

A DREAM FOR THE WORLD – Di Stefano D’Anna

9. IL SOGNO IMPRENDITORIALE

Tutto quello che è visibile di un’impresa, tutto quello che di essa tocchiamo è il frutto di una visione, è la materializzazione del Sogno imprenditoriale del suo fondatore.

Oltre la percezione dei suoi aspetti più superficiali e grossolani. Al di là degli uffici e delle fabbriche, dei capannoni e dei macchinari. Oltre l’esercito di impiegati, dirigenti e manager e attraverso tutti i suoi organi, si può ancora sentire echeggiare il colpo di diapason che l’ha generata, il suono che ancora lega insieme tutte le cellule del corpo aziendale e le fa vibrare all’unisono.

Sfidare l’impossibile, dimostrare che non esistono limiti insuperabili, ha motivato tutta la mia vita. Quello che è possibile è già realizzato da altri. Solo l’impossibile, o meglio quello che è generalmente considerato tale, mi attira. Da sempre mi dedico anima e corpo a quelle imprese considerate invincibili. Amo la sfida. Più è arduo l’obiettivo da raggiungere e più sono felice. E quando lessi l’aforisma che una corporation non può allo stesso tempo essere etica e avere successo, me ne feci un punto di sconfiggere questa credenza.

E ho vinto.

Mi trovavo di fronte a uno di quegli uomini che sembrano aver ricevuto dalla vita la missione speciale di dare concretezza all’impossibile.

La nostra civiltà si è interamente costruita sui pilastri portanti di sogni irrealizzabili.

Quello che chiamiamo realtà non è altro che l’espressione materiale dei nostri sogni e la tecnologia più avanzata è solo il riflesso di una follia luminosa.

Il Sogno è la cosa più reale che ci sia.

Noi possiamo sognare povertà. Possiamo sognare ricchezza. Possiamo sognare l’inferno o il paradiso. Possiamo sognare il limite o una vita senza fine. Tutto dipende da noi.

Mi sottrassi a fatica da questi pensieri così cari alla mia riflessione e presenti in tutto il mio lavoro, per riprendere il dialogo con GK.

«Qual è stato il suo primo Sogno da imprenditore?» gli chiesi.

Far rivivere quell’azienda che nessuno avrebbe acquistato e riuscire a condurla dall’orlo della bancarotta alla posizione di impresa-leader mondiale. Per raggiungere un tale risultato e vedere Temenos trasformarsi in una multinazionale al vertice del successo nel suo settore, ho potuto contare solo su tre cose: il nome, il mio Sogno e l’assoluta assenza di denaro.

Per quanto potesse apparire paradossale quest’ultima affermazione di Mr Koukis, riflettei che in realtà nulla è mai stato fatto con il denaro. Nella

realizzazione dei più grandi progetti dell'umanità e di quelli più visionari, nella millenaria corsa tra il Sogno e il denaro, questo è sempre arrivato ultimo.

«E il nome Temenos?».

Temenos indica uno spazio sacro. Nelle culture classiche che fiorirono intorno al Mediterraneo, con il termine Temenos era designata la proprietà circostante un tempio, l'aia di un santuario, un terreno sacro sottratto a ogni altra destinazione che non fosse il culto di una divinità.

Ho applicato questo concetto al mondo del business, alle relazioni d'affari. In ogni mia impresa Temenos è venuto a denominare il vincolo sacro che veniva a stabilirsi con ogni cliente.

Chiunque firmasse un contratto con me, sapeva che la sua fiducia era protetta e non poteva essere tradita sotto qualunque condizione.

Di fatto, Temenos non ha mai avviato un'azione legale e nemmeno ha avuto una disputa lungo tutto l'arco della sua esistenza. E' stata la prima società, e ancora è la sola nel suo settore, che garantisce a vita il suo prodotto.

10. I SOGNI HANNO UN PREZZO E VA PAGATO IN ANTICIPO

Chiesi a GK di dirmi qualcosa di più sull'inizio della sua carriera imprenditoriale. Avrei voluto sapere soprattutto come aveva potuto convincere gli investitori ad acquistare quella piccola azienda sull'orlo della bancarotta, per di più nel settore del software bancario, un campo in cui GK non possedeva alcuna competenza tecnica né aveva la più piccola esperienza.

Mi emozionava il racconto di quella sfida impossibile, dove la società da lui scelta, la futura Temenos, sarebbe scesa in campo come l'ultima delle imprese in gioco e, secondo ogni parametro, la più piccola.

Ad attenderla c'era una miriade di società concorrenti con posizioni consolidate nel mercato, oltre ad alcune multinazionali, veri e propri giganti di quel business.

Nelle scelte che faccio seguo soltanto il mio intuito... mi attirano le strade che hanno un cuore – mi rispose.

E quando gli chiesi come aveva potuto anche solo immaginare di lanciarsi in una tale avventura, mi disse:

Sono sempre stato fedele a una delle mie regole d'oro: quando mi trovo davanti a un numero di possibili alternative scelgo sempre quella che si presenta più ardua.

Credo nella produzione di servizi e beni che rispondano alle esigenze della gente e delle organizzazioni. E nel sacro dovere di fornire ai clienti qualcosa di prezioso di cui andare fieri.

Da questo punto di vista, vi sono società che non penserei mai di fondare o di acquisire, settori dell'economia e degli affari in cui non entrerei per niente al mondo, perché recano danno all'umanità o la peggiorano. E non c'è somma di denaro che potrebbe farmi cambiare idea.

Sapevo perfettamente a cosa si stava riferendo e cosa intendesse con quelle parole. Un'umanità divisa, dalla psicologia frammentata, la cui ragione è armata, non può creare un'economia prospera e uomini d'affari dalla mente scellerata possono solo essere al servizio di un'economia criminale.

Dalla fabbricazione di armamenti all'inquinamento ambientale, dalla produzione farmaceutica al crimine organizzato, uomini e nazioni sono al servizio dell'*economia del disastro*.

Ecco cosa ha permesso alla morte di diventare la principale industria del pianeta, l'architave che sostiene la ricchezza delle nazioni, ed ecco perché gran parte dell'umanità è sul suo libro paga, in modo più o meno diretto.

A questo punto, portai il discorso sul suo Sogno imprenditoriale e introdussi l'argomento raccontandogli che in tutti i casi che avevo osservato o di cui avevo letto, in ogni tempo e luogo, dare concretezza alla propria visione aveva sempre richiesto un prezzo da pagare.

«Tutti nutrono sogni» dissi «ma solo quelli disposti a pagarne il prezzo potranno vederli realizzati».

Commentai che da questo punto di vista il mondo è pieno di cattivi pagatori. La gente si lamenta che i propri sogni non si avverano mai, ma non sa che il prezzo richiesto per farli diventare realtà è crederci fermamente e va pagato in anticipo. Sempre. Per questo la grande legge di un dreamer è *credere prima di vedere* e mai viceversa.

Sì, ha ragione. Ora che ci penso, riconosco che per ogni nuova impresa, per ogni successo, per ogni Sogno diventato realtà, mi è stata richiesta una fede incrollabile. Mi rendo conto che è questo il prezzo invisibile ma concreto che ho dovuto pagare, spesso con anni di anticipo.

S'interessò molto a una storia tratta dall'antichità classica che gli raccontai come un efficace esempio di questo principio. Essa inizia con il grande Sogno di un Re, Agamennone, che ambiva alla conquista della potente città di Troia.

Secondo la leggenda, le possenti mura di quella città erano state costruite dallo stesso Poseidone, dio delle acque e dei mari e pertanto ritenute inespugnabili. Per realizzare il suo grande Sogno di conquista, Re Agamennone approntò un grande esercito, una flotta di migliaia di navi, e chiamò a raccolta per quella guerra i più grandi eroi della Grecia.

Passarono giorni, settimane, mesi senza tuttavia che gli Achei potessero prendere il mare, a causa di un'eccezionale assenza di venti, una persistente bonaccia. Le navi rimanevano alla fonda, con i guerrieri greci sempre più impazienti, finché fu chiamato un veggente, Calcante, affinché consigliasse loro il da farsi. Dopo una certa esitazione, egli pronunciò la terribile soluzione. Se Agamennone avesse voluto prendere il largo e dare inizio alla sua grande avventura, avrebbe dovuto sacrificare uno dei suoi figli.

E qui c'è l'elemento simbolico più rilevante di questa storia. La profezia non chiedeva ad Agamennone di sacrificare uno qualunque fra essi ma la figlia prediletta, Ifigenia.

Pur con la morte nel cuore, pagò questo terribile prezzo pari alla grandezza della sua aspirazione e l'esatta misura dell'incrollabilità della sua fede.

Solo allora, la sua flotta poté attrarre il vento e le condizioni di mare più favorevoli per intraprendere quell'azione e dare concretezza al suo Sogno.

«A prima vista il prezzo può sembrare troppo alto, inaccettabilmente gravoso» commentai infine «ma un dreamer conosce il valore del suo Sogno, sa che *il prezzo è sempre giusto* ed è pronto a pagarlo senza esitazione».

Un guizzo del pensiero portò vivida l'immagine del quadro di Rubens che raffigura con rara potenza la punizione di Prometeo colpevole di aver carpito a Zeus il fuoco, la scintilla divina, per farne dono all'uomo.

E' lui, questo titano, il padre ancestrale dell'umanità e il suo benefattore.

Ruba il fuoco per amore, per portare vita alla creatura che lui stesso ha forgiato e darle così il modo di evolversi. Per questo è condannato a restare perennemente incatenato, tormentato da un'aquila che ogni giorno torna a squarciargli il petto per cibarsi del suo fegato.

Quest'organo malignamente ricresceva durante la notte, affinché la sua pena non avesse fine. In realtà essa durò 'solo' tremila anni, fino a quando, secondo la leggenda, Ercole trafisse l'aquila e lo liberò.

Questo racconto, fonte inesauribile di ispirazione per artisti, poeti e scrittori di ogni tempo, ci fornì materia per interessanti riflessioni sulle varie interpretazioni del mito. Mr Koukis introdusse la versione del suo amato Kazantzakis che vede nel titano l'archetipo del ribelle, dell'individuo visionario che osa misurarsi con un dio ingiusto e tirannico per amore all'umanità.

Da parte mia citai a memoria i versi di George Gordon Byron:

***Titano! Ai cui occhi immortali
le sofferenze dell'umanità
non erano cose che gli dei disprezzano,
quale fu la ricompensa della tua pietà?
Un soffrire silenzioso e intenso
la rupe, il vulture e la catena....***

In realtà più che chiamarla ricompensa, come Lord Byron fa con amara ironia riferendosi alla terribile condanna del titano, si dovrebbe parlare di prezzo da lui pagato in anticipo per una visione evolutiva del genere umano che millenni dopo è ancora da realizzare.

«Dio stesso ha pagato per il suo Sogno, la salvezza dell'umanità, con il sacrificio del suo unico Figlio» mi scoprii a dire, con parole che non sapevo di conoscere e che mai prima avevo sentito.

Dopo quanto mi ha raccontato, mi domando qual è il prezzo che mi sarà richiesto per realizzare il mio prossimo Sogno, il più grande che abbia mai concepito – disse.

Si tratta di qualcosa di nuovo nella mia vita... Infatti, non lo considererei un Sogno imprenditoriale. Mi riservo di parlargliene un po' più avanti.