai imparato?». Non "mollava" mai, anche nelle migliori situazioni. «Non ero pronto. Questa notte non ho dormito. Ti ho anche un po' detestato. Scusa ma ero impreparato. Se me lo dicevi prima mi sarei comportato diversamente». «Cosa hai imparato?». Insisteva. Esausto e felice mi sono dato un po' di coraggio: «Dimmelo tu!». Cambiò lo sguardo e il tono della voce diventò più caldo: «*Riempi lo spazio tra foglia e foglia e rischia poi la tua brutta figura! Semmai la farai*».

«Ridere è rischiare di apparire sciocco;
piangere è rischiare di apparire sentimentale;
allungare la mano agli altri è rischiare di esserne poi coinvolti;
mostrare i propri sentimenti è rischiare di mostrare se stessi;
amare è rischiare di non essere amati;
vivere è rischiare di morire;
sperare è rischiare di rimanere delusi;
provare è rischiare di fallire;
ma i rischi devono essere corsi, perché il rischio più grande nella vita è
quello di non rischiare mai.

La persona che non rischia, non fa nulla, non ha nulla e non è nulla.
Possono evitare la sofferenza e il dolore, ma non possono imparare a

percepire il cambiamento, la crescita, l'amore;
vivono incatenati dai loro atteggiamenti, sono schiavi.
Hanno perso la loro libertà.
Solo la persona che rischia è libera»³⁴.
Sanjeev Kumar Tiwari

Più avanti l'autore ci esorta dicendo: «Se non osate non dovrete sperare. Se non si rischia niente si rischia ancora di più. Il più grande rischio nella vita è non correre alcun rischio». Ci sono voluti anni per comprendere che, tutte le volte in cui mi trovavo a fare il "perfezionista", esse volte coincidevano con il timore di "non voler sbagliare", di "non accettare" e "nemmeno provare" né di rischiare di fare alcuna brutta figura, ancor prima che verso gli altri, verso me stesso.

Perseguire questa strada era il modo giusto per rendermi infelice, dal momento che la perfezione racchiudeva in sé l'insoddisfazione.

«L'arte di diventare saggi
consiste nel sapere cosa trascurare».
William James

1.14 LE CONFERENZE

«Come affrontare la professione della vendita
in una crisi di mercato e con mercati in crisi?».
Eliano B. Cominetti

Gli anni tra il 2010 e il 2012 furono anni difficili: l'Italia e l'intero panorama economico-finanziario, sia nazionale che internazionale erano nel pieno della crisi³⁵. «Il Sole 24 ORE» del 26 marzo 2013 titolava: *Ue: l'Italia il Paese più colpito dalla crisi del 2012. In caduta produttività e occupazione*. Nella mia attività di consulente ero fortemente chiamato a intervenire sia per evitare continue perdite di fatturato che

³⁴ Sanjeev Kumar Tiwari, op. cit.

³⁵ Nicola Piepoli, Roberto Baldassari, *L'opinione degli italiani*, Annuario 2011, FrancoAngeli Edizioni, Milano 2011.