

PRESENTAZIONE

DI GIOVANNI RANA

È con piacere che ho accettato di fare una chiacchierata con Stefano di Benedetto per fornirgli qualche spunto per il suo libro.

Così in una calda mattinata di luglio ci siamo trovati a parlare della mia vita. Una vita fatta di successi e gratificazioni ma anche di momenti di difficoltà, nella vita privata come in quella professionale. Tutti, in ogni caso, mi hanno portato degli insegnamenti che, lungi dall'essere la ricetta ideale, mi auguro possano servire come spunti di riflessione, un punto di vista alternativo che sono lieto di mettere a disposizione di chi vorrà affiancarlo al proprio.

Buona lettura!

Giovanni Rana

INTRODUZIONE

Scrivendo la nuova edizione di questo libro, ho più volte pensato a un personaggio che potesse rappresentare al meglio il mio modello di comportamento vincente.

E più ci pensavo, più mi veniva in mente la stessa persona: **Giovanni Rana!** La scintilla in realtà scocca già nel giugno 2006 quando lo vedo dal vivo per la prima volta, in mezzo a tanta gente. Sono uno degli invitati alla presentazione del libro: “Pasta, amore e fantasia” scritto da Emauele Invernizzi, prorettore dell’Università IULM di Milano, che racconta in modo avvincente una storia di successo che insegna molto su come riuscire nella professione e nella vita. Protagonisti assoluti: Giovanni Rana con suo figlio Gian Luca e l’omonimo pastificio che da laboratorio artigianale è diventato un’impresa con più di 1000 persone presente in tutta Europa, negli USA e a breve anche in Cina.

“Se solo potessi incontrarlo personalmente, farci una chiacchierata, intervistarlo!” sognavo tra me e me.

Un giorno mi decido, telefono.

E il 9 luglio 2007, in una calda mattinata estiva, realizzo il mio desiderio: ore 9 circa, sono a San Giovanni Lupatoto, nel piazzale del Pastificio Rana. Arriviamo casualmente quasi insieme e ci incrociamo già lì, fuori.

“Buongiorno sig. Rana, sono Stefano Di Benedetto...avevamo un appuntamento stamattina...”

“Certo mi ricordo,” sorride con la sua espressione bonaria stringendomi la mano, “venga che prima ci beviamo un caffè!”. Non lo nascondo, un po’ sono emozionato...

Tutto il resto è una continua e avvincente conferma di come lo immaginavo: una grandissima persona, vera, simpatica e genuina. Che ti conquista

immediatamente e di cui senti di poterti fidare da subito. La sua storia di successo mi affascina sia dal punto di vista aziendale che da quello umano: mi riferisco alla sua incredibile capacità naturale di relazionarsi con successo con tutte le persone che a vari livelli entrano in contatto con lui. Iniziando da suo figlio Gian Luca, Amministratore Delegato del pastificio, che da tempo lo affianca, anche lui con un ruolo determinante in questa storia fatta di intuizioni, di passione e di successo.

È per me un vero onore poter arricchire questa nuova edizione anche con il contributo di Giovanni Rana, offerto con semplicità e ironia. “Pillole di pensieri”, dice egli stesso, “ricordi, impressioni e consigli derivanti da quel poco che ho imparato vivendo e ancor più lavorando”.

Molte delle riflessioni che ci siamo scambiati durante la nostra piacevole chiacchierata e che alimentano e caratterizzano questa edizione, sono contenute nel suo prezioso libro *La mia ricetta per la serenità* che ovviamente consiglio non solo di leggere, ma soprattutto di rileggere.

Quando ho deciso di scrivere questo libro, mi sono messo nei panni di un lettore interessato a imparare come trattare al meglio il suo prossimo e ho pensato che era indispensabile affiancare la trattazione teorica della materia con esempi concreti e pratici, che consentissero quasi di toccare con mano i comportamenti “vincenti”.

La soluzione migliore mi è sembrata quella di arricchire ogni tema affrontato con pensieri e interventi tratti dall’esperienza diretta di manager, dirigenti, esperti della gestione delle Risorse Umane e anche di “gente comune”.

Ho quindi visto molte persone e devo dire che in tutti gli incontri sono rimasto piacevolmente sorpreso dalla grande disponibilità concessa, dall’attiva partecipazione e dall’interesse che i miei interlocutori hanno dimostrato.

Durante le nostre conversazioni ho potuto raccogliere numerose idee, riflessioni, spunti, aneddoti e contributi che si sono rivelati molto spesso illuminanti e che i lettori troveranno all’interno del volume.

È quindi un vero piacere per me poter ringraziare pubblicamente queste persone, soprattutto per avermi offerto una delle loro risorse più preziose: il tempo.

Oltre al già citato Giovanni Rana, un personale e sentito **riconoscimento** è dovuto dunque alla cortesia e alla disponibilità di:

- Alessandra Croci (Banca Popolare di Milano - Formazione)
- Alessandra Pedrinelli (Berendsohn Italiana - Marketing e Vendite)

- Alessandro Boni (Equitalia Cerit - Personale e Affari Generali)
- Andrea Poggi (Banca CR Firenze - Gestione Risorse Umane)
- Anna Rita Di Gregorio (Agenzia delle Entrate Milano - Formazione)
- Anna Montanari (Banca Popolare di Lodi - Formazione)
- Armando Ferraiuolo (Banca Svizzera Italiana - Formazione)
- Domenico Basile (Unione Banche Svizzere - Formazione)
- Donato Losa (Cartemani - Presidente)
- Eraldo Colombo (Sfera Gruppo Enel - Formazione)
- Fabrizio Giulimondi (Ministero di Giustizia)
- Francesca Bacciarini Triaca (Credit Suisse - Formazione)
- Gabriella Indaco (Counselor e Orientatrice Professionale Prov. di Cesena)
- Giacomo Bonomi (Banca Intesa - Formazione Manageriale)
- Giancarlo Frangi (Banca CR Firenze - Formazione)
- Giorgia Scarselli (Banca Raiffeisen Lugano - Formazione)
- Luca Papa (Teambuilder - Presidente)
- Luigi Pagliuca (Collegio Ragionieri Commercialisti Milano e Lodi - Presidente)
- Manuela Menchicchi (Equitalia Cerit - Formazione e Sviluppo)
- Marco Mora (Credit Suisse - Risorse Umane)
- Massimiliano Maini (Fiat Group - Formazione)
- Massimo Lucherini (Rifle Jeans - Risorse Umane)
- Massimo Marengo (Monte dei Paschi di Siena - Risorse Umane)
- Matthias Neef (Bosch Rexroth - Vendite e Marketing)
- Michele Bozzola (DHL International - Risorse Umane)
- Paola Secchi (Fast & Fluid Management - Risorse Umane)
- Paolo Iannetti (Teambuilder - Dir. Commerciale)
- Paolo Pinna (IREF - Formaz. P.A. Reg. Lombardia; AIF - Assoc. Italiana Formatori)
- Raffaella Delcò (Banca del Gottardo - Formazione)
- Raffaella Ricci (Assoservizi - Formazione)
- Rosario Mascari (IBM - Formazione)
- Sara Lucini (Credit Suisse - Formazione)
- Sergio Luciano (Panorama Economy - Direttore)
- Stefania Ancillotti (Cassa di Risparmio di S. Miniato - Formazione e Sviluppo)
- Stefano Marra (ASIO-Associazione Svizzera Italiana d'Organizzazione e Management - Presidente)
- Tiziano Capelli (Credito Emiliano - Comunicazione e Formazione)
- Veronica Cozzi Merlo (Banca Raiffeisen Lugano - Formazione)

IN QUALE POSIZIONE LEGGERE QUESTO LIBRO...

Come inizio vi sembrerà un po' inconsueto, forse anche provocatorio, ma provate a seguire un consiglio disinteressato: per immergervi nella lettura scegliete una posizione comoda, piacevole, rilassante, che vi permetta facilmente di vagare con il pensiero. Mettetevi pure sdraiati a pancia in giù, con le gambe piegate in su, facendo dondolare i piedi con un ritmo rilassante, o più semplicemente sulla vostra poltrona preferita con la musica che amate come sottofondo...

L'importante è che abbiate un approccio poco formale, che risulti nello stesso tempo anche creativo e piacevole. Non abbiate quindi paura delle distrazioni: se vi capita di distrarvi, significa che quello che avete letto ha suscitato in voi una riflessione, un ricordo, un pensiero, una sensazione ed è giusto che li viviate a modo vostro, con calma.

Chi scrive non è uno scrittore professionista e sa che esistono già numerosi testi che trattano di argomenti come le tecniche di comunicazione e comportamentali; per questo il libro ha un taglio piuttosto particolare e inconsueto, che si propone di rendere la lettura più avvincente e le occasioni di riflessione piacevolmente frequenti.

- Per prima cosa mi è sembrato importante dare concretezza e praticità ai temi affrontati. Ho quindi sfruttato l'esperienza di centinaia di giornate di consulenza trascorse in azienda, di migliaia di ore passate in aula a formare i tantissimi allievi che ho incontrato in oltre quindici anni di attività.

Un aiuto notevole e decisivo l'ho avuto anche dalle numerose interviste svolte, per le quali ringrazio nuovamente tutte le persone già citate in precedenza. I contributi di vita vissuta, gli aneddoti citati e le riflessioni

riportate hanno la funzione di arricchire e insieme vivacizzare la lettura, rendendo più veri, concreti e curiosi argomenti che spesso sono trattati solamente dal punto di vista teorico.

- Oltre a questo approccio “pratico” ho cercato di dare al testo un’impostazione che facesse da **filo conduttore**, quasi da comune denominatore a tutto il libro, analizzando ogni aspetto del comportamento con un metodo che trovo particolarmente avvincente ed efficace, ossia quello delle **Carezze Psicologiche**, le quali comprendono tutte le manifestazioni di attenzione, di apprezzamento nonché i riconoscimenti che un essere umano può dare e ricevere sul lavoro o in famiglia.

Indipendentemente dalla vostra esperienza nel campo della Comunicazione Interpersonale, vi assicuro che scoprirete un modo nuovo e appassionante di risolvere i problemi più diversi legati al comportamento che incontrate quotidianamente.

In ogni momento, grazie alla Carezze Psicologiche (o Emotive), abbiamo infatti la possibilità di rendere felice o infelice qualcuno, di farlo sentire “OK” oppure “Non OK”, in sintesi di farcelo amico o nemico!

Ritengo che un comportamento vincente sia il risultato dell’unione di varie abilità, che vanno dal saper trattare con le persone al farsi benvolere con naturalezza e sincerità, dal saper sviluppare un comportamento assertivo al riuscire a far cambiare opinione al proprio interlocutore. Per ottenere questo risultato ci sono anche altre strategie e comportamenti, più o meno efficaci, adeguati anche al tipo di carattere di ciascuno, ma, dopo anni di esperienza e osservazioni, ritengo che il metodo delle Carezze Emotive sia il più efficace, redditizio e gratificante. Nel corso del libro analizzeremo dunque i vari atteggiamenti che possono portare all’adozione di un comportamento vincente, sempre nell’ottica delle Carezze Psicologiche.