

La mia storia

Qualcosa su di me: classe 1965, vivo con Lea, i nostri figli Caterina e Maurizio, una cagnolina e numerosi gattini in una casa indipendente sul litorale romano.

Dopo una laurea in statistica ho sempre svolto il ruolo di attuario alle dipendenze di diverse compagnie di assicurazione a Milano, dove ho vissuto gli ultimi trenta anni.

Faccio un passo indietro.

Era il dicembre del 2012, poco prima del periodo natalizio. Prendo in braccio Caterina e le faccio fare un girotondo, come la metto a terra sento una fitta, un dolore insopportabile, sono costretto a letto per tutte le festività e per le successive due settimane.

Diagnosi: lombosciatalgia fulminante.

Era stato un anno molto intenso al lavoro; dal rifacimento del listino prodotti all'ispezione dell'organo di controllo, in un contesto dove diverse persone erano state lasciate a casa e la tensione era molto forte.

Situazioni di stress che avevo gestito bene nel passato anche in altre aziende, ma quell'anno c'era qualcosa di diverso, ero uscito esausto e sconfortato, con la consapevolezza di non avere, al momento, alternative di mercato e di professione, con l'aggravante di essere l'unico portatore di reddito.

Lea era stata lasciata a casa dopo la nascita di Maurizio e stava aspettando che il bambino crescesse per potersi reinserire nel mondo del lavoro; più per avere una diversificazione di entrate che per altro, dato che con il mio stipendio si poteva andare avanti tranquillamente senza farci mancare il necessario.

Quel trauma, al momento terribile, oggi la migliore cosa che mi potesse capitare, ci ha dato una scossa di consapevolezza del fatto che così non poteva continuare, che questo era solo un avvertimento che il corpo mi aveva dato, un segnale molto chiaro della necessità di un cambiamento.



➤ *Dicono che l'ora più buia è quella che precede il sorgere del sole*

Ricordo chiaramente la sera in cui, dopo cena, io e Lea siamo rimasti a tavola per un consiglio di amministrazione straordinario, nel quale abbiamo esaminato la situazione e valutato le possibili soluzioni.

La situazione era la seguente: io dovevo cambiare lavoro, prima o poi, e vivere nel mentre concentrato e focalizzato positivamente su questo obiettivo. Non sapevo ancora come, mi era solo chiaro cosa non sarebbe successo:

non sarei andato in un'altra azienda del settore, ormai avevo capito che le dinamiche erano le stesse e, dopo l'iniziale luna di miele, i problemi sarebbero tornati, con

l'aggravante di dover ricominciare tutto daccapo in un ambiente che non conoscevo e magari anche peggiore di quello che avrei lasciato;

non avrei fatto il libero professionista della mia attività, un ambiente chiuso con una pessima qualità della vita, dove contava più la politica delle competenze;

non sapevo fare altre professioni.



- *Dicono che* per sapere cosa vuoi è fondamentale prima avere chiaro cosa NON vuoi.

Lea voleva tornare a lavorare e anche in questo caso non aveva idea di cosa fare ma sapeva benissimo cosa non fare:

un altro part-time – sempre a trovarlo... - era fuori discussione, non valeva la pena per due soldi portarsi a casa tutti i pensieri e i mal di pancia;

un full time – sempre a trovarlo... - sarebbe andato contro il nostro principio di dedicare tempo ai bambini, una scelta fatta quando è nata Caterina e portata avanti con assoluta coerenza;

un'attività in proprio... sì, ma quale? Non avevamo competenze in nessun settore, avremmo investito un sacco di soldi per chiudere dopo due minuti, e poi un'attività in genere ti porta via anche più tempo di un lavoro da dipendente.

Con queste carte in tavola, davvero pessime, abbiamo cominciato il nostro percorso verso la libertà; non sapevamo come e quando, ma la destinazione era decisa e avevamo fiducia che avremmo trovato la strada.



➤ *Dicono che* quando ti apri a nuove opportunità, queste appaiono come per miracolo.

Per trovare una soluzione adatta per Lea mi ricordai che tempo addietro ci eravamo documentati riguardo all'apertura di un asilo nido, avevamo preso molte informazioni concrete ma poi ci eravamo fermati lì.

Questa iniziativa era rimasta sopita per parecchio tempo per poi tornare utile al momento opportuno.

Ci sembrava una buona idea, un'attività tutto sommato più semplice e alla nostra portata di molte altre, quindi nel mese di marzo siamo andati da un franchisor, dato che anche in questo settore non avevamo competenze, a redigere un piano economico e farci guidare per i primi passi.

Nei fine settimana primaverili andavamo a visionare nuovi locali nelle zone non coperte da esclusiva; eravamo molto motivati e felici di aver trovato una soluzione che potesse andare bene per noi ed essere piacevole per Lea.

Nel frattempo, continuavo il mio lavoro, sempre meno gratificante, con il pensiero fisso alla soluzione; il mio obiettivo era passare dal terrore alla speranza che il capo del personale entrasse nella stanza per darmi il benvenuto.

Una possibile soluzione si presentò anche per me: nel mese di maggio sono entrato nel mondo del network marketing collaborando con una delle prime aziende del settore.

Belle persone, bel sistema, buoni prodotti, sono entrato in un periodo di forte crescita ed ero molto contento e motivato; investivo il poco tempo che mi rimaneva dal lavoro per sviluppare l'attività e mi ero dato un anno di tempo, scritto nero su bianco, per lasciare il mio lavoro.

Per l'apertura dell'asilo le cose stavano andando a rilento, i locali disponibili non si trovavano oppure sorgevano mille difficoltà; fino a che, a fine agosto, ci chiama il franchisor per avvisarci che un asilo non distante da casa era stato messo in vendita, siamo andati a visionarlo e lo abbiamo preso subito facendo un buon affare, dal momento che l'attività era già avviata, pur se in difficoltà, e il prezzo molto basso, facendoci risparmiare un sacco di tempo e di soldi.

In pochi mesi avevamo aperto e stavamo sviluppando ben due attività, oltre al mio lavoro.

Tutto faceva sperare per il meglio, se non che l'attività di network marketing, dopo i buoni risultati e l'entusiasmo dei primi mesi era in stallo e l'asilo nido, nonostante i grandi sforzi e l'energia profusa stentava a decollare.

Per liberarmi del mio lavoro nei tempi desiderati, il network non era una soluzione credibile e quell'asilo, pur essendo una bella attività, non riusciva da solo a garantire entrate sufficienti a sostituire il mio stipendio; così mi sono dato da fare per cercare un secondo asilo con le caratteristiche tali da poter sostituire il mio reddito e produrre sinergie con il primo asilo.



➤ *Dicono che chi cerca trova.*

Andai a visionare diversi asili in vendita tra la fine del 2013 e i primi mesi del 2014 e finalmente in aprile si concretizzò quello che stavamo cercando; questa struttura versava in pessime condizioni, però il prezzo era basso, era ancora più vicino a casa e soprattutto aveva delle ottime potenzialità, con l'esperienza che avevamo acquisito l'avremmo rimesso a nuovo e riportato a pieno regime, ne eravamo certi.

Così, alla fine, stavamo per avviare un secondo asilo, che era da riorganizzare completamente, e a questo punto dovevo – e volevo – entrare in campo anche io.

Ho giocato le mie carte con l'azienda dove lavoravo e con la buonuscita che ho ottenuto siamo riusciti a finanziare completamente il nuovo asilo e i lavori necessari al suo riordino.



- *Dicono che* quando scrivi il tuo obiettivo, aumenti sensibilmente le possibilità di realizzarlo

Giorni molto intensi quelli dell'estate del 2014, il passaggio di consegne e l'inaugurazione del nuovo asilo, gli ultimi giorni in ufficio, che ho lasciato esattamente il 15 giugno, come avevo scritto esattamente un anno prima, e con esso quella professione svolta negli ultimi venticinque anni, per sostituirla con co-titolare di asilo nido.

Nel mese di giugno accadde anche qualcosa che ci ha fatto comprendere i motivi della mancata crescita del primo asilo, una doccia fredda, una situazione che non sarebbe cambiata, una grande lezione.

Fatti i dovuti accertamenti decidiamo di cedere quell'attività, prima di affondare con essa, e di concentrare tutti i nostri sforzi sul nuovo asilo, forti anche dell'esperienza di questo fallimento.

Alla fine del 2014 ci trovavamo con il nuovo asilo e con l'attività di network marketing, molto meno reddito ma molta più libertà.

Io e Lea ci potevamo finalmente permettere di lavorare insieme, pranzare insieme, andare insieme a scuola per portare e ritirare i bambini, passare molto più tempo insieme e con i bambini, e questo ci ripagava di tutto.

Per incrementare le entrate mi ero messo alla ricerca di un secondo asilo da affiancare a quello nuovo, ma la ricerca è durata poco; mi ero reso conto che non era la soluzione adatta per noi, si rischiava di compromettere quella libertà che ci eravamo guadagnati fino a quel momento.

Proseguimmo quindi a sviluppare al meglio quello che avevamo.

Lea era sempre molto impegnata con l'asilo e io ci davo dentro con la mia attività, facendo quello che mi è stato consigliato di fare per ottenere i risultati desiderati.



➤ *Dicono che il maestro si presenta quando l'allievo è pronto.*

Mentre l'asilo proseguiva nel suo sviluppo, il network non ne voleva sapere di decollare.

Verso la metà del 2015 venimmo a conoscenza, in maniera fortuita, di un percorso esperienziale che prometteva un cambiamento tale che nulla sarebbe stato più come prima; non si sapeva molto di più ma questa promessa e la fiducia nelle persone che lo promuovevano ci aveva convinto ad iscriverci, così abbiamo frequentato l'aula ad un mese di distanza l'uno dall'altra.

Dentro di me ero certo che questa promessa sarebbe stata mantenuta, ma non immaginavo la modalità, credevo che finalmente l'attività di network si sarebbe sbloccata e i risultati sarebbero arrivati in maniera fluida e naturale.

Un mese dopo vengo contattato da un caro amico del corso che mi parla di un progetto nella green economy che, a fronte di un investimento, avrebbe prodotto quello che stavamo cercando, un'entrata ricorrente che ci consentisse di non dipendere economicamente da un lavoro o da un'attività e di riprenderci la totale libertà.



- *Dicono che* le vie con le quali l'Universo realizza i propri desideri sono infinite e misteriose.

La soluzione era arrivata, con un po' di coraggio e di fiducia abbiamo investito gran parte di quello che avevamo nel progetto; da quel momento occorreva solamente attendere pazientemente i tre anni previsti per ricevere i primi introiti.

Cosa fare in questi tre anni?

Non sono il tipo che mette i remi in barca e attende serenamente gli eventi ed allora si presentò una seconda opportunità nel network marketing, nel settore dei metalli preziosi, il prodotto era ottimo e il network molto più performante del primo, così sono entrato in attività e mi sono dato da fare togliendo spazio al primo network che non stava più dando alcun risultato.

Alla fine del 2015 avevamo il nuovo asilo nido, le due attività di network marketing e soprattutto, in prospettiva, la rendita da investimento.

All'asilo si dimise improvvisamente una delle educatrici storiche, che sostituimmo con la stagista presente all'epoca; avevamo ritenuto che fosse arrivata la svolta anche per l'asilo, con l'ingresso di una persona più giovane, brillante e motivata.

I nostri sforzi stavano per essere ricompensati, dopo tanto lavoro le iscrizioni arrivavano e, a parte qualche sbavatura, eravamo complessivamente soddisfatti tant'è che decidemmo di dare fiducia e delegare molte funzioni al personale.

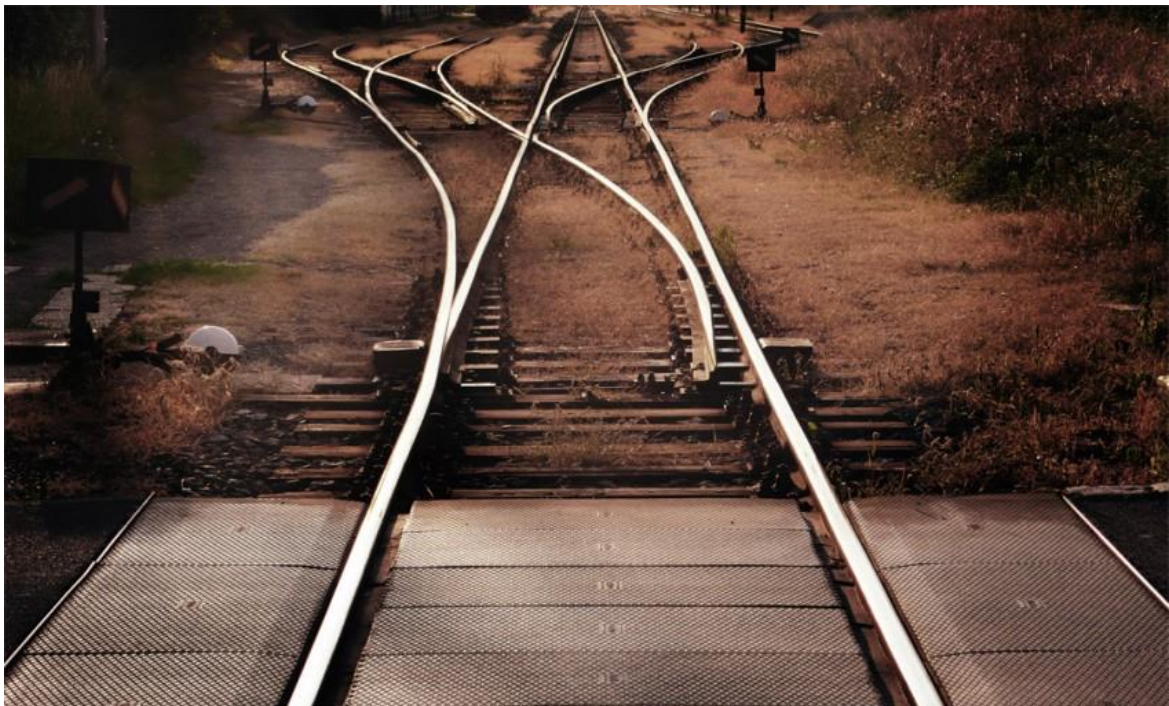
Il nuovo network cominciava a dare i primi frutti e, nonostante tante difficoltà ambientali, sembrava di aver trovato finalmente un'attività con cui togliersi delle belle soddisfazioni.

La convivenza dei due network era destinata a risolversi, così nei primi mesi del 2016, a seguito di un colloquio chiarificatore, lasciai il primo network proprio nel giorno in cui passai al livello successivo di carriera nel nuovo network.

Tuttavia, questo avanzamento era avvenuto non senza traumi e incidenti di percorso; lo avrei raggiunto anche molto prima se non fosse stato per un grave disguido tecnico che mi aveva obbligato a fare molto lavoro in più del previsto.

Conseguito il risultato e lasciata alle spalle l'amarezza per il tempo perduto, tutto sembrava andare per il verso giusto ed il raggiungimento del livello successivo una questione di formalità da conseguire di lì a poco.

Nel pieno dell'entusiasmo organizzai l'apertura di una nuova zona che doveva portare lo slancio definitivo alla carriera; quell'evento però si dimostrò inaspettatamente un vero fallimento, una doccia fredda, tanto sforzo e nessun risultato.



➤ *Dicono che tutto ciò che ti accade è per il tuo meglio e che la vita è esatta.*

Tuttavia, nulla era ancora perduto, con entusiasmo mi rimisi subito al lavoro se non che i rappresentanti dell'azienda decisero di chiudere la zona di Milano a causa di una

produttività ritenuta non sufficiente e unificare il team con quello del Veneto; una mazzata, anche perché lo sviluppo della nostra zona era stato rallentato per via di fattori estemporanei - corsi di formazione e festività pasquali - che avevano impedito il consueto svolgimento delle presentazioni e la conseguente crescita dell'attività.

Tutto diventava più complicato, non si stavano registrando nuove iscrizioni e il raggiungimento dell'obiettivo non era più così scontato.

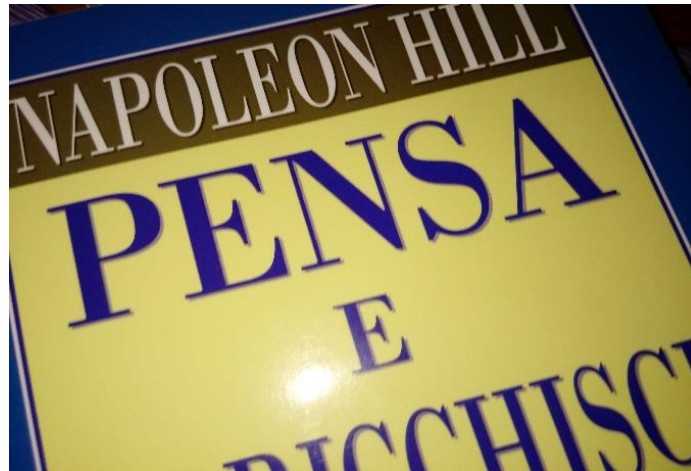
Dopo qualche mese di scarsi risultati arrivai a metà luglio che comunque mancava solo una vendita per raggiungere il nuovo livello, ma il risultato continuava a non arrivare, calma piatta.

Verso la fine del mese stavo per perdere le speranze quando ricevetti la telefonata di un collega del corso che era interessato a capire meglio il prodotto e fissammo subito l'appuntamento.

Dopo una breve spiegazione si dimostrò subito entusiasta e pronto a concludere per un importo anche molto superiore a quello che sarebbe stato necessario per raggiungere il risultato; solo che non aveva con sé le chiavi di accesso per effettuare il bonifico e quindi ci saremmo risentiti dopo un paio di giorni con la promessa della conclusione del contratto.

Eravamo arrivati quasi a fine mese ed il tempo restante per la qualifica quasi terminato, il giorno concordato lo chiamai e mi disse che dopo essersi consultato con un'altra persona aveva deciso di soprassedere; quello che sembrava un miracolo caduto dal cielo si trasformava nella peggiore delle delusioni.

Ci sono rimasto davvero male, mi sono preso un'ora di tempo per lasciare andare lo sconforto e fare il punto della situazione.



- *Dicono che* ogni avversità, ogni fallimento e ogni dolore portano con sé il seme di un vantaggio equivalente o superiore.

La lucidità mi tornò dopo aver ricordato questa frase presente a pagina 59 del libro di Napoleon Hill “Pensa e arricchisci te stesso”.

È un concetto sul quale ho dovuto porre una fiducia incondizionata, dato che in quel momento non avevo chiari i vantaggi di questo fallimento.

Anche il secondo network si stava smorzando e all’inizio dell’autunno lo lasciai andare, anche a seguito di un’altra delusione ricevuta dall’organizzazione.

Nel frattempo, anche all’asilo le cose non stavano andando per il verso giusto; le nostre raccomandazioni e disposizioni erano rimaste inascoltate, la fiducia accordata al team e il nostro conseguente distacco aveva portato ad un abbassamento drastico del livello del servizio, che avrebbe portato nel tempo una diminuzione delle iscrizioni o problemi ancora più gravi.

Alla fine del 2016 eravamo rimasti con l’asilo nido e, per fortuna, con la rendita da investimento.

Nel 2017 cominciai ad esplorare il web per trovare delle opportunità di business on line ma non trovai nulla di concreto e serio e la situazione dell’asilo era talmente fuori

controllo che decidemmo di rientrare entrambi in gioco e focalizzarci completamente sull'attività per salvaguardare quella che allora era la nostra unica fonte di reddito.

Abbiamo ripreso in mano tutte le deleghe e valutato un piano di azione senza guardare in faccia a nessuno; oltretutto a metà anno il numero di iscritti si era drasticamente ridotto e se non ci fossero state nuove iscrizioni per l'anno successivo l'attività sarebbe stata seriamente compromessa.



➤ *Dicono che un elefante si mangia un boccone per volta.*

Quella che sembrava un'impresa irrealizzabile, di resettare tutto e riportare l'asilo a livelli di eccellenza, l'abbiamo affrontata scomponendo le singole attività e cominciando ad agire, senza fretta ma senza sosta, in ordine di priorità.

Abbiamo allontanato il personale dedicato alle pulizie riprendendo in carico l'attività e investendo su strumenti di pulizia più efficaci.

Grazie alla nostra presenza costante abbiamo potuto verificare di persona le numerose inefficienze che allontanavano le persone che visitavano l'asilo per iscrivere il proprio bambino.

Tra giugno e luglio abbiamo dapprima allontanato una stagista ed in seguito una delle educatrici per motivi economici, dato che non avevamo avuto nessuna nuova iscrizione in tutto l'anno scolastico.

Una delle due educatrici rimaste ci comunicò il suo stato di gravidanza, così nel mese di settembre ne approfittammo per sostituirla con una persona con grande esperienza e capacità che ci aiutasse a fare i cambiamenti necessari per riportare gli standard ai massimi livelli.

La nostra presenza costante, l'ambiente pulito e ordinato e il ricambio del personale avevano prodotto il miracolo; dopo un anno senza alcuna iscrizione, solo nel mese di settembre ci sono ben sette nuovi iscritti e altri già programmati per i mesi successivi.

L'asilo era di nuovo a pieno regime, eravamo soddisfatti per aver evitato il rischio di perdite economiche ma anche molto concentrati e attenti alle dinamiche che si erano create tra le educatrici; c'era tensione tra loro, avevamo avvisato la nuova educatrice di alcuni comportamenti che avrebbe potuto subire da parte di quella persona che avevamo assunto due anni prima.

Avevamo intuito che in qualche modo questa persona era stata parte integrante del problema, anche se non avevamo idea di quanto grave e nociva fosse diventata quella presenza nell'asilo.

Sono stati mesi molto intensi e duri per noi, l'umore di Lea era spesso negativo, in particolare quando eravamo in struttura.

Sembrava che l'unica soluzione per far tornare il sereno fosse quella di allontanare questa persona e chiudere finalmente il cerchio con l'azzeramento della gestione dell'anno precedente.

L'occasione propizia capitò quando, a seguito dell'aumento di mole di lavoro, nel mese di ottobre assumemmo una nuova educatrice che, pochi giorni dopo il suo ingresso, ci raccontò cosa accadeva quando noi non c'eravamo e cosa stesse tramando questa persona nei nostri confronti.

Dopo averla richiamata per un confronto chiarificatore la licenziammo per sostituirla con una nuova figura professionale di alto livello.

Eravamo increduli, in così poco tempo eravamo riusciti a resettare tutto, riempire l'asilo di bambini e alzare gli standard qualitativi ai massimi livelli.

Ma la gioia è durata solo un istante; il lavoro sotterraneo che questa persona aveva fatto nel tempo con i genitori è venuto fuori in maniera prepotente e, pur avendo ampie giustificazioni in merito al licenziamento, abbiamo ricevuto proteste e richieste di chiarimenti da parte di un gruppo di genitori, che rischiavano di compromettere tutto il lavoro che era stato fatto finora ed il buon clima di serenità di cui godevano finalmente anche i bambini.

Con l'inserimento di questa nuova figura professionale avevamo creato un team forte e coeso e le rimostranze di queste poche famiglie hanno addirittura rafforzato la loro unione professionale, mentre d'altro canto i pensieri per noi non erano terminati, in quanto un paio di genitori ci hanno addirittura presentato la delega di questa persona infedele per il ritiro del bambino, cosa che non abbiamo potuto rifiutare.

Alla fine del 2017 avevamo un asilo nido completamente rinnovato e a pieno regime, ma che era costante fonte di pensieri e preoccupazioni e, per fortuna, la rendita da investimento che si era avvicinata di un anno.

Un'ulteriore fonte di preoccupazioni divenne la persona assunta in ottobre, che non si era dimostrata all'altezza di questo lavoro, così a fine gennaio lasciò il nido per tornare alla sua precedente occupazione di baby-sitter.

Nonostante la rapida sostituzione con una persona finalmente all'altezza, questo turnover aveva generato altri malumori in alcune famiglie e di conseguenza altri pensieri per Lea; sembrava di vivere in una situazione senza via d'uscita, risolto un problema se ne creava subito un altro, ma questa è forse la vita normale di un imprenditore.

Nonostante il buon andamento economico, i pensieri e le preoccupazioni rendevano la situazione insostenibile.

Il vaso ormai era colmo e la goccia che lo ha fatto traboccare arrivò a metà febbraio, una comunicazione da parte di un ente che ha inasprito la burocrazia nel settore ha fatto scoccare la scintilla.

“Ora basta!! Perché non ce ne andiamo via?” ha esclamato Lea.

“Mmmmh, ok per me va bene.” Ho risposto.

Rapido cambio di scenario: dopo aver avuto ulteriore conferma sul regolare andamento del nostro investimento, abbiamo messo in vendita la casa e l'asilo e cercato una nuova abitazione fuori dalla città, che fosse nelle vicinanze dei nostri parenti.

In pochi mesi, davvero pochi, abbiamo realizzato tutto quanto; soprattutto abbiamo realizzato che, per resettare davvero l'asilo, dovevamo uscire di scena anche noi e lasciare l'attività in mani migliori delle nostre.

Oggi viviamo serenamente sul litorale romano, in un'abitazione indipendente, spaziosa ed accogliente, con due bambini felici che si sono immediatamente integrati,

con la nostra cagnolina e due nuove gattine che sono venute a trovarci, senza la necessità di un lavoro, padroni del nostro tempo.

Se lo scopo della tua vita è vivere una vita felice, non potrai raggiungerlo facendo qualcosa che non ti piace, parcheggiando i tuoi figli all'asilo, per passare la maggior parte della giornata in un posto dove non saresti mai andato, in compagnia di persone che non ti sei scelto; così facendo finirai per ritrovarti, al termine della tua esistenza, con il rimpianto di non aver vissuto la tua vita, per rincorrere quei soldi che servivano per pagare le bollette.

La felicità passa attraverso la libertà.

o – o – o – o

Se ripenso a quel malanno fisico, dal quale è iniziato tutto il percorso, se ripenso a tutte le sfide, le delusioni, i fallimenti, le soddisfazioni, i cambiamenti, le persone che abbiamo incontrato e quelle che abbiamo lasciato andare via dalla nostra vita, le lezioni che abbiamo imparato e quelle ancora da imparare, il coraggio di seguire una visione, la capacità di reinventarsi e adattarsi alle situazioni come fossimo acqua – be water my friend -, la scoperta dei propri valori e la determinazione a seguirli, la coscienza di poter diventare bravo in qualsiasi cosa con impegno e determinazione, la consapevolezza di essere stati degli imprenditori buoni, ma non dei buoni imprenditori e allora, spazio a chi se lo merita.



➤ *Dicono che non c'è felicità senza libertà.*