

Il magico potere del fallimento. Falliscono le idee, non falliscono le persone

Di Fulvio Sperduto¹



Per quanto sembri apparentemente ingiusto, a volte è meglio perdere che vincere.

Chi non ha mai pronunciato la frase “ho fallito in...”?

Ma anche *fallire* è qualcosa che bisogna sapere fare, per cui ci vogliono classe, metodo e *talento*. Due anni fa, leggendo l’articolo di Alba Solaro² che recensiva il volume *Il magico potere del fallimento* di Charles Pepin, da cui il titolo di questo mio intervento, la mia innata **curiosità** mi spingeva a interessarmi a quel contenuto in maniera del tutto naturale, perché neanche io posso dirmi immune dall’aver pronunciato la frase “ho fallito in...”.

Leggendo l’articolo e ritrovando al suo interno diversi nomi di rilievo, da Thomas Edison a Miles Davis, da Charles Darwin a Serge Gainsbourg, passando per David Bowie, Andre Agassi e Steve Jobs, mi è subito saltato all’occhio come tutti fossero accomunati da uno stesso denominatore: l’**aver fallito** in una qualche loro attività. Senza la benché minima forma di presunzione ho pensato che anche io non ero stato da meno e che mi trovavo in quella stessa condizione proprio nel momento in cui leggevo, prima, l’articolo e, subito dopo, il libro. Più andavo avanti nella lettura e più mi confermavo nella mia idea che dopo un fallimento c’è una decisa voglia di riscatto verso sé stessi, e che da questa nasce lo spirito di mettere in piedi qualcosa di nuovo

¹ Presidente Delegazione AIF Lombardia. Amministratore di Talento Dinamico S.r.l.. Trentasei anni di esperienza nel mondo economico/finanziario, da sempre attento alle Persone e al sociale. Da oltre vent’anni collabora nel mondo della cinematografia producendo corto e lungometraggi. fulvio.sperduto@gmail.com

² A. Solaro, *Quel genio fallito*, Vanity Fair, n. 24, 21.06.2017

ed importante: per me era arrivato il momento di quel *qualcosa* che mi facesse stare bene e vedere la vita da tutt'altro punto di vista che da quello di un fallito.

Dalla citata curiosità, per essere credibili con gli interlocutori a cui ci si vuole rivolgere, il passo successivo da mettere in pratica è stato costruire una sostanziosa **conoscenza documentata** della materia trattata.

Sono fortemente convinto che oltre la necessaria e fondamentale base teorica, la crescita e l'evoluzione di una persona non avvenga tramite un percorso lineare ma grazie a qualcosa di simile ad una successione di piccoli "salti" che si verificano in conseguenza dell'**esperienza diretta e personale**. Proprio sulla base della mia personale esperienza, vissuta negli anni trascorsi prima a studiare e poi nel mondo del lavoro e in cui la formazione ha svolto sempre un ruolo preponderante, il passaggio dal sapere alla comprensione avviene grazie al **sentimento**, alle **emozioni** e alle **sensazioni** che si accompagnano ad un'esperienza di apprendimento vissuta. Il porto in cui ci fa approdare tutto ciò, secondo la mia visione, si chiama **crescita** intesa come evoluzione personale, professionale e organizzativa.

È nata così l'idea di portare il testo di Pepin ad un interessante e coinvolgente evento della Delegazione AIF Lazio, nel luglio del 2018, in cui ognuno dei partecipanti ha presentato un libro da leggere durante l'estate che era ormai di là da venire e, incredibilmente, la mia scelta del saggio sul fallimento è risultata essere la più gradita e votata tra tutte quelle degli altri intervenuti. Così è nato poi il modulo formativo del seminario che ho tenuto a Roma in un pomeriggio nel Marzo 2019.

Mi preme evidenziare le date per far notare e comprendere come il fattore **tempo** sia importante e risulti un elemento a proprio favore (*Time is on my side*, cit., celebre brano di Chubby Checker e portato al successo dai Rolling Stones) e non un nemico da affrontare con ansia come la società contemporanea ci propone sempre più spesso, quasi immergendoci in un frullatore che ci trascina e travolge senza sosta.

Eccomi quindi ad *esportare* tutto questo processo di crescita in un discorso più ampio che oggi è diventato "**Il magico potere del fallimento. Falliscono le idee, non falliscono le persone**", un modulo formativo destinato a dirigenti, funzionari, impiegati che lavorano in aziende, a lavoratori autonomi che operano nei più svariati settori professionali, ma anche a chi opera nei settori sportivi, artistici, culturali.

Così come il seminario tenuto in sede AIF, anche il modulo in questione non è impostato nell'analizzare e riassumere il saggio di Pepin, ma si pone come scopo principale quello di suscitare nei partecipanti la voglia, il desiderio di raccontare i "propri fallimenti", senza alcuna forzatura ma con leggerezza, intesa alla maniera di Calvino³, e a gettare le basi per la propria ripresa professionale, lavorativa, economica, personale da proiettare nel futuro.

³ "Prendete la vita con leggerezza. Che leggerezza non è superficialità, ma planare sulle cose dall'alto, non avere macigni sul cuore. [...] La leggerezza per me si associa con la precisione e la determinazione, non con la vaghezza e l'abbandono al caso. Paul Valéry ha detto: Il faut être léger comme l'oiseau, et non comme la plume (Si deve essere leggeri come l'uccello che vola, e non come la piuma)". I. Calvino, *Lezioni Americane*, Milano, Garzanti 1988.

La metodologia proposta è quella degli interventi partecipati in cui il formatore svolge dapprima un ruolo di *semina* di suggestioni, preparando il terreno per un secondo momento in cui, lasciando totalmente spazio ai partecipanti, diventa un vero e proprio facilitatore in un'ottica *capovolta*.

I tempi previsti sono due moduli da tre ore ciascuno, in un'unica giornata, e l'intervallo previsto tra l'uno e l'altro è finalizzato alla preparazione del gioco formativo.

Gli spazi sono quelli tipici di un'aula, ma nella più variegata atipicità: non sedie a platea, ma spazi e sedute liberamente scelti dai partecipanti; luce naturale; ambienti sportivi o spazi adibiti a verde, possibilmente da raggiungere in bicicletta o con i mezzi pubblici.

Gli strumenti sono quelli classici di una formazione tradizionale: video proiettore (non più di 14 diapositive con sole immagini), lavagna a fogli mobili, pennarelli da far utilizzare ai partecipanti con l'aggiunta di attrezzi per il gioco.

L'obiettivo è che dalla condivisione in pubblico dei propri fallimenti nasca il desiderio, la voglia, di mettersi in discussione e di riscattarsi. Ma non vuole certamente essere una mera elencazione di idee non portate a compimento, quanto piuttosto trovarsi nella sede giusta per condividere con altri professionisti **l'intuizione**⁴ che si vuol mettere in moto insieme (anche perché sono fermamente convinto che da soli non si vada da nessuna parte). L'intuizione non è qualcosa da cercare "fuori" ma, piuttosto, è qualcosa che immagino come un ambiente in cui si è costantemente immersi. La sfida è passare dalla logica dell'*o/o* a quella dell'*e/e*.

Un ultimo cenno ad un aspetto che adesso mi preme evidenziare e che viene trattato nel modulo formativo in maniera più ampia e dettagliata: per affrontare il percorso che ci porta a reagire ad uno o più fallimenti, **l'atteggiamento**, personale, mentale, fisico, fa davvero la differenza.

Sono i falliti, quelli che sbagliano da professionisti, forse la parte migliore di noi (Paolo Conte).

⁴ "L'intuizione è la migliore strategia per affrontare l'incertezza". Paul Hughes. Professional Keynote Speaker, Trainer, Author on Growth (Olanda).