

PREFAZIONE

Nelle sessioni con i manager che tengo in giro per il mondo, comincio spesso chiedendo: «Quanti di voi si ritengono dei leader? Prego, alzate le mani». Mi stupisco sempre che meno del venti per cento alzi la mano. Perché questi manager – il cui lavoro per definizione è dirigere gli altri – non si ritengono dei leader?

La risposta è che la maggioranza delle persone, inclusi i manager, credono che la leadership sia definita dal titolo e dalla posizione che ricoprono. I manager che non alzano la mano, credono di non avere titoli abbastanza impressionanti o posizioni abbastanza elevate per potersi definire leader.

Questi manager probabilmente non hanno avuto un padre come il mio. Ammiraglio navale pluri-decorato, mio padre mi insegnò inestimabili lezioni di leadership. Non dimenticherò mai quando fui eletto presidente della classe in seconda media. Quando arrivai a casa da scuola, tutto trionfo e orgoglioso, papà mi disse: «Congratulazioni Ken. Ma ora che sei presidente, non usare mai la tua posizione. I grandi leader sono tali perché le persone si fidano di loro e li rispettano, non perché hanno potere».

Ecco il messaggio del meraviglioso libro di Jon Gordon, *The Carpenter*. Vi incoraggio a pensare al protagonista come a un mentore. Vi insegnerà che qualsiasi essere umano che ama, serve e ha a cuore gli altri, è un leader.

Se siete imprenditori, spostate il vostro focus da “vincere” – qualsiasi cosa significhi per voi – a usare la vostra attività per amare, servire e far crescere gli altri. Se lo farete, avrete successo e la vostra attività crescerà in modi che non avreste mai immaginato.

Imparerete anche che, per raggiungere il successo autentico, dovete aiutare gli altri. Il vostro primo lavoro nella vita non è giudicare e valutare le persone, ma aiutarle ad avere successo in qualsiasi cosa stiano facendo. In altre parole, il successo è fatto per essere condiviso.

Sono entusiasta che abbiate deciso di leggere questo libro. *The Carpenter* può migliorare la vostra vita. E voi, a vostra volta, potete cambiare la vita delle persone che vi circondano – le quali a loro volta possono cambiare la vita di coloro che toccano. E forse, uno alla volta, possiamo cambiare il mondo.

Ken Blanchard, co-autore di *The One Minute Manager*® e *Leading at a Higher Level*

«Non lasciare che la paura di stancarti ti impedisca di servire gli altri» continuò il falegname. «E non lasciare che la paura, la frenesia e lo stress ti impediscano di servire con amore. A causa della paura, la maggior parte delle persone in posizioni di leadership diviene solo servitore di sé. Ma i veri leader, i grandi leader, diventano forti servendo gli altri e donando il loro potere con amore. Solo servendo puoi diventare davvero grande! Sai perché?» chiese, mentre porgeva a Michael il cuore di legno.

«Non ne sono sicuro» disse Michael ricordando le estati degli anni di liceo e di college nel Nordest, quando faceva il bagnino. Il capo definiva il suo lavoro un atto di servizio, ma Michael non ci aveva fatto molto caso al momento.

«Allora lascia che ti faccia un'altra domanda. Parlami di alcuni grandi leader della storia. Chi ammiriamo di più?»

Michael ci rifletté e snocciolò qualche nome: «Gandhi, Martin Luther King Junior, Gesù, Abramo, Lincoln, George Washington».

«Ottima lista» disse il falegname. «E perché onoriamo chi ha servito nel nostro esercito nel Giorno dei Veterani e del Memorial Day?»

«Perché hanno servito e si sono sacrificati» disse Michael guardando il cuore di legno e ricordandosi di quando aveva salvato una donna anziana che stava annegando in una risacca fortissima, durante il suo primo anno come bagnino.

«Sì!» esclamò il falegname. «Quando ami, servi, e quando servi, ti sacrifichi. Il servizio richiede il sacrificio di qualcosa. Che si tratti di tempo, energia, denaro, amore, impegno o concentrazione, servire gli altri ti costa sempre qualcosa, ma con il servizio e il sacrificio ottieni molto di più. Ammiriamo coloro che servono e si sacrificano per noi, come gli altri ci ammirano per il nostro servizio e sacrificio. Non c'è nulla di più potente dell'amore sacrificale. Nulla dice ti amo più del lasciar sapere a una persona che sono disposto a servirla e sacrificarmi per lei. Quando ami e servi gli altri, ai loro occhi diventi grande. Sapranno che li ami e ti ameranno a loro volta. Ti rispetteranno e onoreranno. Si fideranno di te. Parleranno agli altri di te. Servire porta al vero successo.»

«E non puoi fingerlo» disse Michael ricordandosi di un capo che fingeva di amare e servire, ma tutti sapevano che non era così.

«No, non puoi. Non puoi fingere di servire per conquistare il potere. Alcuni ci provano ma durano poco. Sappiamo chi correrebbe in un edificio in fiamme per salvarci. La verità traspare. Quelli che servono per ottenere potere, non durano. Quelli che servono e danno il loro potere, ricevono potere dalle persone che servono. Ecco perché quando servi nel tuo piccolo hai più opportunità di servire in grande. Ecco perché quando cominci a servire pochi, finirai col servire molti.