

**MASSIMO  
PANICO**

**BE A  
ROCK  
STAR**

**IL METODO PER IL SUCCESSO  
AZIENDALE E PERSONALE**

Prefazione di **Filippo Poletti** e postfazione di **Carlo Albin**

**FrancoAngeli**



# Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani

---

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella homepage al servizio "Informatemi" per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

**MASSIMO PANÌCO**

# ***BE A ROCK STAR***

**IL METODO PER IL SUCCESSO AZIENDALE E PERSONALE**

Prefazione di **Filippo Poletti** e postfazione di **Carlo Albin**



**FrancoAngeli**

Isbn: 9788835178231

Grafica della copertina: *Roberto Mattiucci*

Copyright © 2025 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore.  
Sono riservati i diritti per Text and Data Mining (TDM), AI training e tutte le tecnologie simili.  
L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza  
d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).

*A mia madre e mio padre  
Alla mia famiglia e alle persone che amo  
Alle persone del mio mondo*





---

# Setlist

Prefazione. Impara la rockitudine, raccoglierai il successo, di <i>Filippo Poletti</i>	pag. 9
Singolo Radio Edit	» 11

## **Parte Prima – Lato A – Palco e Rockstar**

Su e giù dal palco	» 15
A chi è rivolto questo libro	» 23
Heroes to Heroes	» 25
Posto, momento e direzione giusta	» 28
Cosa troverai in questo libro	» 30
Perché è nato il metodo R.O.C.K.S.T.A.R. e come usarlo	» 32
Cos'è per me una Rockstar	» 41
Il palco	» 45

## **Parte Seconda – Lato A – Gli strumenti della Rockstar**

Gli strumenti della Rockstar	» 53
Gli strumenti con la R (prima parte)	» 56

Gli strumenti con la O	pag.	69
Gli strumenti con la C	»	86
Gli strumenti con la K	»	101
Gli strumenti con la S	»	121
Gli strumenti con la T	»	129
Gli strumenti con la A	»	138
Gli strumenti con la R (seconda parte)	»	151
Sintesi Parte Seconda – Lato A – Gli strumenti della Rockstar	»	159

### **Parte Terza – Lato B – Il Mixer della Rockstar**

Il Mixer	»	163
Perché usare un Mixer	»	168
Come usare il Mixer della Rockstar	»	171
Checklist	»	182
Casi concreti	»	183
Sintesi Parte Terza – Lato B – Il Mixer della Rockstar	»	195
Conclusioni	»	197
Postfazione, di <i>Carlo Albin</i>	»	201
Ringraziamenti	»	205
Biografia autore	»	209

---

# Prefazione.

## Impara la rockitudine, raccoglierai il successo

di *Filippo Poletti\**

La musica è energia, fisica e mentale. E come tutte le esperienze può essere maestra di vita. È quello che ci insegna questo bel libro di Massimo Panico, accompagnandoci in un percorso molto interessante, la cui meta è la consapevolezza di ciò che facciamo.

Massimo parte da un assioma: la vita è un palcoscenico. È l'assioma anche di William Shakespeare, il Bardo dei Bardi: in *Come vi piace*, Jacques o Giacomo pronuncia queste parole: «Tutto il mondo è un palcoscenico». Vero, verissimo. È un palcoscenico – diremmo oggi, ai tempi della rete e dell'esistenza ibrida – sia online che in presenza. Calcare questo palcoscenico non è cosa da poca. O, meglio, è una competenza di vita o life skill, per la quale serve una formazione continua.

Non si nasce “animali da palcoscenico”. Qualcuno è più portato di altri, ma tutti abbiamo bisogno di educarci, di affinarci. C'è una cosa che – da musicista e musicologo, non più in prima linea – mi fa andare su tutte le furie. È quando sento queste parole: «Buona la prima». La prima – salvo rare occasioni – non è mai buona. Anzi, è pessima. Perché c'è sempre qualcosa da migliorare. Sempre.

Penso, parlando di musica, a Fabrizio De André: era un perfezionista, al punto che filmava tutti i suoi concerti per rivederli e trovare dove poteva migliorare.

Ebbene, Massimo Panico ci insegna che buona è la prossima volta, ossia che possiamo e dobbiamo affinarci. Siamo sul palcoscenico della vita

\* Giornalista e LinkedIn Top Voice.

per imparare tutti i giorni a starci nel modo migliore, più completo, più efficace. Questo libro ci dice come farlo, guidandoci passo dopo. Lo fa senza dare per scontato che tutti conoscano e amino le stesse musiche. Perché, questo, è un altro punto da sfatare: se è vero che la musica parla a tantissimi (dire che è universale, pensando a tutti i confini della terra e alle tante culture musicali, è forse troppo), altrettanto vero è che ciascuno di noi ha i suoi ascolti, il suo vissuto. Massimo ci aiuta a scavare dentro di noi, portandoci in dote la sua sterminata valigia musicale, quella rock.

La rockitudine è per tutti noi, nessuno escluso. La teoria e la pratica della musica rock meritano di essere conosciute e approfondite. Anche perché – in questo Massimo ci vede lungo – il rock è capace di coinvolgerci e, dunque, è un'ottima palestra per imparare a stare sul palcoscenico della vita.

Ho parlato di vita, perché nella vita c'è anche il lavoro di cui ci racconta *Be a Rockstar*. Schematicamente, abbiamo, ogni giorno, otto ore per lavorare, otto ore per fare ciò che non è lavoro, e otto ore per dormire. Ogni terzo della vita parla con gli altri due terzi, in un flusso continuo. E, dunque, ben venga il flusso continuo, anche nella scrittura, in cui ci immerge questo volume. È più di un manuale, è un racconto continuo e coinvolgente, alla Leopold Bloom dell'Ulisse di James Joyce.

Quando penso alle rockstar, mi viene subito in mente un nome: Farrokh Bulsara, in arte Freddie Mercury. Se riguardiamo attentamente a come stava sul palcoscenico, ci rendiamo conto che è lui, tra i molti, la rockstar di cui parla Massimo. Lui sapeva stare di fronte a tutti e con tutti, dandosi generosamente al mondo. E, dunque, da lui possiamo apprendere tanto.

Chiudo con un payoff. Dopo aver letto e applicato *Be a Rockstar*, anche voi potrete scrivere sul vostro tavolo, sul vostro pc, sul vostro cellulare e nella vostra mente queste parole: impara la rockitudine e avrai successo.

---

# Singolo Radio Edit

Tu sei alla ricerca costante della tua soddisfazione. Ognuno di noi cerca la soddisfazione. Per questo motivo, oggi, crescita e sviluppo personale sono sempre più al centro di ogni programma di formazione e consulenza. Per raggiungere i tuoi risultati hai a tua disposizione migliaia di strumenti: puoi raffinare gli obiettivi, studiare strategie intelligenti, migliorare le competenze e applicarle in modo efficace.

Purtroppo, però, strumenti, obiettivi, strategie e competenze sono necessari ma non sono sufficienti a farti ottenere i risultati: nonostante il tuo impegno, non ti basta fissare un buon obiettivo, avere un piano perfetto e competenze eccellenti. Serve qualcosa di più.

In questo libro ti parlo di *rockitudine*, l'attitudine necessaria per sfruttare al massimo lo studio, la preparazione, gli strumenti, gli investimenti, le competenze e raggiungere la nostra soddisfazione tenendo conto delle nostre imperfezioni e fragilità. Senza l'attitudine necessaria, allenata per tempo ed espressa nel momento giusto, non riusciremmo a fare leva su quello che sappiamo e su quello che abbiamo per raggiungere la nostra soddisfazione e fare del bene al mondo che ci circonda.

Al centro di questo metodo per ottenere il successo aziendale e personale c'è la Rockstar, figura metaforica dotata dell'attitudine funzionale a capitalizzare le competenze nel momento giusto, che sa fare i conti con le proprie fragilità e imperfezioni e che ha chiaro il proprio scopo: ottenere l'attenzione delle altre persone per il proprio e l'altrui benessere, palco dopo palco.

Per aiutarti ad allenare la *rockitudine*, ho creato il metodo "R.O.C.K.S.T.A.R.": ho selezionato per te 16 strumenti per allenare la tua

attitudine e potenziare il tuo carisma. Seguendo questo metodo potrai avere un impatto rilevante sulla tua vita e su quella delle persone del tuo mondo.

Il principio di fondo è che ognuno di noi ha dentro la “propria rockstar”, originale, autentica e diversa da qualsiasi altra. Un’impronta personale che va riconosciuta e allenata. Nel mio metodo non c’è spazio per la perfezione e per le ricette magiche dal successo garantito senza sforzo e applicazione. La Rockstar, per come la intendo io, è un essere imperfetto, che ammette le proprie insicurezze, paure e fallimenti, anzi con Coraggio ci balla sopra perché mosso dal proprio “focus potenziante”: si concentra su quello che ha e che può controllare. Questo rende la Rockstar assolutamente carismatica.

Siccome il luogo per eccellenza in cui la Rockstar esprime il massimo del suo potenziale è il palco, nel mio metodo questo luogo magico assume un significato metaforico fondamentale: è qualunque situazione in cui interagisci con altre persone. Il palco è un aspetto centrale della tua vita, perché sali su decine di palchi ogni giorno, per tutta la tua vita: una telefonata, un’email, le riunioni in ufficio, la cena con una persona cara, sono tutti palchi in cui devi capitalizzare, in poco tempo, tutte le tue competenze e abilità, per interagire con le persone al massimo delle tue possibilità, tenendo conto del contesto.

Uno dei tuoi obiettivi principali quando sei sul palco è conquistare la standing ovation del tuo pubblico. Con il mio metodo ti offro il mio punto di vista per raggiungere questo obiettivo e appassionarti al processo per raggiungerlo, vero pilastro della nostra soddisfazione. È estremamente raro raggiungere la soddisfazione personale e avere un impatto rilevante sulle persone del nostro mondo, senza investire tempo, cura e attenzione nel processo che crea tutto ciò. Non mi piace il processo fatto solo di sforzo e sofferenza per poi “forse” ottenere il premio; così come non concordo con chi vuole il tutto e subito senza alcun impegno. La Rockstar vuole entrambe le componenti contemporaneamente: si vuole divertire mentre crea il processo per arrivare alla standing ovation. Per questo motivo capirai come vivere la sala prove (dove ti formi), il backstage (dove entri in stato emotivo funzionale) e imparerai a usare il mixer, con cui mixare gli strumenti dell’attitudine e ottenere il sound più funzionale a ogni palco.

Pubblico, palco, backstage, sala prove e 16 strumenti: tutti gli elementi fondamentali del processo, riuniti in un metodo di crescita professionale e personale per ottenere successo aziendale e personale.

---

# **Parte Prima – Lato A**

## **Palco e Rockstar**





---

# Su e giù dal palco

Quante altre competenze pensi tu debba imparare per raggiungere la soddisfazione? Quanti altri percorsi di crescita sono necessari per convincerti che possiedi già molti strumenti utili? Quanti altri libri sono necessari per far scattare in te l'ambizione a fare il primo passo, poi un altro, e poi un altro ancora?

Potrebbero averti fatto credere che per sentirti all'altezza di una sfida o di un confronto, siano necessarie nuove competenze, nuovi corsi, nuovi strumenti.

Potrebbero aver insinuato dentro di te l'insensata ricerca della perfezione da cui deriva quel senso di inadeguatezza per cui ogni volta ti manca qualcosa. Le trappole del confronto e della gara potrebbero aver fatto breccia dentro le fragili sicurezze che hai costruito con tanta fatica. In fin dei conti tutti intorno a te accumulano oggetti e follower e questa smania va di pari passo con l'accumulo delle mancanze: se conosci l'inglese ti manca lo spagnolo, se sai usare Excel ti manca Photoshop, se hai la laurea ti manca il master, se hai 48 anni ne dovresti avere 28, se ne hai 28 hai poca esperienza, se hai tutto hai troppo e se hai poco non meriti attenzione.

Le neuroscienze applicate all'e-commerce ti fanno cliccare sull'invito al nuovo webinar grazie al quale imparerai come fissare meglio i tuoi obiettivi, gestire meglio il tuo tempo, e convincere gli altri a comprare i tuoi prodotti in 3 semplici mosse. La pressione dei social media ti porta alla ricerca dell'originalità a ogni costo, a reinventare ogni volta la ruota e misurarti con persone e mercati che fino a 5 minuti prima non conoscevi nemmeno.

L'intelligenza artificiale parla e scrive per conto tuo, le nuove funzioni tecnologiche ti spingono verso territori dove il tuo senso di inadeguatezza ti fa aprire il portafogli e dove le tue funzioni cognitive sembrano come quelle di un neanderthal alla vista del primo fuoco.

L'ossessione della mancanza, la patologia FOMO<sup>1</sup> e la fretta di apparire migliore, ti fanno perdere di vista i tuoi valori, ti fanno dubitare dei tuoi principi e addormentano i tuoi sensi e le tue abilità. E cosa ancora più devastante, tutto ciò accade nel momento in cui devi dare il meglio di te, quando sei sul palco più importante, quello della tua vita.

Questi sono solo alcuni dei motivi per cui la domanda di crescita personale è esplosa negli ultimi anni: sempre più persone sentono la necessità di migliorare, sempre più persone avvertono la necessità di riempire lacune, sempre più persone hanno l'urgenza di imparare qualcosa che non sanno per primeggiare e vincere. Questo è normale per un essere umano perché la spinta alla crescita e al miglioramento manda avanti la nostra specie. E non ci sarebbe nulla di male se alla base ci fosse una sana pulsione. Ma purtroppo non è così, il punto è un altro

È vero che ti manca qualcosa? Certo che sì. Uno dei più grandi filosofi di tutti i tempi, Socrate, ci ha donato il motto "so di non sapere", che è alla base dell'apprendimento: la nostra ignoranza è essa stessa necessaria per alimentare il desiderio di conoscenza. Quindi più acquisiamo nozioni, più ci rendiamo conto di quanto sia vasto il mondo che non conosciamo. Io stesso colleziono corsi e libri, a volte in modo compulsivo, più leggo e mi formo più vorrei farlo. Leggo molti libri, partecipo a diversi corsi di formazione e nonostante questo non mi basta mai. Quindi, ti capisco benissimo quanto tu, come me, ritieni la conoscenza doverosa per colmare qualche lacuna o migliorare qualche competenza.

Torno però alla domanda di prima: è vero che ti manca qualcosa? Certo che sì, lo ribadisco.

Voglio però porti questa domanda da un altro punto di vista: metteresti la mano sul fuoco se ti chiedessi di dimostrare che in ogni contesto, con ogni persona e per ogni problema, metti in campo tutto quello che sai, al meglio di come lo sai? E ancora, scommetteresti tutto quello che hai se ti chiedessi di dimostrare che in ogni situazione usi tutte le tue funzioni cognitive al meglio delle tue possibilità? Hai la certezza di performare sempre al meglio?

Se hai risposto sì a queste 3 domande ritengo che tu appartenga a una cerchia molto ristretta della popolazione mondiale che performa sempre al

<sup>1</sup> Acronimo che sta per Fear Of Missing Out, cioè la paura di perdersi un evento o sentirsi tagliati fuori da una situazione.

meglio delle proprie possibilità e rasenta la perfezione, chimera che produce danni irreparabili.

Se hai risposto sì, ti auguro di non essere sotto l'effetto Dunning-Kruger<sup>2</sup>, distorsione cognitiva, dal nome degli scienziati David Dunning e Justin Kruger, secondo la quale persone poco esperte sovrastimano le proprie competenze e si ritengono ingiustamente esperte. Purtroppo questa distorsione cognitiva oggi è sempre più diffusa: nel web spopolano pseudo-esperti in qualche disciplina, i quali si spacciano per insegnanti per il semplice fatto di aver seguito un corso di 1 settimana. Dall'alto (*sic*) della loro esperienza, creano un percorso automatico online, con un webinar gratuito iniziale che gli serve per ottenere la tua email, webinar in cui non ti spiegano nulla ma ti promettono che se entro 24 minuti e 12 secondi gli paghi 99 € scontati invece di 1.997 € diventerai ricco in 21 giorni. Sia che tu lo faccia o no, entri nella loro lista di marketing automation e ti bombardano di pubblicità su altri corsi o libri o acquisti di cryptovalute e altre diavolerie.

A me non piace questo approccio, questo marketing e questi super uomini che sanno tutto, che hanno tutto, che vogliono tutto.

Se invece alle domande di prima hai risposto no, beh allora benvenuto tra noi comuni mortali.

Potrebbe forse essere che tu, come me, caschi ogni tanto nella “sindrome dell'impostore”<sup>3</sup>, opposta al Dunning-Kruger, definita così dalle psicologhe Pauline Clance e Suzanne Imes, secondo le quali non ti ritieni all'altezza del tuo successo o in generale all'altezza di un compito pur avendone le capacità. In altri termini sottostimi la tua preparazione e le tue conoscenze.

La verità è che tu, come me, in qualcosa sei ok e in qualcosa no. È normale così ed è normale che col passare del tempo questa situazione cambi, perché cambia il contesto, cambiano i concorrenti e cambia il mercato nel quale competi, cambiano le persone con cui interagisci, cambiano i tuoi obiettivi e le tue aspettative.

Il punto, quindi, non è se sia vero o falso il tuo senso di inadeguatezza rispetto al mondo che ti circonda, da cui nasce la tua necessità di cresce-

<sup>2</sup> Justin Kruger, David Dunning, “Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One’s Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 77, n. 6, 1999, pp. 1121-1134. E ancora David Dunning, Kerri Johnson, Joyce Ehrlinger and Justin Kruger, “Why people fail to recognize their own incompetence”, *Current Directions in Psychological Science*, vol. 12, n. 3, 2003, pp. 83-87.

<sup>3</sup> Pauline Rose Clance e Suzanne A. Imes, “The imposter phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention (PDF)”, *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, vol. 15, n. 3, 1978, pp. 241-247.

re. Il solo fatto di pensarlo lo rende reale per te. La tua realtà, creata dalla tua percezione, ti porta a sentire un bisogno e cercare di soddisfarlo il prima possibile. Quando provi un senso di inadeguatezza rispetto a un certo annuncio di lavoro, la prima cosa che pensi è quale libro o corso possa compensare quella mancanza. Lo comprendo, funzioniamo così: il nostro cervello non si chiede se è reale o meno, lo pensa dunque è reale. Come sosteneva la filosofa Simone Weil: “L’immaginazione e la fantasia costituiscono più di tre quarti della nostra vita reale”.

Quindi il tuo cervello inizia a elaborare un piano per trovare la strada più corta e meno dispendiosa per farti soffrire il meno possibile, darti una ricompensa e tenerti in vita. Durante la vita impari un mucchio di cose, cogli opportunità e risolvi problemi. Strada facendo senti la necessità di crescere per risolvere un senso di inadeguatezza rispetto al mondo che ti circonda, così in un loop infinito, e con buona probabilità non scommetteresti 1 centesimo sull’applicazione perfetta e costante di tutto ciò che sai.

Il fatto è che è impossibile essere perfetti, sapere tutto, e applicare tutto. Credo sia bello, oltre che doveroso, imparare cose nuove ed essere mossi dalla volontà di migliorarsi. E credo sia necessario imparare a esprimere tutto il proprio potenziale inespresso.

La cosa estremamente affascinante è che noi siamo la somma di imperfezioni e fragilità, siamo la somma di sogni e desideri, siamo la somma di competenze e carattere. È qui il punto: non è la perfezione la bussola, ma la tensione proattiva al miglioramento della nostra autenticità caratteriale. Concentrarsi solo sulle competenze, tralasciando il carattere, comporta una serie di problemi.

Prima di tutto le competenze senza carattere le applichi con minore qualità, inoltre gli altri ti apprezzano per la somma delle due componenti, competenze e carattere insieme, e non solo se sei cintura nera 9° dan in qualcosa.

Torneresti a cena con una persona che per tutta la serata ti ha ubriacato raccontandoti nel dettaglio tutto l’ultimo corso che ha fatto? Io no. Una persona ipercompetente ma con un carattere pessimo, è tendenzialmente ingestibile.

Questo libro si concentra sul carattere insieme alle competenze, si concentra sull’attitudine e sull’accettazione delle proprie imperfezioni e fragilità, fregandosene della corsa alla perfezione, della fretta e del primato a tutti i costi.

Lo scopo del mio metodo è ben preciso: aiutarti ad allenare e potenziare la tua *rockitudine* per fare la differenza in positivo nella tua vita e in quella delle persone a cui tieni, nonostante le tue imperfezioni che ti rendono una persona sexy e affascinante, come le Rockstar, che sono tutto tran-

ne che perfette. Il metodo è la spinta a usare l'energia che hai dentro, in modo consapevole e funzionale: capire come generarla, aiutarti a diffonderla nelle altre persone per migliorare il mondo e farti aiutare a ricaricarla quando è necessario. La "rockitudine" è la tua attitudine carismatica, tra le più potenti forme di energia umana. Lo spirito proattivo, allenato a salire sul palco della vita per fare la differenza in positivo per te e per le persone del tuo mondo.

Tu e io occupiamo un posto nel mondo e possiamo fare in modo di lasciarlo migliore di come l'abbiamo trovato. Siamo abili e competenti, contrariamente a come vorrebbero farci credere Mark Zukemberg, Elon Musk e altri come loro.

Io e te possiamo donare una parte della nostra rockitudine agli altri, per aiutarli a superare le loro sfide e, in modo egoistico, possiamo fare in modo che gli altri aiutino noi a superare le nostre sfide. L'ambizione è proprio qui: coniugare l'altruismo e l'egoismo. Se stanno bene solo gli altri non va bene. Se stiamo bene noi con chi andiamo ai concerti? Dobbiamo stare bene tutti, noi e gli altri, con le nostre mancanze, con le nostre sofferenze e con tutte le sbavature caratteriali che ci rendono reali e umani.

Desidero svelarti ciò che ho compreso nel corso della mia vita e della mia trentennale esperienza di manager e imprenditore: il motore di ogni azione risiede nella nostra umanità, nella nostra capacità di emozionarci, di motivarci quando dobbiamo salvare il buono dal cattivo, di trovare la volontà di affrontare e superare le sfide della nostra vita.

La nostra esistenza è piena di problemi e di piani non riusciti. Come ha detto un giorno John Lennon "la vita è quello che ti succede mentre sei occupato a fare altri progetti". È proprio così e purtroppo non basta dire che le cose andranno bene, non serve essere ottimisti a prescindere, anzi. Piuttosto, è una generosa dose di realismo a salvarti, è avere i piani alternativi oltre a quello principale su cui puntare, è dotarti di pazienza e consapevole accettazione per superare i momenti di sfiga che subirai e farti apprezzarti i fugaci momenti di culo.

L'umanità è alla base della nostra capacità di agire. È il nostro carattere a fare davvero la differenza, a parità di competenze. È la nostra attitudine a farci fare quel pezzo in più quando gli altri si fermano per la stanchezza o gli alibi. È la nostra imperfezione che ci rende unici e diversi.

"*Be a Rockstar*" è l'esortazione ad avere il Coraggio di essere noi stessi, a liberare la Rockstar che c'è in noi e interagire con gli altri in modo autentico e coraggioso a beneficio di tutti. "*Be a Rockstar*" è la spinta a usare l'energia che hai dentro in modo consapevole e funzionale, capire come caricarla, aiutarti a diffonderla nelle altre persone e farti aiutare quando è necessario. È l'incitazione ad affrontare la vita con l'at-

titudine più funzionale possibile. È un incentivo all'apertura mentale, a essere consapevoli di quanto il nostro potenziale sia importante nella nostra vita, a comprendere che quello che sappiamo e abbiamo, comprese le imperfezioni e le fragilità, è più che sufficiente a rendere la nostra vita un grande show.

Senza l'attitudine necessaria, espressa nel momento giusto, non riuscirai a fare leva su quello che sai e che hai per raggiungere la tua soddisfazione. Per toccare le corde giuste, utilizzo l'analogia tra il rock e la crescita personale e professionale. Uso anche molto il potere della metafora: per questo identifico la figura della Rockstar come la persona in grado di capitalizzare ogni competenza nel momento giusto, per ottenere l'attenzione e la fiducia delle altre persone e conquistare la standing ovation.

Ho creato il metodo "ROCKSTAR", composto da 16 strumenti: quando li suoni diffondi la tua attitudine da Rockstar. Applicando questo metodo di crescita professionale e personale puoi allenare la tua attitudine da Rockstar per fare della tua vita un grande show.

Di professione faccio anche il formatore, in particolare di soft skill per la vendita, il marketing e la crescita, quindi sono assolutamente a favore dell'apprendimento costante. Nonostante questo, da molto tempo ho maturato l'idea che il più delle volte ciò che le persone hanno imparato sia più che sufficiente a costruire la propria soddisfazione lavorativa e personale.

Il mio scopo è mostrarti un nuovo punto di vista. La faccenda, per come la penso io, è che troppe persone sprecano la miniera di conoscenza che hanno acquisito e molto del carattere che potrebbero esprimere, semplicemente perché non hanno chiaro il concetto di palco. Non hanno chiara la differenza tra performare nel momento giusto oppure no, e che questo faccia tutta la differenza del mondo.

"Dopo" che hai deciso di comportarti in quel modo invece di quell'altro.

"Dopo" che hai deciso di puntare su quell'obiettivo invece di quell'altro.

"Dopo" che hai deciso di stare sul divano invece di allenarti.

"Dopo" che hai preferito quell'ufficio per l'incontro invece del ristorante.

"Dopo" che hai scelto di vestirti in un modo piuttosto che in un altro.

"Dopo" che hai studiato quel concorrente invece di quell'altro.

"Dopo" che hai scelto di far da te invece che affidarti alla squadra.

"Dopo" che hai deciso di parlare invece di ascoltare.

"Dopo" che hai usato tutte le tue risorse invece di lasciarne un po' per dopo.

"Dopo" che ti sei vergognato delle tue imperfezioni che invece sono unicità.

**Dopo è un momento diverso da prima e da durante.**

**Dopo è già andato, non lo cambi più.**

Prima che le cose accadano hai ancora la possibilità di fare qualcosa.

Durante un evento sei ancora in grado di modificare le tue decisioni. Dopo che sei sceso dal palco quel che è stato è stato. Prima puoi fare molto, durante puoi fare molto, dopo puoi fare quasi zero. A parità di funzioni cognitive e fisiche, nel momento in cui interagisci col pubblico hai il picco di probabilità di far colpo su di lui, non dopo.

Il palco è il luogo in cui accade la magia: prima ti alleni, poi la metti in scena, infine raccogli il frutto del tuo lavoro. Ecco perché la Rockstar, ecco perché il palco. In ogni accadimento che vivi, in ogni interazione con il mondo esterno e con le altre persone, puoi e devi fare una scelta: essere la versione depotenziata e di te, zavorrata dalla tua presunta imperfezione, oppure essere la migliore versione di te, amplificata dalla tua *rockitudine*.

A parità di competenze e abilità, puoi e devi esprimerti come se fossi sul palco del concerto più importante del tuo tour. Conta come leggi il contesto e come interagisci con le altre persone, con quali mix biochimico decidi di approcciare questi pezzi di vita, come sentirti e chi scegli di essere.

Nel pubblico, a osservare il tuo show, ci sono i critici che dopo il tuo concerto scriveranno di te, indipendentemente dalla tua volontà: che ti piaccia o no ciò che scriveranno sarà la sintesi della loro percezione di ciò che hanno visto sul palco, di quali vestiti indossavi, della tua postura, delle parole, del ritmo, della tua attitudine e della tua umanità; purtroppo per te non scriveranno degli anni di lavoro che ti ci sono voluti per affrontare quel momento, dei libri letti e dei corsi svolti, del tuo titolo di studio, del tuo stipendio, dei tuoi benefit, dei tuoi follower e di quanto siano buone le tue intenzioni.

L'idea di fondo di questo libro è farti conoscere le leve per sviluppare l'attitudine della Rockstar, e a breve scoprirai nel dettaglio il suo profilo.

Il seme di questo libro l'ho piantato quando ho scritto il precedente, *Il rock in azienda*. Quel seme mi ha portato a raccontare le storie di Rockstar e rock band a imprenditori e manager che per definizione devono affrontare molte sfide, ogni giorno. Dietro quei ruoli aziendali ci sono persone, è bene ricordarlo sempre; parlando con quelle persone ho capito che al di là delle loro competenze, del loro stipendio o di altri elementi riconducibili alla loro carriera, quelle persone compiono atti eroici ogni santo giorno. Quell'eroicità normale che ci rende attraenti, non quel tipo di eroicità eccezionale da film di Hollywood. Per atto eroico non intendo salvare 1.000 persone da un grattacielo in fiamme, oppure deviare la traiettoria di un asteroide che sta per schiantarsi sulla terra ponendo fine alla nostra specie. L'eccezionalità non fa parte del mio metodo, perché sarebbe una sfida troppo improba raggiungere l'eccezionalità per ciascuno di noi. L'eroicità alla quale mi riferisco è quella che possiamo riconoscere nella vita di ogni per-

sona che ci circonda, ogni persona normale. Mi riferisco all'atto eroico di un imprenditore che apre la sua azienda e offre lavoro ad altre persone, nonostante la burocrazia e il cuneo fiscale alle stelle. L'atto eroico al quale mi riferisco è quello di una mamma che lavora in mezzo a mille diseguaglianze, si prende cura del proprio lavoro e anche della propria famiglia.

È un atto eroico quello di un amico che ti ascolta e ti supporta, quello di un genitore verso i propri figli quando si sbatte in quattro per assicurare loro un futuro, per incitarli e per ispirarli. Tutte queste persone, a modo loro, sono delle Rockstar, sono degli eroi. Gli "eroi normali", quella normalità di cui io sono follemente innamorato. La normalità fatta di sbavature, ripensamenti e sbagli. Queste persone sono eroi per una persona in particolare, o in un momento in particolare, o per un'azione in particolare. Lo incise su vinile il mitico David Bowie nel 1977 quando donò al mondo Heroes: "*We can be heroes, just for one day*".

Io credo che i veri atti eroici siano proprio quelli fatti con spirito di normalità. Non è necessario cantare in un microfono davanti a centomila persone per essere una Rockstar ed è su questo principio che noi dobbiamo prendere possesso del nostro destino, dobbiamo costruire un futuro degno di essere vissuto, dobbiamo farci ricordare come una Rockstar da qualcuno, molti o pochi che siano poco importa, dobbiamo diffondere nel mondo idee meritevoli di essere ricordate e soprattutto tanta umanità.

*Be a Rockstar* è l'invito a prendere consapevolezza di essere degli eroi normali e che abbiamo a che fare, ogni giorno, con altri eroi normali.

Lo scopo ultimo, più profondo, di questo libro è contribuire alla costruzione di una interazione tra persone fondata sul principio *H2H, Heroes to Heroes*.

Nel libro traccio il profilo della Rockstar per come la intendo io e ti trasporto in un luogo magico dove accadono cose meravigliose, il Palco.

Ti invito a farti coinvolgere esattamente come fai quando vai a un concerto, ne uscirai con maggiore ricchezza.



---

# A chi è rivolto questo libro

Questo libro è rivolto a chi sbaglia, a chi è imperfetto, a chi vive. A chi vuole fare ogni cosa al massimo della propria potenzialità nonostante tutto.

A chi ha capito di avere a propria disposizione il più grande processo neurologico e biologico esistente sul pianeta terra e ha deciso di fare due cose:

1. conoscere il suo funzionamento;
2. pensare e agire in modo da sfruttarne pro e contro per costruire processi funzionali per la propria soddisfazione.

Questo libro è rivolto a chi ha raggiunto l'età utile per pensare con la propria testa e si trova ad affrontare sfide via via più complesse, nella vita personale e in quella professionale. A chi sa che esistono fortuna e sfortuna e vuole farsi trovare pronto all'appuntamento con loro.

A chi non si accontenta della strada facile per una fatua ricompensa immediata, ma che conta le risorse di cui dispone e con quelle affronta il viaggio del miglioramento.

A chi è interessato a interagire con le altre persone nella modalità Heroes to Heroes, marchio di fabbrica di questo metodo di crescita professionale e personale.

Questo libro è rivolto a chi investe sulla propria crescita personale e professionale.

**A chi si rimbocca le maniche e lavora per migliorarsi,  
non si accontenta e accetta la complessità e l'imperfezione,  
con pazienza, costanza e senza scorciatoie e fretta.**

Questo è un libro dedicato alle aspiranti Rockstar, a quelle che lo erano ma ora hanno smarrito il palco e il contatto col proprio pubblico e desiderano ritrovarlo, a quelle che vivono con questo approccio e vogliono migliorarlo.

---

# Heroes to Heroes

Durante una lunga trasferta di lavoro, anni fa, ho avuto il privilegio di approfondire la conoscenza di un collega col quale fino a quel momento avevo semplicemente scambiato quattro chiacchiere in ufficio. Eravamo seduti di fianco durante un volo transoceanico e per i successivi 12 giorni avremmo condiviso la camera d'hotel in occasione di una fiera internazionale.

La prima volta che l'ho visto in ufficio mi sono fatto un'idea su di lui, esattamente come avviene a tutti gli essere umani quando interagiscono con altre persone, si fanno una prima idea, basata soprattutto su stereotipi derivanti dalla cultura e delle esperienze passate. L'idea che mi sono fatto del mio collega è stata poi confermata durante la prima riunione in cui siamo stati chiamati a gestire un problema, io al marketing e lui alla produzione.

Per me era un saputello saccente, abbastanza supponente e non troppo velatamente subdolo. Insomma, una persona su cui non fare affidamento. Quando ho saputo che avrei passato 2 settimane di tempo insieme a lui, la mia prima reazione è stata scioccante, una scocciatura infinita e ho pensato che entro un paio di giorni avremmo litigato.

I fatti mi hanno dimostrato il contrario.

Durante il volo di andata mi hanno colpito la sua gentilezza e la sua capacità di capire quando avevo voglia di parlare e quando invece volevo farmi gli affari miei. Confesso che il mio atteggiamento fosse prevenuto, quindi non avevo intenzione di aprirmi nei suoi confronti.

Un articolo del magazine distribuito a bordo gli ha dato l'occasione di parlarmi dei suoi genitori e di come aveva sofferto per la morte della madre, a causa di un tumore. Col padre non aveva un buon rapporto; gli anni di università e i primi lavori per lui furono duri e di riscatto. Mi ha confessato di aver fatto molte sedute dallo psicologo e che il suo carattere è diventato nel tempo molto meno spigoloso, nonostante stesse combattendo contro molti demoni per riuscire a stare a galla, divertirsi e avere relazioni affettuose con qualcuno.

Se all'inizio sono rimasto abbastanza colpito da questi slanci di sincerità di un collega praticamente sconosciuto (e che mi stava abbastanza antipatico), dopo un po' ho capito che aveva solo bisogno di tempo e di attenzione per dimostrare il suo vero carattere. Stava imparando ad aprirsi e quel viaggio rappresentava per lui un'occasione quasi unica, rispetto all'ufficio dove i ritmi non consentivano grandi chiacchierate.

In sostanza il suo atteggiamento, che io leggevo come saccenza e presunzione, era un'autodifesa verso le avversità della vita. Al secondo giorno in camera insieme passavamo più tempo a ridere che altro. Ho ricambiato le confidenze, parlandogli dei miei demoni.

E chi non ne ha...

È stata la prima persona, e ce ne sarebbero state altre in futuro, con cui ho sperimentato l'effetto singolare secondo il quale ti riesce più facile parlare dei fatti tuoi, anche quelli più intimi, con una persona semi-sconosciuta, piuttosto che con una persona che ti conosce profondamente. Ti scompare la vergogna.

La trasferta è andata alla grande, la convivenza in camera anche, il bagno non fu un problema (per fortuna) e il ritorno in ufficio ha sancito una collaborazione serena e divertente. Non posso dire che siamo diventati amici: io ho cambiato lavoro e ho perso le sue tracce.

Questa storia mi ha insegnato quello che avrei dovuto imparare molto prima, già sulla mia pelle: ogni persona combatte ogni giorno contro i propri demoni, che possono essere fisici, relazionali o di ogni altro tipo. Ogni persona conduce la propria vita cercando di dimostrare agli altri un'apparente normalità, mettendo una velina sopra una base fragile, quando invece nel silenzio dei propri pensieri affronta il buio. Ogni persona affronta il proprio percorso con uno spirito di eroicità che da fuori è impossibile comprendere.

Rileggendo a posteriori la mia prima lettura sul carattere del mio collega, posso dire che si trattava di un *errore fondamentale di attribuzione*, un bias cognitivo secondo il quale tendiamo a credere che quello che le persone fanno rispecchi ciò che sono e che il contesto non conti. Lui si comportava in un modo e io gli attribuivo un carattere schifoso, ignorando le cause e il contesto.

I bias cognitivi che inondano il nostro cervello sono moltissimi, centinaia, ci caschiamo tutti, tutti i giorni, più volte, senza accorgerci di nulla. Per te è importante conoscerli e imparare a disinnescarli, perché creano la tua realtà e ti rendono meno efficace, meno efficiente e, a volte, una facile preda di furbastri manipolatori. Non approfondisco il tema dei bias cognitivi perché non è oggetto di questo libro.

Ho coniato l'acronimo "H2H – Heroes to Heroes" per indicare il rapporto al quale ambisco ogni volta che interagisco con altre persone. Parto dal presupposto che ogni persona che incontro sia un eroe normale, secondo la descrizione che ho dato prima. Burocrazia, i conti che non tornano mai, malattia, morte delle persone a cui vogliamo bene, sfortuna, tasse, imbecilli per strada e potrei continuare. Siamo degli eroi nella normalità della nostra vita, perché in tutto questo mettiamo su famiglia, ci innamoriamo, affidiamo il nostro destino a persone che riteniamo brave, apriamo aziende, lanciamo progetti, insegniamo agli altri ad avere fiducia di noi e facciamo lo stesso nei loro confronti.

Siamo degli eroi che attraversano una vita molto complessa e penso sia giusto che tra noi, tra persone, ci si comporti tra eroi. Tu non conosci la battaglia che sta combattendo una persona, quindi portale rispetto. Fino a quando non hai ragionevoli motivi per mandarla a quel paese, una persona è meritevole di tutta la tua considerazione. Da Eroe a Eroe.

**Nella normalità delle nostre vite complesse,  
noi siamo degli eroi.**

L'approccio H2H ti conviene, per 2 motivi.

Prima di tutto perché ti valorizzi e poi perché quando tratti gli altri da eroi sarai tra i pochi a farlo e per questo ti distinguerai ai loro occhi, ottenendo il tuo riconoscimento. Questo meccanismo è alla base del comportamento umano: siccome ogni persona è egocentrica, se tratti gli altri con rispetto e da eroi, la loro autostima aumenterà e ti riconosceranno questo merito; grazie a questo, conquisterai con più facilità la loro fiducia, primo step per ingaggiare il cervello delle altre persone e intrattenere con loro relazioni di valore.

**Un eroe crea altri eroi,  
un rocker crea altri rocker.**

Heroes to Heroes è un circolo virtuoso.

---

# Posto, momento e direzione giusta

Questo è il posto giusto dove essere, oggi. Questo è il momento giusto, oggi. Questa è la direzione giusta da prendere, oggi.

Posto, momento e direzione sono risultati importanti e li devi a te, alle tue competenze e al tuo carattere. Sono molto contento e orgoglioso di essere di fianco a te in questo percorso, è come essere un tuo compagno di viaggio, e questo per me è un onore. Ti parlo di scelte e di momenti per compierle. Ti parlo di emozioni, di cambiamenti e anche di sfide, quelle che ognuno di noi affronta tutti i giorni nel corso della propria esistenza.

Fortunatamente la crescita personale si sta sempre più distanziano dalla stucchevole narrazione secondo la quale tutto dipende da te: non è vero che tutto dipende da te, perché ci sono fattori che sfuggono al tuo controllo, come ad esempio le guerre, le pandemie, le politiche internazionali, gli attentati e via discorrendo. Inoltre ci sono fattori estranei alla tua influenza, che accadono perché devono accadere, punto e basta. Quindi, il punto vero è che tu devi fare tutto il possibile per costruire e allenare carattere e competenze, per saper stare su qualsiasi palco, nonostante tutto. È tua responsabilità il tipo di reazione che metti in atto di fronte alle cose che non dipendono da te, quali scelte fai, tenendo conto che anche non scegliere è una scelta.

Molto dipende dalla direzione che prendi.

**La direzione che mi piace è quella del realismo  
e della celebrazione di se stessi, imperfezioni comprese.**

Realismo perché non ti mostro ricette magiche, semplicemente perché non esistono, e non ti racconto di problemi risolti con la sola forza del pensiero, semplicemente perché non è possibile. Celebrazione di se stessi, imperfezioni comprese, perché appartieni a chi ha molto di cui essere orgoglioso: devi celebrare la tua libertà di pensiero, di poterti permettere il tempo da dedicare alla tua crescita, la tua volontà di metterti in discussione, la possibilità di poter studiare. Tutto questo deve generare in te orgoglio e al tempo stesso l'accettazione delle fisiologiche alternanze del tuo stato emotivo in costante disequilibrio tra soddisfazione e insoddisfazione. È questo disequilibrio che ha permesso a Bob Dylan, Leonard Cohen, Ian Curtis, Kurt Cobain, Jeff Beck, Bono, Freddie Mercury, David Bowie e tanti altri di scrivere e cantare di amori cercati e perduti, di terre inseguite, di anime tormentate e portare nei nostri cuori, e nelle nostre orecchie, capolavori che ancora oggi ci fanno ballare e piangere.

---

# Cosa troverai in questo libro

Il mio impegno è rivolto a condividere con te questi 3 argomenti:

1. un metodo concreto e innovativo per allenare e potenziare l'attitudine della Rockstar;
2. gli strumenti e le relative istruzioni d'uso, affinché tu possa affrontare i palchi della vita;
3. ispirazioni per affrontare problemi di natura lavorativa e personale, interpretate in chiave rock.

L'approccio che utilizzo parte sempre da evidenze scientifiche, e su questo sottolineo un punto di riflessione. Siamo nell'ambito delle soft skill, le cosiddette competenze trasversali. La complessità della materia, derivante a sua volta dall'estrema complessità del cervello, meriterebbe intere enciclopedie. Per rendere più agevole la lettura, siamo portati a trattare questi argomenti in modo quasi mai esaustivo; l'auspicio quindi, è che pur nella semplificazione l'argomento risulti comprensibile.

Sebbene la scienza negli ultimi 3 decenni abbia compiuto passi da gigante nella conoscenza del funzionamento del nostro cervello, sono ancora tante le cose che non conosciamo e non comprendiamo. Quindi, non me ne vogliano i colleghi che hanno una risposta pronta a tutto e sono certi al 100% delle loro affermazioni: qui non solo non ci sono ricette magiche, ma non ci sono nemmeno certezze.

**Fare l'attività A non equivale a ottenere l'output B,  
magari fosse così semplice.**