



## **SPA MANAGER, BEAUTY MANAGER, due professioni leaderistiche.**

### **Ma chi è il LEADER? ECCO I SETTE PUNTI PER DIVENTARLO!**

*di Umberto Borellini*

La massima del leader (dall'inglese *to lead* = guidare) è quella di realizzare il risultato più gratificante per se stesso attraverso l'utile degli altri di cui si serve e che fa agire.

#### *1) Potenziale naturale che varia per specificazione e per intensità*

Il leader, per natura, nasce con un potenziale diverso dagli altri e può dare di più ed è capace di più. Per nascita c'è già un qualcosa di diverso, egli nasce con la tendenza ad essere un capo. Questo potenziale, però, lo deve specificare, evolvere e storicizzare. Il leader è colui che ha il coraggio di inventarsi diverso, guadagnando e realizzando il successo.

#### *2) Evoluzione tecnica razionale in sintonia con il potenziale naturale*

In altri termini deve evolvere l'"Io logico-storico" (quell'io che è a contatto con il mondo esterno) in sintonia con il proprio progetto interiore, perché se nasce con il potenziale di un grande musicista e si mette a fare il geometra, sbaglia strada. Bisogna, cioè, connettere la scuola, l'esperienza, la coerenza, il sacrificio, la formazione successiva in sincrono con il potenziale.

Ma il potenziale di natura non basta: deve studiare per imparare, tutti gli aspetti della propria professione. Ci si deve specializzare nel conoscere la tecnica, poi il potenziale di natura trova le coordinate per arrivare in eccellenza. Non è ammessa l'improvvisazione, ma solo il tirocinio secondo lo scopo che si vuole raggiungere con tanti sacrifici.

#### *3) L'ambizione*

L'ambizione è l'intenzionalità dell'atto, il vettore di quel quantico che il soggetto ha dentro di sé. **Per essere un manager di successo**, accanto al potenziale e alla tecnica, è fondamentale l'ambizione: solo ambizione, l'intelligenza è inutile. La volontà è allo stesso livello



dell'intelligenza, anzi arriva più in là chi ha maggiore volontà che non chi è intelligente. A volte colui che è intelligente non ha volontà e ambizione e non riesce.

La realizzazione dell'ambizione per l'imprenditrice non è egoismo stupido, non è violenza contro la società, non è usurpare la ricchezza degli altri. Dietro l'ambizione c'è una volontà del grande disegno della vita, c'è una provvidenza della natura. La natura attua questo gioco: fa realizzare il più ambizioso, intelligente, per dare pane, lavoro, successo a tanti altri che non sono capaci.

L'imprenditore è una funzione di natura, è una funzione di ricchezza per tutti.

Il leader ha una funzione sociale e, nel realizzare il suo successo, è utilità per il gruppo circostante. Questo è il gioco che la natura fa. Il leader, quindi, non deve vedersi mai come *manovratore*, o *accaparratore*, o *ladro* a scapito del sistema.

#### *4) Amore per il proprio lavoro*

**Il leader** deve amare l'oggetto che produce, gli deve piacere, lo deve vivere, lo deve sentire. Ognuno ha i suoi stili, ha i suoi modi, perché l'amore sull'oggetto che produce, sull'oggetto che vende, trasmetterà la sua semantica di successo negli altri: se il leader ama il suo prodotto, senz'altro lo vende. L'amore del leader per il suo prodotto è un'attrazione: il cliente che va a comprare da lei si sente partecipe di un leaderismo.

È importante che quello che presenta abbia la partecipazione spirituale del suo creatore, e questo fa fascino, mercato, soldi, successo. Il leader deve amare questa sua vocazione, deve amare ed evolvere questo potenziale, inoltre deve attuare continuamente la sua ambizione. Anche se è contraddetto dalle ideologie, dalla cultura dei mediocri, deve andare avanti, perché ha un mandato diverso, gli è stato dato di più e deve produrre di più.

#### *5) Conoscenza superiore e specifica sul suo settore*

Arrivata alla maturità di se stessa (trenta - quarant'anni), nella sua fetta di mercato, il leader deve avere la sua conoscenza più aggiornata e più curiosa sul suo lavoro. **L'estetista**, ad esempio deve conoscere perfettamente i suoi "ferri del mestiere" e chiaramente anche la fisiologia e la biochimica cutanea. **Ecco l'importanza del continuo aggiornamento!**



#### 6) *Trascendenza solitaria all'utilitarismo funzionale*

Trascendenza solitaria all'utilitarismo funzionale significa stare in una situazione senza morirci dentro. Non si può essere un oggetto intrinseco all'azienda, intrinseco al personale, a tutto ciò che è intorno: mentre si è dentro l'azienda la mente vede al di sopra e controlla. Un operatore economico, per se stesso, deve stare fuori dal gioco familiare, sessuale, erotico, fuori dagli investimenti sulle problematiche (quell'amante, quella moglie, quella figlia).

Il denaro in sé ha un'etica trascendente, è una perfezione matematica.

Il denaro è una logica completamente diversa dalle pastoie dei nostri sentimentalismi, dei nostri stereotipi sociali, dei nostri istinti. Il leader deve essere libero da tutte le cose che gli stanno intorno: deve essere un finto adattato. Deve essere fuori dall'intimo di sé.

La trascendenza solitaria all'utilitarismo funzionale è stata sempre dalla parte in cui l'intelligenza funziona di più, finalizzata al più essere per essere di più. Anche se gli altri non lo capiscono, la famiglia non lo approva, gli amici se ne vanno, il leader deve avere il coraggio di essere solo. L'importante è che abbia la certezza su quello che sta facendo. Deve fondarsi sull'utilità che è nel suo progetto.

Il prezzo del leaderismo è essere capace di questa trascendenza. In qualsiasi momento, in qualsiasi analisi, qualunque impatto, la sua mente deve essere libera per vedere oltre.

Quando il leader è intasato da relazioni improprie al suo utilitarismo funzionale e alla sua crescita, viene oggettificato e impressionato dalle opinioni, **quindi non è in grado di vedere in modo oggettivo la via di uscita al successo.**

Dall'analisi fatta su tutti gli uomini riusciti (in politica, in economia, etc.) si rileva che, oltre al potenziale naturale, avevano tutti la trascendenza solitaria all'utilitarismo funzionale.

Bisogna salvaguardare questa trascendenza del leader operatore di economia. Molti hanno cominciato dal niente. Però, poi, perché perdono? Se hanno cominciato dal niente, hanno realizzato una fortuna e poi l'hanno persa, dov'è stato l'errore? Non è stato nelle difficoltà, perché le avevano già superate quando non avevano niente. Tutto è dipeso dalla perdita della trascendenza solitaria all'utilitarismo funzionale, dalla smentita di quella solitaria capacità leaderistica di se stessi. Hanno fatto confusione: hanno messo al primo posto "quell'affetto", "quell'odio", poi hanno preteso di andare a vincere in campo economico.



### *7) Razionalità sull'intuizione*

L'intuizione è un flash di intelligenza che consente al leader di vedere dove sta l'affare. Razionalità significa sapere praticamente cosa il leader deve fare: se parlare con quella persona per trovare l'informazione giusta, se deve farsi conoscere come muoversi tatticamente con quella banca etc. L'intuizione, organizzata in razionalità storica costante, determina inevitabilmente il successo. **Il leader, messo nel contesto, immediatamente fiuta dove si trova la soluzione.**

Quando in azienda ci sono grandi problemi, la cosa migliore è aiutare il leader, perché indicherà immediatamente dove sta la soluzione. L'intuizione fa parte dell'anima del leader, però bisogna saperla distinguere dall'ossessione, dalla convinzione, dal complesso.