

Luca Mazzucchelli

# Era inimii

*Cum să găsim curajul de a fi fericiți*

Traducere din limba italiană de  
**Roxana Panaite**

**ap!**  
act și politon

# CUPRINS

Introducere	11
Prima viață – UCENICIA	
1. Începutul	31
2. Ceea ce rămâne	41
A doua viață – COMUNICATORUL	
3. Munca grea a promotorului	73
4. Ceea ce rămâne	89
A treia viață – PSIHOLOGUL ȘI PSIHOTERAPEUTUL	
5. Psihologia: între formare și practică	119
6. Ceea ce rămâne	131
A patra viață – ANTREPRENORUL	
7. Cutezanța celor care îndrăznesc	173
8. Ceea ce rămâne	185
Promisiunea cititorului	225
Mulțumiri	227
Recomandări de lectură	229
Nu se termină aici	233
Contribuția ta la carte	235
Interviu cu Luca Mazzucchelli din perioada pandemiei	237
Exerciții de făcut în era inimii	241
De același autor	251

## Introducere

Aceasta este o carte aparte, o recunosc până și eu, scriitorul. O consider un fel de „terapie inversă”: după ce am ascultat ani de zile poveștile pacienților mei în calitate de psiholog, de data aceasta, eu sunt cel care intră în joc și-și povestește viața, îndoielile, temerile și greșelile, dar și rezultatele pe care am reușit să le obțin și cum am ajuns acolo. În cariera mea de psihoterapeut, mi-am dat seama că poveștile oamenilor care apelau la mine mă ajutau să obțin răspunsuri despre viața mea și despre cum să mă descurc mai bine, ba chiar îmi arătau unde am greșit și asupra căror aspecte trebuia să insist pentru a deveni mai bun. Totodată, mă ajutau să privesc înlăuntrul meu. Când se întâmpla să fiu eu cel care se deschidea, poate în timpul unui discurs în public, când răspundeam la întrebări despre viața mea, am fost surprins să văd aceeași dinamică transformatoare repetându-se la ascultători, care îmi ziceau că au ajuns la noi conștientizări despre ei înșiși datorită relatărilor mele. Astfel, așa cum pacienții mei, prin poveștile lor, au trezit în mine gânduri profunde și schimbări, mi-am dat seama că, povestind unele experiențe din viața mea, aș putea să trezesc și eu ceva semnificativ în oameni. Iată, deci, motivul pentru care am scris cartea de față.

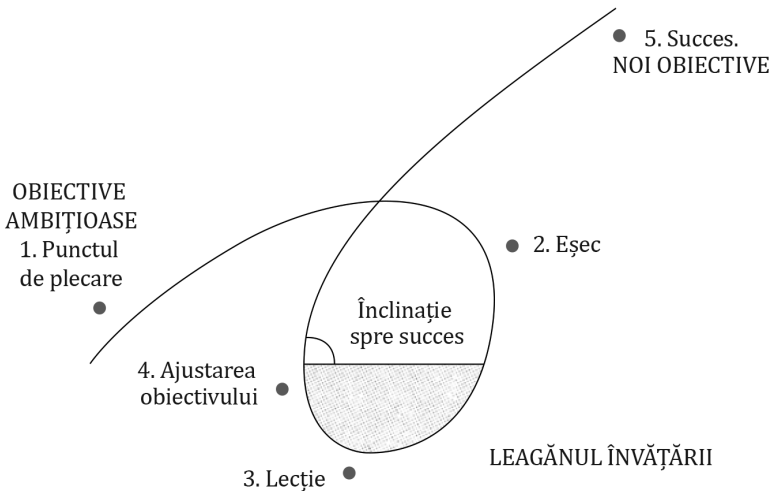
Mi-am împărțit viața în patru macro-zone, care corespund experiențelor profesionale pe care le-am trăit până acum: mai întâi de toate, perioada de început, adică anii care au urmat imediat după absolvire, când am intrat în câmpul muncii; activitatea de popularizare a psihologiei, când am început să creez filmulețe și să le public pe YouTube; activitatea de psiholog și psihoterapeut; și, în sfârșit, activitatea de antreprenor, care îmi ocupă timpul în prezent. Pe parcursul acestui drum, unul departe de a fi liniar, am adunat câteva lecții valoroase. Am identificat 4 pentru fiecare viață, 16 în total, și nu pretind că ar fi universale și valabile pentru toată lumea, dar cred că le oferă o temă de gândire importantă celor care, la fel ca mine, încearcă să pornească pe calea succesului.

Acum, trebuie să fac o precizare. Când auzim cuvântul „succes”, majoritatea dintre noi ne imaginăm un scenariu cu rezultate mărețe, victorii profesionale, bogăție, confort și renume. Cu siguranță, este și acesta un aspect, dar nu singurul și nici principalul. Adevăratul succes, din punctul meu de vedere, constă în a reuși „să faci să se întâmple” în realitate ceva ce până atunci exista doar în minte\*. Așadar, cum să facem să se întâmple ceva ce ne dorim? Dacă ar fi să rezum acest proces printr-un desen, aș spune că, pentru mine, lucrurile s-au întâmplat întotdeauna astfel:

---

\* „Succesul nu depinde de câți bani ai, ci de diferența pe care o poți face în viața celui de lângă tine”, susține Michelle Obama. Sunt pe deplin de acord cu modul în care gândește ea: să ai succes nu înseamnă să te îmbogățești și să iei tot ce poți, ci să dăruiești și să ai un impact pozitiv asupra vieții celorlalți. Acesta este un subiect asupra căruia vom reveni de mai multe ori în această carte. (n. aut.)

Etapa 1 este punctul de plecare. Îmi stabilesc obiective ambițioase. Se poate întâmpla (de fapt, se întâmplă de multe ori) ca, în încercarea de a ajunge la rezultatele respective, să fac câteva greșeli și să mă confrunt cu un eșec (2). Aceasta, după părerea mea, este cea mai valoroasă parte din întregul proces, chiar dacă, adesea, teama de a greși ne face să înaintăm pe un teren sigur, departe de orice pericol și, acționând astfel, ne condamnăm să urmăm căi bătătorite, obținând aceleași rezultate la care au mai ajuns și alții înaintea noastră. Problema e că eșecul ne provoacă emoții neplăcute, cum ar fi teama de a fi judecați de ceilalți, senzația că nu suntem în locul potrivit, sentimentul de neputință sau de incompetență și așa mai departe. Iată de ce încercăm să evităm eșecul cu orice preț. Cu toate acestea, jocul succesului se desfășoară chiar aici, în felul în care alegem să gestionăm greșelile.



Desigur, nu e de ajuns să greșim. Trebuie să reflectăm asupra celor întâmplate, pentru a înțelege lecția din spatele greșelii. Gândește-te că ești Indiana Jones și că traversezi o mlaștină de emoții neplăcute în căutarea unei pietre prețioase, o comoară care te va ajuta să îți închei călătoria.

**“ EXPERTUL ESTE ACELA CARE A COMIS  
TOATE GREȘELILE.**

Ray Dalio, unul dintre mai importanți antreprenori la nivel mondial, spune: „Sunt convins că secretul succesului constă în a ști cum să îți stabilești obiective mărețe și să eșuezi bine. Când spun «să eșuezi bine», mă refer să știi cum să faci față eșecurilor dureroase, care ne învață lecții valoroase”<sup>\*</sup>,<sup>\*\*</sup>. Și Michael Jordan, campion la baschet, reiterează ideea lui Dalio cu aceste cuvinte frumoase: „În cariera mea, am ratat peste 9.000 de aruncări. Am pierdut aproape 300 de meciuri. De 26 de ori, coechipierii mi-au încredințat aruncarea decisivă la coș, iar eu am ratat-o. Am eșuat de multe ori în viață. Și tocmai de aceea, în final, am câștigat totul.”

Greșelile nu sunt incidente sau obstacole de evitat, ci aliați prețioși în procesul de învățare, care ne ajută să ne atingem obiectivele. Dacă vrei să înveți să schiezi, mai întâi trebuie să înveți să cazi și să te ridici. Dacă studiezi o limbă străină și cineva îți corectează o greșală de exprimare, nu

---

<sup>\*</sup> *Principii pentru succes*, cartea semnată de Ray Dalio din care este extras citatul, este, din punctul meu de vedere, una dintre cele mai importante cărți nu doar pentru antreprenori, ci pentru oricine dorește să-și atingă obiectivele. (n. aut.)

<sup>\*\*</sup> Cartea *Principii pentru succes* a apărut în lb. română la Editura ap! (ACT și Politon) în anul 2022. (n. red.)

o vei mai repeta niciodată. Dacă te arzi la mână când scoți o ceașcă din cuptorul cu microunde, data viitoare vei purta o mănușă. Există lecții care se învață la nivel teoretic; altele, în schimb, au nevoie de o componentă practică, experimentală, care trece inevitabil prin greșeli. E adevărat, eșecul poate fi dureros, dar este o etapă care trebuie apreciată, cunoscută și înțeleasă, fiindcă printre împletiturile ei se ascund cunoștințe fundamentale care te ajută să progresezi.

## “ NU FACE GREȘEA DE A NU FACE GREȘELI.

Să ne-nțelegem, nici eu nu reușesc întotdeauna să pun în aplicare ceea ce tocmai am spus. Uneori, eșecul este atât de dur, încât prefer să aleg altă cale decât să insist în acea direcție; sau, dacă îmi dau seama că eforturile mele sunt în zadar, aleg să mă dedic altor lucruri\*. Pot confirma însă că, de fiecare dată când reușesc să-mi înțeleg și să-mi apreciez greșelile, ajung să mai urc puțin în ceea ce eu numesc „lea-gănul învățării” (3), ajungând într-un punct de unde pot

---

\* Seth Godin, în cartea *The Dip (Hopul)*, trece în revistă obstacolele pe care toți le putem întâmpina în viața profesională și personală și le împarte în două macro-categorii: hopurile și fundăturile. „Hopul este o activitate lungă și solicitantă, indispensabilă pentru a trece de la condiția de începător la cea a celui care stăpânește bine materia”, spune autorul și, prin urmare, reprezintă „secretul pentru succes”; fundătura, pe de altă parte, „este o situație în care lucrezi, lucrezi și iarăși lucrezi, dar lucrurile nu prea se schimbă. Nu sunt îmbunătățiri notabile și nici înrăutățiri notabile. Lucrezi și atât”. Motivul pentru care puține persoane ating efectiv succesul, după spusele lui Godin, este acela că nu știu să recunoască diferența dintre o fundătură și un hop, preferând să renunțe atunci când ar trebui să muncească din greu și să insiste atunci când eforturile lor sunt în zadar. (n. aut.)

să-mi adaptez și să-mi corectez comportamentul (4), iar apoi încerc din nou să mă înalț, reușind adesea să ating obiective noi și chiar mai ambițioase decât cele pe care mi le propusesem inițial (5).

În imaginația noastră, alimentată probabil de maxime și fraze motivaționale de pe rețelele sociale, drumul care duce la succes este în pantă: urcăm pe munte și ajungem în vârf, pentru că vârful este scopul nostru. Deși accept această viziune, nu cred că este singura. Poți ajunge la succes urmând două rute diferite: una care duce în sus, spre vârf; și alta care duce în jos, în miezul pământului. Acestea sunt două trasee foarte diferite, care ne ajută să ne dezvoltăm diverse aptitudini și să obținem rezultate de durată. Cursa spre înălțimi este afirmația, cea înspre adâncuri este introspecția. Să obținem o reușită nu înseamnă doar să bifăm un obiectiv valoros, ci, mai presus de toate, să ajungem în adâncul sufletului nostru. Traseul subteran este cu siguranță mai puțin pitoresc față de cel care duce spre vârful muntelui, și este nevoie de curaj pentru a o apuca pe acest drum, fiindcă este plin de noroi, infestat cu insecte, blocat de pietre și pericole. Dar doar acolo poți găsi pietrele prețioase despre care vorbeam: cele pe care trebuie să le păstrezi în tine pentru a trăi mai liniștit, mai fericit și mai conștient. Așadar, în paginile următoare, îți voi povesti despre pietrele mele prețioase, 16 la număr: 16 principii pe care le-am învățat din greșelile care m-au făcut să cobor până în miezul pământului, unde poți să te observi și să te transformi, să fii mai atent la cei din jur și mai puțin competitiv, să înveți să dai mai mult decât să primești, să iubești în loc să invidiezi.

Este evident că cele două căi – să sapi în profunzime și să urci în vârf – necesită aptitudini diferite. Să cobori înseamnă să cultivi modestia, să fii generos, să vrei să le fii de folos celorlalți; să urci înseamnă să-ți pui pe primul loc propriile nevoi și interese, să ai încredere în propria persoană, să-ți menții concentrarea pe vârf.

Vestea bună este că aceste competențe nu sunt opuse, ci complementare. Astfel, călătoria parcursă în cele două direcții poate rămâne armonioasă: la fiecare trei pași pe care-i faci înspre adâncuri, vei descoperi că faci alți trei pași spre vârf, așa cum un copac se poate înălța spre cer doar dacă rădăcinile lui se afundă în adâncul pământului.

**“ CA SĂ FII LA ÎNĂLȚIME,  
TREBUIE SĂ FII PROFUND.**

Tema succesului este inerent legată de cea a schimbării. Succesul nu înseamnă să obții ceva, ci să *devii* ceva: să fii, nu să ai. „Dacă vrei mai mult, devino mai mult”, acesta este mesajul peste care vei tot da în această carte. Cred atât de mult în acest mesaj, încât l-am imprimat pe niște brățări pe care eu și echipa mea le purtăm zilnic.

Acum, haide să încercăm să înțelegem mai bine semnificația acestui concept, împărțindu-l în următoarele etape: rezultate, comportamente, idei și valori.

## REZULTATELE

Rezultatele sunt obiectivele pe care vrem să le atingem. Se pot referi la noi înșine, la cum să pierdem în greutate, să ne lăsăm de fumat, să învățăm o limbă străină sau să fim mai

buni într-un anumit domeniu, dar se pot referi și la alții, adică la ce am vrea să facă ceilalți, de exemplu ne-am putea dori să ajungă secretara la timp la birou sau să-și facă copilul singur temele.

Din păcate, unii oameni care doresc să facă schimbări se opresc aici: se concentrează doar pe rezultatele pe care ar vrea să le obțină, fără să treacă prin următoarele niveluri ale acestui proces. Dar e greu să declanșăm o transformare reală dacă rămânem ancorați la suprafață.

## COMPORTAMENTELE

Comportamentele sunt acțiunile pe care trebuie să le implementăm pentru a obține anumite rezultate. Dacă obiectivul meu este să pierd în greutate, va trebui, de pildă, să încep o dietă, să mănânc sănătos, să fac sport; dacă vreau să învăț limba engleză, va trebui să studiez, să fac efortul de a mă uita la filme și seriale TV în limba originală, să găsesc un profesor nativ cu care să vorbesc și așa mai departe.

Acesta este pragul la care ajung majoritatea celor care doresc o schimbare: după stabilirea rezultatului, încearcă să-și schimbe comportamentul sau le cer celorlalți să o facă.

„Pune ceasul să sune cu o jumătate de oră mai devreme, în felul acesta, mâine vei ajunge la timp”, îi sugerează angajatorul secretarei; „Du-te și termină-ți temele, este important să înveți”, îi cere părintele copilului; „Vorbește cu noul client, hai să încercăm să-i vindem serviciile noastre”, îi spune omul de afaceri agentului de vânzări. Este greșită abordarea lor? Nu, este o atitudine de înțeles și adesea necesară, mai ales în situațiile de urgență. Dacă găsesc depozitul într-o harababură totală, normal că mă adresez

responsabilului și-i spun să facă ordine, dar este un mod foarte limitat de a percepe schimbarea, pe lângă faptul că este epuizant; foarte probabil, de îndată ce părintele va înceta să mai insiste, copilul va lăsa temele deoparte și se va duce să se joace pe PlayStation; secretara va începe să întârzie din nou; în depozit se va crea iarăși haos; agentul de vânzări va juca sudoku, în loc să contacteze clienții și așa mai departe.

Dacă vrem cu adevărat să obținem o schimbare notabilă, pe termen lung, trebuie să coborâm la un nivel mai profund și să acționăm asupra ideilor oamenilor.

## IDEILE

La baza comportamentului, se află ideile. Dacă secretara pune ceasul să sune în fiecare dimineață cu o jumătate de oră mai târziu decât ar trebui, convinsă fiind că va reuși oricum să ajungă la birou la timp (numai că apoi se prezintă cu deja obișnuita întârziere de jumătate de oră), pentru a rezolva problema, trebuie acționat asupra acestei convingeri pe care ea o are. Dacă copilul acceptă ideea că studiul este un instrument pentru libertate și bogăție, părinții nu vor mai trebui să țipe la el ca să stea cuminte la birou. Dacă agentul de vânzări crede că un anumit serviciu le poate schimba viața oamenilor și că, după ce vor cumpăra, clienții îi vor fi recunoscători, nu va mai fi nevoie să fie împins de la spate ca să vândă, o va face singur.

Prin urmare, trebuie să ne întrebăm ce trebuie să facem ca să schimbăm ideile, pe ale noastre sau pe ale celorlalți. Unii – puțini – reușesc prin dialog. Alții obțin rezultate bune „făcând pe valeții”, un concept care, după cum vom vedea,

constă în a învăța să îi asculți pe ceilalți și să te exprimi doar după ce i-ai lăsat să vorbească, ținând cont de dorințele lor.

Unii își schimbă ideile după ce citesc o carte sau după ce urmăresc un filmuleț pe YouTube; alții, în schimb, o fac atunci când viața le pune în față fapte de necontestat. Însă, poate că unul dintre cele mai subestimate moduri de a schimba ideile, dar și cel mai eficient, este acela de a acționa asupra valorilor, următoarea treaptă pe scara noastră.

## VALORILE

Coborând și mai în profunzime, descoperim că ideile noastre derivă din valorile la care ținem. Dacă sănătatea nu este o valoare pentru tine, vei reuși cu greu să ții o dietă sănătoasă și echilibrată; dacă respectul nu este o valoare pentru secretară, va crede în continuare că faptul că ajunge după începerea programului este, în fond și la urma urmei, perfect tolerabil.

Problema valorilor este destul de complexă. Nu toate valorile noastre depind strict de noi și de voința sau de sensibilitatea noastră. Intervin influența societății și a epocii istorice în care trăim (dacă m-aș fi născut în Rwanda, și nu la Milano, și aș fi trecut prin genocidul din 1994, aș fi avut aceleași valori pe care le am astăzi?); contextul familial; influența relațiilor (prieteni, colegi, rețele sociale și multe altele) sau cenzurarea cărților, a programelor de televiziune și așa mai departe.

Fără să aduc atingere acestei structuri, în care toate etapele sunt strâns legate între ele (nu doar valorile

influențează ideile, comportamentele și rezultatele, ci e variabil și contrariul), cred că schimbarea poate veni din două direcții: pe de o parte, sunt obiceiurile, pe de alta, emoțiile.

Obiceiurile reprezintă tema principală a primei mele cărți, *Fattore 1%\**, prin care explic cum putem să ne automatizăm comportamentele care ne ajută să ajungem la rezultatele dorite, astfel încât să fie sustenabile în timp. Cred că obiceiurile sunt niște aliați formidabili în orice proces de schimbare.

**“ NU-ȚI POȚI ALEGE VIITORUL, DAR POȚI ALEGE OBICEIURILE CARE ÎL CREEAZĂ.**

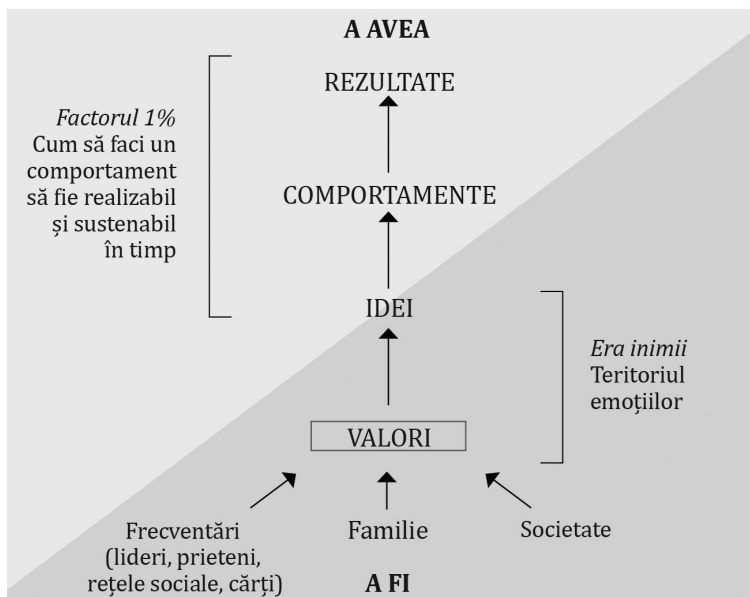
De exemplu, dacă obiectivul meu este să slăbesc făcând mișcare, pentru a ajunge la acest rezultat nu este suficient să fac sport din când în când, ci va trebui să fiu consecvent și să fac exerciții fizice de mai multe ori pe săptămână: prin urmare, una dintre cheile pentru a reuși să fac o schimbare și să ajung la ceea ce îmi doresc va fi să știu cum să-mi formez un nou obicei (în acest caz, acela de a face mișcare) și cum să îl integrez în viața de zi cu zi.

Pe de altă parte, emoțiile reprezintă leitmotivul cărții pe care o ai în mână și pe care am ales să o intitulez *Era inimii* tocmai pentru a sublinia importanța componentei emoționale în viața noastră. Acest lucru este valabil cu atât mai mult în lumea de astăzi (și va fi din ce în ce mai mult în lumea de mâine) unde, după cum vom vedea, nu mai sunt competențele fizice sau mintale cele care fac diferența, ci

---

\* *Factorul 1%. Obiceiuri mici pentru rezultate mari*, carte în curs de apariție la Editura ap! (ACT și Politon). (n. red.)

cele emoționale. Emoțiile reprezintă fițilul pentru fiecare dintre noi și se află în spatele tuturor deciziilor noastre, mari sau mici, care ajung să ne formeze și să ne modeleze viața. Sunt beculețe care, atunci când se aprind, ne vorbesc despre noi înșine, despre nevoile și obiectivele noastre, dar sunt și instrumente valoroase de care trebuie să fim conștienți și să le folosim pentru a face schimbări pozitive, atât în viața de zi cu zi, cât și pe termen lung. Acesta este motivul pentru care trebuie să învățăm să le simțim, să le înțelegem, să le prețuim și să le stăpânim.



Revenind la diviziunea anterioară, putem spune că *Era inimii*, cu accentul pe care îl pune pe emoții, se concentrează în principal pe nivelurile valorilor și ideilor. Cele 16 învățături pe care le voi prezenta în carte se învârt în jurul unor *idei* revoluționare, care vizează o mai mare capacitate de

leadership, încredere, fericire și succes. În plus, aceste învățături au foarte mult de-a face și cu lumea *valorilor*, ele fiind factorii motivaționali care stau la baza acestor schimbări. Cartea *Factorul 1%* acordă și ea atenție câtorva *idei* utile care produc schimbări, dar se concentrează mai mult pe nivelul *comportamentelor*, sub forma obiceiurilor.

Pe scurt: emoțiile ne modelează valorile și ideile și ne fac să luăm decizii, aprinzând un fitil. Una dintre deciziile mele a fost: „Ceea ce mă face fericit în viață este să ajut oamenii să se simtă mai bine prin intermediul canalului meu de YouTube”. Ca să ajung să înțeleg acest lucru, a trebuit să privesc în interiorul meu, să mă conectez cu emoțiile mele, să le gestionez mai bine, deschizându-mă chiar și în fața sentimentelor incomode. Pentru a ajunge la un rezultat concret, a trebuit apoi să pun în aplicare un comportament repetitiv în timp (adică să construiesc obiceiuri) care să mă ajute, de exemplu, să creez și să public zilnic pe canalele mele de social media un videoclip gratuit și de valoare. Dacă nu aș fi lucrat în paralel la ambele laturi, cea emoțională și cea comportamentală, nu aș fi obținut acest rezultat.

Ca un rezumat, procesul de schimbare se desfășoară pe două piste paralele: cea a emoțiilor și cea a obiceiurilor. Mai întâi, decidem să facem o schimbare sub impulsul emoțiilor (*Era inimii*), iar apoi, concretizăm schimbarea datorită obiceiurilor (*Factorul 1%*).

Povestea mea începe în următorul capitol, în ultima zi de facultate. În realitate, mai e ceva și înainte de momentul acesta. Trebuie să recunosc că am avut un parcurs școlar

cam complicat, un urcuș continuu. Îmi dădeam silința, învățam, îmi făceam temele sârguincios, dar nu obțineam cine știe ce rezultate. Ba chiar aveam note destul de proaste, iar profesorii îi chemau la școală pe părinții mei în fiecare an și le spuneau: „Avem aceeași problemă; cum procedăm?”. Mie nu îmi plăcea situația aceea, sufeream. Dar, gândindu-mă acum, a fost totodată un mare noroc. Nefiind bun la școală, nu eram în măsură să le dau temele celorlalți și nu mă puteam folosi de această armă pentru a lega prietenii. Prin urmare, a trebuit să dezvolt alte competențe pentru a-mi face prieteni (și pentru a primi temele de la alții): trebuia să fiu simpatic, amabil, interesant. Așadar, pe de o parte ca să ies în evidență, pe de alta pentru că muzica a fost dintotdeauna una dintre cele mai mari pasiuni ale mele, am început să cânt la chitară și am intrat într-o formație\*.

Apoi, a venit perioada fotbalului. De la 11 la 13 ani, am fost portar la o echipă care suferea înfrângeri răsunătoare la fiecare meci, încasând în medie 7 goluri pe partidă și înscriind mai puțin de 10 goluri pe campionat. Evident, având în vedere rolul pe care îl aveam, reflectoarele erau mereu pe mine, fie și numai pentru faptul că aproape toate meciurile se desfășurau în careul meu. Și, ca să adaug și puțină culoare, echipa mea era sponsorizată de o firmă de pompe funebre, iar pe gențile și pe tricourile noastre se distingea clar inscripția „S.O.F.A.M – Società Onoranze

---

\* Formația se numea „Vuoto a rendere” (*Gol de returnat*, n. trad.). Era perioada în care unii tineri aruncau cu pietre de pe pasarele, iar în ziare se scria că de vină era golul din ei. Numele formației noastre era unul oarecum provocator, dar și incriminator, ca pentru a spune: „Voi ați creat acest gol, dați-ne înapoi ceea ce îl umplea odată”. Cu alte cuvinte, „luați-vă înapoi golul”. (n. aut.)

Funebri Architettura Monumenti”\*. Nu mai e nevoie să intru în detalii și să vorbesc despre tachinările pe care adversarii și publicul ni le rezervau în fiecare duminică.

În realitate, nu eram un portar prost, ba chiar eram talentat, având în vedere că reușeam să apăr marea majoritate a loviturilor adversarilor în cele 90 de minute. La 7 goluri primite, evitam alte 80. Antrenorul, coechipierii și chiar și tata, care îmi urmărea toate meciurile, îmi spuneau mereu: „Și azi ai fost cel mai bun de pe teren”. Dar eu eram atât de disperat că nu apăram toate loviturile încât, adesea, la sfârșitul celor mai tragice meciuri, izbucneam în plâns în mijlocul terenului. Ca să nu mai zic că toate aceste înfrângeri nu ajutau la buna dispoziție generală: atmosfera apăsa din vestiar oscila între tristețe și tensiune.

Totuși, în ciuda suferinței pe care mi-o provoca acea situație, nu am părăsit echipa decât atunci când clubul sportiv și-a închis porțile. Fotbalul nu m-a învățat valorile jocului în echipă, ale respectării adversarilor și ale importanței sacrificiului pentru a obține rezultate bune, așa cum se întâmplă pentru mulți alții. M-a învățat să pierd. Și abia acum înțeleg că tot atunci am învățat și să câștig.

Mi-am dezvoltat smerenia și capacitatea de a trăi cu limite, fie ele ale mele sau ale celorlalți; am simțit pe pielea mea cât de important este să nu dai bir cu fugiții în fața dificultăților și să știi să trăiești departe de succes. Am înțeles că obținerea recompenselor este o valoare, dar la fel este și faptul că nu trebuie să le urmărești cu orice preț. În final, am obținut instrumentele necesare pentru a

---

\* Firmă de servicii funerare, arhitectură, monumente. (n. trad.)

monitoriza și a gestiona cerințele pe care egoul meu le-ar fi putut avea în anii următori.

Între timp, între o notă proastă și un meci pierdut cu scorul de 7-0, îmi exersam deja viitorul spirit antreprenorial. La 19 ani, la începuturile Internetului în Italia, am creat un website care se numea Accordiespartiti.com\*. Pe lângă cele mai frumoase și mai faimoase acorduri și partituri, puneam pe site și tonuri de apel pentru telefoanele mobile care puteau fi descărcate, contra cost, bineînțeles. Mergea foarte bine: câștigam în jur de 500.000 de lire\*\* pe lună, o sumă uriașă la vremea respectivă! Din păcate, visul meu nu a durat mult. După două luni, au sosit primele scrisori de la avocați. Reprezentanții legali din Italia ai formațiilor R.E.M., U2, ai cântăreței Laura Pausini și așa mai departe mă somau să închid site-ul dacă nu voiam să plătesc o penalizare cu mai multe zerouri, mult mai multe decât mi-aș fi permis\*\*\*. Am trăit acea experiență ca pe un eveniment tragic, un fel de doliu. Astăzi, privind în urmă, mă face să zâmbesc și mă umple de entuziasm: văd un tânăr întreprinzător care voia să acționeze, să experimenteze, să construiască, să se îndrepte spre ceva nou, chiar dacă nu știa spre ce anume.

## “CÂND GREȘEȘTI DRUMUL, DESCOPERI NOI RUTE.

---

\* „Acorduri și partituri”. (n. trad.)

\*\* Italia a trecut de la liră la euro în anul 2002. În anul 1998, la care se referă autorul, suma de 500.000 de lire era echivalentul a circa 360 €. (n. red.)

\*\*\* Este un mic regret al meu, deși a trecut mult timp: eu, de unul singur, și cu puține instrumente care să mă ajute, am creat totuși o realitate care funcționa și care îmi aducea profit. Poate că acei avocați, în loc să se războiască cu mine, ar fi putut să îmi exploateze ideile și să mă implice într-un proiect mai mare. (n. aut.)

Nu am fost niciodată unul dintre acei oameni care au o idee clară despre sine și despre viitorul lor. Îmi cunoșteam pasiunile, dar aveam o mie de interese și mă îngrozea ideea de a mă concentra pe o singură disciplină. Eram (și încă mai sunt) ceea ce Emilie Wapnick definește ca un „multi-potențial”, adică o persoană plină de interese și pasiuni, căreia îi vine greu să urmeze un singur drum și, prin urmare, să se dedice unei meserii cu limite clare, prestabilite. Nu am avut niciodată o singură vocație, ci mai multe. Mi-a plăcut dintotdeauna să studiez mai multe materii, să dobândesc abilități în domenii foarte diferite, să învăț competențe care să mă ajute să fiu versatil și unic în felul meu.

Întotdeauna am riscat, schimbându-mi încontinuu direcția, chiar și când am fost nevoit să fac alegeri dificile și să merg pe drumuri anevoioase. Până și acum, la fiecare șapte sau opt ani, simt nevoia de o schimbare: las deoparte tot ce am câștigat și țin aproape ceea ce am devenit, pornind într-o nouă aventură.

Inițial, m-am înscris la Facultatea de Medicină. La scurt timp însă, am renunțat și m-am înscris la Facultatea de Psihologie. Voiam să îmi deschid un cabinet, apoi am decis să studiez marketing și comunicare. Am început cu activitatea de popularizare a psihologiei, astăzi sunt antreprenor. Citând-o din nou pe Emilie Wapnick, aș zice că modelul care mi-a ghidat cariera este cel al „îmbrățișării de grup”: am ales o profesie multilaterală, care îmi permite să combin mai multe caracteristici și cunoștințe în același timp.

Rezultatul acestui haos sunt cele patru vieți pe care vreau să ți le prezint. Bineînțeles, nu reprezintă domenii strict separate; din contră, există multe întrepătrunderi și

interacțiuni între ele. Eu le separ doar în scop didactic, evidențind, pentru fiecare dintre ele, dificultățile pe care le-am întâmpinat, dar mai ales ceea ce am învățat și ce m-a stimulat să merg mai departe. Adică, să cresc și să fac, din nou, o schimbare.

Prima viață

UCENICIA