

Max De Vergori

Rapporto di analisi #001

# ELON MUSK: ANALISI COMPORAMENTALE

L'analisi dei modelli comportamentali, di business e di leadership dell'uomo che ha anticipato il futuro

## ESTRATTO GRATUITO



SERIE PROFILING

## MODELLI DI SUCCESSO

[www.modellidisuccesso.com](http://www.modellidisuccesso.com)

MADE WITH ♥ BY

Max De Vergori

# **ELON MUSK:** ANALISI COMPORTAMENTALE

L'analisi dei modelli comportamentali, di business e di leadership  
dell'uomo che ha anticipato il futuro.

***ESTRATTO GRATUITO***



**SERIE PROFILING**

**MODELLI DI SUCCESSO**

[www.modellidisuccesso.com](http://www.modellidisuccesso.com)

Copyright © 2020 Massimiliano De Vergori e Modelli di Successo

**www.modellidisuccesso.com**

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge.

Nessuna parte di questo prodotto può essere riprodotta. È altresì vietato trasmettere ad altri il presente prodotto, sia in formato cartaceo sia elettronico, sia gratuitamente sia dietro corrispettivo in denaro, senza esplicita autorizzazione da parte dell'Autore.

Le informazioni contenute in questo prodotto sono da considerarsi come semplici opinioni personali, rivestono carattere esclusivamente divulgativo e informativo e non devono in alcun modo intendersi come sostitutivi di pareri medici e/o professionali. In nessun caso la redazione, il suo staff, o l'autore potranno essere ritenuti responsabili di eventuali danni sia diretti che indiretti o dei problemi causati dall'utilizzo delle summenzionate informazioni o consigli e dalle eventuali e relative azioni compiute. Usando questo prodotto l'utente accetta in pieno di essere il solo responsabile delle sue azioni.

Tutto il materiale contenuto in questo documento, salvo ove diversamente specificato, è frutto del lavoro creativo di Massimiliano De Vergori.

Gli eventuali marchi presenti e citati nel documento appartengono ai rispettivi proprietari.

# INDICE

Aggiornamenti	xiii
Chi sono e il progetto di ricerca sui Modelli di Successo	xiv
Come usare questo testo/report	xvi
Introduzione	xvii
Quel tizio di nome Elon	xvii
Premessa all'analisi comportamentale di Elon Musk (profiling)	xviii
<b>I MODELLI COMPORTAMENTALI DI ELON MUSK</b>	<b>1</b>
<b>CATEGORIA 1: APPRENDIMENTO E VALORE DELLA PREPARAZIONE</b>	<b>2</b>
Modello comportamentale 1: passione per la lettura e dipendenza da informazioni	2
Modello comportamentale 2: valore della preparazione (generica e tecnica)	4
Modello comportamentale 3: approccio data-driven	6
Modello comportamentale 4: non lasciare nulla al caso	8
<b>CATEGORIA 2: AZIONE ED ENERGIA</b>	<b>9</b>
Modello comportamentale 5: azione immediata, aggressiva (e spietata)	9
Modello comportamentale 6: concentrazione ed energia	12
Modello comportamentale 7: Stacanovismo (lavorare sodo)	14
<b>CATEGORIA 3: TOLLERANZA AL DOLORE</b>	<b>17</b>
Modello comportamentale 8: sopportazione della pressione e dello stress	17

Modello comportamentale 9: iper-razionalità direttamente proporzionale ai momenti di crisi	18
Modello comportamentale 10: guardare avanti per non andare indietro	20
Modello comportamentale 11: consapevolezza degli ostacoli da superare	22
<b>CATEGORIA 4: DETERMINAZIONE</b>	<b>24</b>
Modello comportamentale 12: azione determinata inflessibile	24
<b>CATEGORIA 5: OTTIMISMO</b>	<b>27</b>
Modello comportamentale 13: ottimismo oltre ogni limite	27
<b>CATEGORIA 6: PENSARE IN GRANDE</b>	<b>29</b>
Modello comportamentale 14: immaginazione sfrenata unita all'inflessibilità	29
<b>CATEGORIA 7: EGO, AUTOSTIMA E NARCISISMO</b>	<b>31</b>
Modello comportamentale 15: ego-mania e sicurezza in se stesso oltre ogni misura	31
Modello comportamentale 16: narcisismo e mancanza di empatia/intelligenza emotiva	32
Modello comportamentale 17: complesso di Superman, complesso del dio	35
<b>CATEGORIA 8: TRASCINARE LA REALTÀ</b>	<b>38</b>
Modello comportamentale 18: affrontare la vita con strategia e intelletto	38
Modello comportamentale 19: le domande giuste	40
Modello comportamentale 20: rifiuto della realtà attuale e dello stato di cose se in contrasto con quanto da lui pianificato	42

Modello comportamentale 21: ambizione, spirito competitivo e avversione al fallimento	45
Modello comportamentale 22: visione e certezza (plasmare la realtà sulla base delle sue visioni)	48
<b>CATEGORIA 9: SENSO DI MISSIONE</b>	<b>50</b>
Modello comportamentale 23: missione di vita (missione→azione→realtà)	50
Modello comportamentale 24: rendere il mondo un posto migliore	54
Modello comportamentale 25: sognare guardando al futuro	56
Modello comportamentale 26: qualcosa in cui credere e dedicarsi ad un'idea per il resto della vita	57
Modello comportamentale 27: vivere avendo presente la brevità della vita	58
<b>CATEGORIA 10: GESTIONE E VALORE DEL TEMPO</b>	<b>60</b>
Modello comportamentale 28: allocazione del tempo tra lavoro e famiglia	60
Modello comportamentale 29: valore del tempo e senso di urgenza	61
<b>CATEGORIA 11: ATTITUDINE AL RISCHIO</b>	<b>65</b>
Modello comportamentale 30: tolleranza al rischio	65
<b>CATEGORIA 12: NON ACCONTENTARSI MAI</b>	<b>67</b>
Modello comportamentale 31: pretendere il massimo da sé e dagli altri e pretesa dell'allineamento di valori	67
<b>CATEGORIA 13: LUNGIMIRANZA</b>	<b>69</b>
Modello comportamentale 32: visione futuristica, lungimiranza	69
<b>CATEGORIA 14: PROATTIVITÀ</b>	<b>70</b>
Modello comportamentale 33: mantenere le promesse	70

<b>CATEGORIA 15: COMPETIZIONE (CON SE STESSO)</b>	<b>73</b>
Modello comportamentale 34: competere con se stesso	73
<b>I MODELLI DI BUSINESS DI ELON MUSK</b>	<b>76</b>
<b>CATEGORIA 1: ABBATTIMENTO (OSSESSIVO) DEI COSTI</b>	<b>79</b>
Modello di business 1: internalizzazione delle attività	79
Modello di business 2: focus costante sull'abbattimento dei costi	80
Modello di business 3: progresso e trasformazione della tecnologia per rendere più economici i prodotti-servizi	82
<b>CATEGORIA 2: AMBIENTE</b>	<b>84</b>
Modello di business 4: scegliere l'ambiente giusto	84
<b>CATEGORIA 3: LUNGIMIRANZA</b>	<b>87</b>
Modello di business 5: sviluppo di un percorso possibile partendo da un'innovazione	87
Modello di business 6: Impegnarsi per il lungo periodo	89
Modello di business 7: volere un balzo per l'umanità	90
Modello di business 8: meglio prevenire	91
Modello di business 9: essere sempre un passo avanti	92
Modello di business 10: la missione nel business	93
<b>CATEGORIA 4: MANAGEMENT</b>	<b>96</b>
Modello di business 11: gestione degli scettici dimostrando risultati stupefacenti	96
Modello di business 12: gestione in stile startup	97
Modello di business 13: quando il gioco si fa duro rispondere ancora più duramente	99

Modello di business 14: ragionare sulle priorità del momento	101
<b>CATEGORIA 5: MARKETING</b>	<b>102</b>
Modello di business 15: sapersi e saper vendere con l'obiettivo di avere (anche) un impatto sull'immaginario	102
Modello di business 16: fidelizzare con incentivi piacevoli ed inaspettati	105
Categoria 6: Missione aziendale	107
Modello di business 17: senso di missione	107
Modello di business 18: missione impossibile	108
<b>CATEGORIA 7: RISCHIO</b>	<b>110</b>
Modello di business 19: non lasciarsi minimamente scoraggiare (dal settore, dal funzionamento, dalla non conoscenza della materia, ecc.)	110
Modello di business 20: credere (ed investire)	111
<b>CATEGORIA 8: IL CAMPO UNIFICATO</b>	<b>113</b>
Modello di business 21: interconnessione tra le aziende e internalizzazione frattale	113
<b>CATEGORIA 9: TOLLERANZA AL DOLORE</b>	<b>116</b>
Modello di business 22: Resistere alla pressione	116
Modello di business 23: Tolleranza al dolore	118
Modello di business 24: Pagare il prezzo	119
<b>CATEGORIA 10: PASSIONE E STILE</b>	<b>123</b>
Modello di business 25: Passione per ciò che si fa e non per fare soldi e basta	123
Modello di business 26: Stile aggressivo	125
Modello di business 27: Distanza professionale e strafottenza	126



<b>CATEGORIA 11: PENSARE IN GRANDE (NEL BUSINESS)</b>	<b>130</b>
Modello di business 28: (strampalata) determinazione nel pensare in grande	130
<b>CATEGORIA 12: PROBLEM SOLVING</b>	<b>134</b>
Modello di business 29: definire, pianificare e risolvere	134
Modello di business 30: Irremovibilità (stile Ford)	135
<b>CATEGORIA 13: PRODOTTO</b>	<b>137</b>
Modello di business 31: Cura maniacale del dettaglio	137
Modello di business 32: Soldi, marketing, astuzia, competenze tecniche, determinazione	138
Modello di business 33: Internalizzazione della creazione dei prodotti	140
<b>CATEGORIA 14: RAGGIUNGIMENTO OBIETTIVI</b>	<b>142</b>
Modello di business 34: Crescita	142
<b>CATEGORIA 15: STRATEGIA</b>	<b>143</b>
Modello di business 35: Iniziare con un prodotto costoso	143
Modello di business 36: Imparare sul campo	144
Modello di business 37: Le persone al centro	144
<b>I MODELLI DI LEADERSHIP DI ELON MUSK</b>	<b>146</b>
<b>CATEGORIA 1: GESTIONE DEL TEAM</b>	<b>148</b>
Modello di leadership 1: essere un punto di riferimento per gli altri	148
Modello di leadership 2: trasmettere il senso di Missione	149
Modello di leadership 3: Portare i dipendenti al 200%	151

Modello di leadership 4: L'impossibile non è contemplato	153
Modello di leadership 5: Responsabilità personale di imparare la leadership	155
Modello di leadership 6: Incoraggiamento	156
<b>CATEGORIA 2: TRASCINARE LA REALTÀ</b>	<b>158</b>
Modello di leadership 7: Indurre il team a diventare trascinatori di realtà	158
<b>CATEGORIA 3: ASSISTENTE PERSONALE</b>	<b>159</b>
Modello di leadership 8: supporto alla gestione e al flusso di lavoro	159
<b>CATEGORIA 4: TEAM BUILDING</b>	<b>161</b>
Modello di leadership 9: Unire il team con un comune obiettivo "epico"	161
<b>CATEGORIA 5: COMUNICAZIONE CON IL TEAM</b>	<b>162</b>
Modello di leadership 10: non tollerare le scuse e la mancanza di preparazione	162
Modello di leadership 11: non tollerare gli errori	163
<b>CATEGORIA 6: RECLUTAMENTO</b>	<b>165</b>
Modello di leadership 12: creare una squadra di campioni	165
Modello di leadership 13: colloquio orientato al ragionamento per valutare le capacità del candidato	166
<b>CATEGORIA 7: ASSUMERSI LA RESPONSABILITÀ DEL PROPRIO LAVORO</b>	<b>168</b>
Modello di leadership 14: assumersi la responsabilità del proprio lavoro e dei propri risultati ed avere sempre un piano di emergenza	168
Modello di leadership 15: Responsabilizzazione dei dipendenti	169

FOCUS SUI MODELLI PIÙ SIGNIFICATIVI	170
Questo testo/report ti è stato utile?	171
Contattatemi in ogni momento	171
Continuiamo ad aiutare gli altri	171
È adesso?	172
Sezione BONUS: fonti bibliografiche e libri consigliati da Elon Musk	173
IL (PER)CORSO .DEFINISCI .PIANIFICA .RAGGIUNGI	174

## AGGIORNAMENTI

Per pubblicare la serie dei report (come questo) che andranno a costituire la sezione profiling del progetto di ricerca sui Modelli di Successo, abbiamo deciso di usare i formati elettronici (PDF, EPub, Kindle, audio, ecc.) e, come canale di acquisto esclusivo, il nostro sito [modellidisuccesso.com](http://modellidisuccesso.com).

Ciò è stato dettato dal fatto che, inserire questo testo in canali più conosciuti (come Amazon o come quelli deputati al self-publishing), da un lato ci avrebbe sicuramente aiutato nelle vendite ma dall'altro avrebbe limitato il nostro controllo sugli aggiornamenti, le integrazioni e le eventuali correzioni.

Infatti, questo testo è più assimilabile ad un corso che ad un libro ed è proprio per questo motivo che abbiamo optato per questa unica modalità di distribuzione (almeno per il momento).

Come abbiamo spesso ripetuto, il nostro obiettivo è aiutare le persone cercando di fare il massimo possibile in ogni modo possibile. Ci sembrava una bella idea poter dare alle persone che investono e credono in Modelli di Successo, qualcosa che fosse sempre migliorabile e facilmente redistribuitile, e così abbiamo fatto.

Nel prossimo futuro, seguiranno aggiornamenti ed integrazioni a questo testo. Nella vostra area corsi riservata troverete sempre l'ultima versione di questo documento (comprensivo di eventuali migliorie) e sarò io stesso ad avvisarvi tramite i canali ufficiali se vi saranno nuovi aggiornamenti.

## CHI SONO E IL PROGETTO DI RICERCA SUI MODELLI DI SUCCESSO

Ciao! Mi chiamo Max De Vergòri e sono un imprenditore digitale, programmatore e creatore di Modelli di Successo, i cui contenuti sono frutto di un percorso di ricerca e di studio sulle persone di successo durato (ad oggi) circa un decennio.

Mi piace definirmi *uno studente che condivide le sue ricerche con il mondo*, niente di più, niente di meno. Il progetto sui Modelli di Successo è nato in seguito ad un periodo molto difficile che ha caratterizzato la mia esistenza e che è durato circa cinque anni. Alla fine di questo interminabile calvario (vista la sofferenza fisica e psichica), è successo un qualcosa, un evento che ha modificato drasticamente la direzione che la mia vita aveva preso. Ad oggi, non so ancora spiegare bene quel fenomeno, tuttavia posso affermare con estrema certezza che ha salvato la mia vita.

Grazie a questo fortunato catalizzatore, ebbi un cambio di paradigma che mi fece comprendere che l'unico modo che avevo per cambiare i miei risultati, era studiare i metodi e le strategie comportamentali di chi, già prima di me, era riuscito ad ottenere quello che desideravo. Non sapendo bene da dove iniziare, ho cercato di reperire quanto più materiale possibile che mi facesse apprendere quelle informazioni che mi potessero dare delle indicazioni da seguire per migliorare i miei risultati. Ecco quindi cosa ho fatto:

- ho letto (e studiato) centinaia (davvero centinaia) di libri;
- sfogliato migliaia di articoli;
- intervistato persone;
- parlato (e rotto le scatole) alla gente...

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

ed il tutto con un solo ed unico scopo: apprendere il segreto che rendeva certe persone straordinarie nel loro campo.

Che si trattasse di gestire un'impresa o semplicemente avere la disciplina necessaria per fare una dieta, l'intento era quello di carpire cosa balenasse nella mente delle persone che riuscivano ad ottenere il successo nelle cose che volevano.

Questo studio "matto e disperato", mi ha portato a creare un vero e proprio progetto di ricerca utile a catalogare dei modelli comportamentali di riferimento pronti all'uso che potevo usare all'occorrenza e che mi aiutassero a migliorare i miei risultati al fine di poter raggiungere le cose a cui aspiravo di più.

Sono anni che condivido con il mondo e in maniera del tutto gratuita i risultati di queste mie ricerche. Le potete trovare sul sito di Modelli di Successo (<https://www.modellidisuccesso.com/>).

Oggi sono una persona diversa, migliore, più aperta alle possibilità e con una mente decisamente diversa. In un certo senso sono "rinato" e, con il senno di poi, posso dirvi, con stupore ma anche con tanto orgoglio, che i Modelli di Successo mi hanno cambiato la vita.

Voglio condividere i risultati delle mie ricerche per un solo motivo: aiutare le persone a vivere una vita più piena e più ricca di significato. In definitiva, più di successo. Questa è la mia mission personale e del progetto.

*"Il mio volere più grande è che queste pagine e questi Modelli di Successo, possano aiutarvi proprio come hanno fatto con me."*

Max

## COME USARE QUESTO RAPPORTO

**Come leggere questo testo/report.** I contenuti presenti all'interno di questo documento possono essere usati in vari modi, a seconda dell'uso che si vuole fare dei principi in esso contenuti. Infatti, se da un lato il documento può essere letto come un semplice libro, è bene evidenziare il fatto che è comunque stato concepito e progettato per essere usato come una sorta di prontuario di modelli (siano essi comportamentali, di business o di leadership) da cui poter prendere spunto ed applicare nel mondo reale. Ogni modello (o pattern) può essere utilizzato per intraprendere nuove azioni e creare modelli decisionali migliori al fine di ottenere risultati più soddisfacenti nei particolari aspetti dell'esistenza in cui il modello opera.

**Convenzioni.** All'interno di questo report utilizzerò il voi invece del tu e questo per vari motivi, primo dei quali, il fatto di non dovermi rivolgere ad un generico tu maschile. Il successo non è una prerogativa di genere. Questo report è destinato tanto agli uomini quanto alle donne che hanno deciso di migliorare i propri risultati con lo studio dei Modelli di Successo e delle personalità di riferimento presenti all'interno del progetto. Proprio per questo motivo, ho utilizzato un generico voi al fine di potermi riferire in egual misura a entrambi i generi.

**Punti chiave.** Ogni modello comportamentale, così come quelli relativi al business e alla leadership, presenti all'interno di questo studio ha, come parte finale, una serie di punti chiave su cui porre il focus. Questi punti rappresentano delle parti aggiuntive che approfondiscono il modello e che vogliono spronare il lettore sia ad una riflessione più profonda sia ad iniziare ad intraprendere le azioni giuste per mettere in pratica quel preciso modello.

## INTRODUZIONE

Elon Musk è l'imprenditore visionario del momento, fondatore di aziende come PayPal, Tesla, SpaceX e SolarCity, ha dato una scossa al pianeta (e ai relativi settori di mercato) più di ogni altro imprenditore contemporaneo.

Unico nel suo genere, ha investito tutto se stesso (ed inizialmente il suo patrimonio) prima nell'immaginare, e poi nel creare, un futuro fantascientifico che noi tutti possiamo, grazie al suo estremo impegno, toccare con mano. In definitiva, Musk ha anticipato il futuro.

## QUEL TIZIO DI NOME ELON

Elon Musk viene descritto come un ragazzone di un metro e ottantacinque, massiccio e con spalle larghe, ed è stato definito «*mezzo playboy, mezzo cowboy dello spazio*».

In questo testo della serie profiling entreremo nella mente di questo grande imprenditore che più di ogni altro, almeno per il momento, ha avuto un impatto enorme sulla vita delle persone portando, anzi no, *trascinando* di fatto la fantascienza nella vita reale.

Dinamico, visionario all'estremo, brillante, con doti fuori dal comune, ma anche con un carattere e un comportamento discutibili, Elon ha investito le sue energie e il suo patrimonio personale per realizzare (ma anche anticipare di anni) un futuro da film.

L'analisi comportamentale di Elon Musk che vedrete in questo studio, ha portato alla luce una versione di Musk che spesso potrebbe non essere percepita dall'esterno. Musk, proprio come tutti i geni visionari del suo calibro, ha una personalità complessa che stupisce sia per le sue grandi realizzazioni sia per la sua incapacità di relazionarsi con il prossimo.



Quello che leggerete nelle prossime (e numerose) pagine, sarà un resoconto dettagliato della mente di quel tizio chiamato Elon e che ha anticipato il futuro.

### PREMESSA ALL'ANALISI COMPORTAMENTALE DI ELON MUSK (PROFILING)

Elon Musk è estremamente famoso quindi in questo studio è stata omessa tutta la parte biografica, visto che le informazioni sono facilmente reperibili su qualsiasi sito internet che parli di lui.

Pertanto, in quest'analisi tecnica di profiling e nei relativi contenuti, lo studio si concentra esclusivamente sui suoi numerosi - ed incredibili - modelli comportamentali, di business e di leadership al fine di fornire una trattazione dettagliata del funzionamento e della cablatura mentale di questo grande imprenditore visionario.

Si rammenta che, per chi non conoscesse questo termine, il profiling (come riporta anche Google), in psicologia è il metodo di valutazione qualitativa della personalità, delle attitudini comportamentali e delle specifiche abilità di un individuo, ed è proprio la metodologia che Modelli di Successo impiega da anni per ricercare e studiare le grandi personalità di successo che il mondo conosce ed ha conosciuto.

A cosa serve questa ricerca e le relative analisi risultanti da questo studio? Serve a comprendere i comportamenti e le strategie usate dalle persone di successo, farle nostre e adottarle nella nostra vita quotidiana per migliorare drasticamente i nostri risultati e farci vivere una vita più piena e ricca di significato. Questa è la missione di Modelli di Successo. Questa è la mia missione.

Il consiglio quindi è questo: leggete più volte e studiate questa analisi con i relativi modelli comportamentali, di business e di leadership estrapolati e chiedetevi come potete adattarli (anche in

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

piccolo) alla vostra vita e al vostro business. Anche se non siete imprenditori non importa. Potreste essere chiunque, persone che vogliono migliorarsi, impiegati, studenti, manager, capitani d'industria. La bellezza di questa analisi e dei relativi modelli comportamentali risultanti è il fatto che sono scalabili ed applicabili a tutti e in tutti i contesti. Prendete ognuno dei modelli presenti in questo rapporto come un attrezzo mentale che potete apprendere e far vostro per migliorare i vostri risultati.

Una piccola nota: alcune parti di questo report potrebbero risultare ridondanti ma non è un errore. Il discorso è che alcuni comportamenti della personalità analizzata hanno necessariamente un impatto anche sulle aree di business e di leadership, pertanto, diversi concetti, vengono ripresi, contestualizzati ed analizzati con punti di vista differenti. Inoltre, più modelli potrebbero riferirsi ad uniche situazioni, ed ecco perché potrebbe verificarsi un ripetersi di concetti già esposti precedentemente.

Cosa più importante, la ridondanza fa parte della strategia di scrittura che ha come fine ultimo quello di mettere l'utente in condizione di cambiare più facilmente i suoi paradigmi ed allinearli quanto più possibile a quelli della personalità oggetto del presente rapporto di analisi.

Dopo questa piccola premessa è giunto il momento di entrare nella mente di Elon Musk.

Iniziamo!

# **I MODELLI COMPORTAMENTALI DI ELON MUSK**

# I MODELLI COMPORTAMENTALI DI ELON MUSK

Partiamo con l'analisi dei modelli comportamentali. I modelli comportamentali sono un set di regole (cose da fare, cose da ricordare, caratteristiche, principi, azioni, modi di pensare) relative ai comportamenti di base estrapolati dalla personalità analizzata. Conoscerli ci consente di effettuare nuove e potenti azioni orientate a migliorare i nostri risultati personali.

## **CATEGORIA 1: APPRENDIMENTO E VALORE DELLA PREPARAZIONE**

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 1: PASSIONE PER LA LETTURA E DIPENDENZA DA INFORMAZIONI**

Fin da piccolo Elon ha dimostrato una passione davvero non comune per la lettura. Il fratello Kimbal ha raccontato che non era insolito per Elon leggere anche per dieci ore al giorno e, che nei weekend, riusciva addirittura a leggere anche due libri in un sol giorno.

Abbiamo spesso ripetuto in Modelli di Successo quanto sia importante il valore della lettura e, quante persone di grande successo, hanno fatto di questa grandissima abitudine il loro punto di forza da cui poi, sono scaturite altre grandissime realizzazioni. Tutti i grandi formatori motivazionali che il mondo ha conosciuto parlano della lettura come una delle abitudini principali per il successo.

Prendendo spunto da questo modello, chiedetevi quanti libri leggete nell'arco di un anno. Se il risultato è tra zero e due/tre forse è meglio incrementare questo valore. Non esiste un numero giusto di libri da leggere, ma sicuramente un buon punto di partenza potrebbe essere anche un libro ogni paio di mesi e poi, man mano che iniziate ad appassionarvi alla lettura e ad analizzare e memorizzare più rapidamente le informazioni in esso contenute, passare anche a uno al mese o più, secondo i vostri tempi.

Cosa ben più importante del numero complessivo dei libri letti, è la qualità degli stessi. Proprio prendendo spunto da Elon, il consiglio è di studiare del materiale che sia correlato ai vostri obiettivi personali e professionali.

In merito a questo modello comportamentale relativo alla lettura Elon afferma: *«A un certo punto avevo letto tutti i libri della biblioteca scolastica e di quella del quartiere. Ero in terza o quarta elementare.*

## MODELLI COMPORTAMENTALI

*Ho cercato di convincere il bibliotecario a ordinare nuovi libri per me. Poi ho iniziato a leggere l'Encyclopaedia Britannica. È stato utilissimo. Non puoi sapere cosa non sai. Ti rendi conto che c'è tutto un mondo là fuori».*

Una parte importante della dichiarazione di Elon è che denota quella sorta di dipendenza dalle informazioni che lui stesso possiede è: «*Non puoi sapere cosa non sai*». Questa piccola affermazione nasconde il motore che spinge Elon-bambino (e poi adulto) a *divorare letteralmente migliaia di informazioni*. Non importa che siano informazioni tecniche o di cultura generale, Elon è un nerd a cui piace imparare cose nuove, sempre e costantemente.

In definitiva, Musk ha ragione: non possiamo sapere cosa non sappiamo e, se vogliamo migliorare i nostri risultati in tutti gli ambiti della nostra esistenza, la prima cosa da fare è conoscere ciò che (ancora) non conosciamo.

Questo modello comportamentale si rivelerà utilissimo nell'Elon Musk adulto, ed il perché è presto detto. Infatti, ogni informazione che incameriamo nel nostro cervello viene usata dallo stesso in modi che noi neanche minimamente immaginiamo.

Dovete pensare ad una singola unità di informazione come ad una sorta di mattoncino lego che può essere usato dalla nostra mente in molteplici modi e per molteplici processi creativi. Inoltre, dovete pensare al nostro cervello come ad un accumulatore di informazioni intelligente.

Infatti, considerando che la nostra mente è un'intelligenza biologica milioni di volte più avanzata di qualsiasi Intelligenza Artificiale (attualmente esistente), non potete sapere come e quando le informazioni che acquisite quotidianamente verranno usate direttamente o indirettamente dal vostro cervello, ergo, più informazioni accumulate, più avete la possibilità di utilizzare *creativamente* tali informazioni a vostro vantaggio ed in molteplici contesti.

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

Per confermare quanto sia importante questo modello comportamentale, ecco cosa dice un altro grande del nostro tempo, Larry Page, ex amministratore delegato di Google. Page ha affermato: «*Ho imparato che l'intuito non è di grande aiuto sugli argomenti che non conosci*» a voler rimarcare il fatto che si può avere anche una grande creatività ed intelligenza, ma, senza le informazioni necessarie, questi talenti servono a ben poco.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Iniziate ad appassionarvi alla lettura cominciando a leggere il primo libro di vostro interesse e dedicandovi alla lettura del testo per almeno 15 minuti al giorno.
- Una volta terminato il primo libro, iniziate subito col secondo e così via.
- Se manterrete questa buona abitudine per il tempo necessario ad installare in voi questo modello comportamentale, poi non potrete farne a meno.
- Una cosa importante: cercate di leggere dei libri che siano direttamente collegati agli obiettivi che volete raggiungere o testi che vi insegnino delle abilità specifiche che siano di vostro gradimento.

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 2: VALORE DELLA PREPARAZIONE (GENERICA E TECNICA)**

Il secondo modello comportamentale di questa categoria, e che si collega al precedente, è il valore della preparazione. In questo contesto, quando parliamo di preparazione, parliamo proprio dell'atto di studiare per capire le dinamiche del settore in cui si opera.

## MODELLI COMPORTAMENTALI

Musk non solo si prepara, ma lo fa al massimo per realizzare i suoi obiettivi. Ai primi tempi di SpaceX, Musk aveva studiato sui libri (e per mesi) il settore aerospaziale e le nozioni di fisica su cui si basa. Studiava cose come:

- Rocket Propulsion Elements
- Fundamentals of Astrodynamics
- Aerothermodynamics of Gas Turbine and Rocket Propulsion

ed è proprio grazie a questi studi, da cui poi effettuò dei calcoli, che ne uscì convinto del fatto che si potessero costruire dei razzi a basso costo che gli avrebbero consentito di riavviare l'industria aerospaziale.

Un dettaglio importante su questo modello comportamentale di Musk è che, ad esempio, lui non sapeva molto dei processi e del gran lavoro per costruire i razzi, ma il suo obiettivo primario era imparare il più possibile strada facendo.

Infatti, man mano che l'azienda cresceva, la sua esperienza sui razzi cresceva di pari passo. Uno dei progettisti che ha lavorato con Musk, afferma: *«All'inizio pensavo che mi interrogasse per capire se sapevo fare il mio lavoro. Poi ho capito che voleva imparare. Ti faceva domande finché non sapeva il 90 per cento di quello che sapevi tu.»*

Tutti all'unisono parlano di Musk come di una persona in grado di assimilare una grandissima quantità di informazioni e, soprattutto, di ricordarsele. Dopo poco più di un paio di anni a capo di SpaceX, Musk era diventato un esperto aerospaziale ad un livello tale da poter essere considerato un tecnico che ci lavora dentro piuttosto che un Amministratore Delegato a capo della compagnia.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Quando fissate degli obiettivi specifici o se avete intenzione di lavorare ad un progetto che vi sta a cuore, cercate di reperire tutto il



## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

materiale possibile in merito al relativo campo di applicazione e studiate ogni aspetto possibile a riguardo.

- Acquisite più informazioni che potete *prima* di iniziare a lavorare seriamente ai vostri obiettivi e studiate anche *durante* il raggiungimento degli stessi.
- Ricordate: più informazioni acquisite su ciò che volete raggiungere, più sarà facile raggiungere ciò che è importante per voi.

Nota: anche se Musk ha imparato molto sui razzi strada facendo, partiva da una base molto solida di conoscenza personale. Il discorso è che potreste essere tentati, dato l'entusiasmo, di buttarvi subito a lavorare per imparare direttamente sul campo. Se potete, evitate di farlo. Il discorso è che, non sempre ma spesso, l'imparare sul campo non è la scelta più saggia da fare, poiché vi espone al rischio di commettere errori (alcuni anche molto banali ed evitabili ed altri anche molto gravi), e soprattutto vi costringe a ritornare sui vostri passi facendovi perdere del tempo prezioso che potrebbe non tornare più indietro limitando così le vostre chance di riuscita.

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 3: APPROCCIO DATA-DRIVEN**

In precedenza, abbiamo citato Larry Page che afferma una cosa che lascia trasparire una caratteristica importante di Musk. Dice: *«Elon sostiene che bisogna sempre partire dai principi primi di un problema. Quali leggi della fisica ci sono sotto? Quanto tempo ci vorrà? Quanto costerà? Come posso farlo costare di meno? Arriva un momento, in ingegneria e in fisica, in cui devi formulare giudizi su cosa è possibile e interessante. Elon lo sa, diversamente da molte altre persone, e inoltre conosce il business, le aziende, la leadership e le questioni legate al governo»*.

## MODELLI COMPORTAMENTALI

Dalle parole di Page, possiamo intuire che Musk ha la tendenza ad avere un approccio data-driven, basato cioè sui dati. Elon non esprime giudizi basati sull'intuito o sulle emozioni del momento ma solo ed esclusivamente sui dati in suo possesso.

Sono in molti ad affermare che quando si parla con Musk bisogna essere estremamente preparati a fornire dei dati certi in relazione al discorso che si sta facendo. Musk odia l'impreparazione e, soprattutto, odia quando determinate cose vengono fatte senza una reale spiegazione scientifica e basata su dati certi.

Questo approccio basato su dati è lo stesso approccio che pretende dai suoi dipendenti, ed il perché è chiaro: più dati certi si hanno a disposizione, più i modelli decisionali sono giusti, più ci si avvicina al raggiungimento di qualsiasi obiettivo.

### *Punti chiave basati su questo modello*

- In qualunque scelta da fare, bisogna sempre chiedersi quali dati ci sono a sostegno di una certa ipotesi piuttosto che di un'altra.
- Dobbiamo domandarci spesso se i nostri pensieri e le nostre scelte si basano su dati empirici o su credenze acquisite dall'ambiente e/o dalla società.
- Se dovete prendere delle decisioni importanti, non andate ad intuito ma cercate sempre il modo di analizzare i dati a disposizione e, se non li avete, trovate il modo di ottenerli anche chiedendo consiglio a persone che magari hanno già ottenuto ciò che voi volete ottenere.

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 4: NON LASCIARE NULLA AL CASO**

Musk non tollera che una cosa si faccia semplicemente perché *si è sempre fatta così* e sicuramente è uno che non lascia nulla al caso. Questo modello comportamentale è un derivato della sua educazione di fisico.

In fisica, ogni cosa ha una sua collocazione ed un impatto preciso sul resto delle cose. Musk ha trasportato la sua mentalità da fisico in tutte le cose che ruotano intorno alla sua vita, aziende e dipendenti compresi.

Visto il suo approccio relativo alla preparazione e visto anche il suo modo estremo di innovare, la sua convinzione che una cosa può sempre essere fatta meglio, è il cardine di molti suoi processi e successi.

Musk esige la perfezione ed un'accurata pianificazione e questo vale che si parli di razzi spaziali o degli errori di grammatica presenti nelle e-mail degli addetti al marketing.

*Punti chiave basati su questo modello*

Le basi di questo modello comportamentale di Musk sono:

- Assoluta precisione (o precisione matematica).
- Iper-preparazione.
- Non lasciare nulla al caso ma calcolare ogni singolo aspetto, anche quello all'apparenza più insignificante.

Nelle riunioni Musk diceva: *«Il nostro lavoro è maledettamente difficile, e l'approssimazione non sarà tollerata»*.

## CATEGORIA 2: AZIONE ED ENERGIA

### MODELLO COMPORTAMENTALE 5: AZIONE IMMEDIATA, AGGRESSIVA (E SPIETATA)

Una delle caratteristiche in assoluto più comuni (e potenti) delle persone che realizzano grandi cose nella vita è la capacità di agire immediatamente.

Abbiamo già parlato di questo modello comportamentale nel podcast di Modelli di Successo, dove prendevamo come modello di riferimento Richard Branson.

Quello dell'azione immediata è uno dei modelli comportamentali chiave per questi grandi realizzatori. Infatti, costoro sono persone d'azione che, non appena decidono una cosa o stabiliscono un certo obiettivo, piccolo o grande che sia, agiscono immediatamente per definirlo al meglio, pianificarlo e raggiungerlo con i mezzi a loro disposizione.

Com'è riuscito Musk a realizzare così tanti grandissimi obiettivi? Ecco cosa racconta in merito alla sua primissima decisione di diventare imprenditore:

*«Quando ero ancora agli inizi andai alla Netscape in cerca di lavoro. Rimasi seduto all'ingresso con il mio curriculum in mano, aspettando buono buono che qualcuno mi parlasse. Non lo fece nessuno. Aspettai e aspettai. Ma nessuno mi rivolse la parola, perciò mi dissi: al diavolo! Sai che faccio, metto in piedi una società mia.»*

Quella piccola (ma estremamente immediata e determinata) decisione, ha delineato il futuro dell'Elon Musk che tutti noi conosciamo.

Per confermare quanto sia importante il modello dell'azione immediata, ecco cosa dice Jim Cantrell, un ingegnere meccanico che ha

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

lavorato con Musk: *«Non è il tipo che tollera le scocciature, si guarda intorno e si domanda: quand'è che iniziamo a fare sul serio?»*

Non è un caso che chi possiede in maniera innata o ha dovuto sviluppare il modello comportamentale dell'azione immediata, sia anche impaziente di muoversi. Infatti, nel 2002 quando iniziò ad impegnarsi per fondare SpaceX, Musk radunò il team e, testuali parole, disse: *«Voglio fondare questa azienda. Se ci state, iniziamo subito»*.

Da notare che non si parla di avviare un'impresa di caramelle ma di un'azienda aerospaziale, una cosa imponente in cui nessuno credeva. Musk quindi, è un uomo d'azione e la sua modalità di agire è, inoltre, estremamente aggressiva e a tratti spietata. È talmente potente in lui la forza di voler raggiungere ciò che si prefigge, che una certa aggressività è quasi inevitabile. Ciò viene confermato anche dalle parole di Tom Mueller, cofondatore di SpaceX, che in merito ad uno dei collaudi relativi al perfezionamento delle camere di raffreddamento per i motori, afferma: *«Viene lì con le sue belle scarpe italiane e i vestiti eleganti e si imbratta di resina. Rimasero lì tutta la notte, fecero un altro test e la camera si ruppe lo stesso»*.

In quel frangente Musk si era convinto che quel macchinario fosse difettoso e cercava riferimenti a sostegno di quella convinzione. Una volta che la camera si ruppe lo stesso, era passato avanti chiedendo al team di progettisti di creare nuove soluzioni.

Questo pragmatismo estremo, aggressivo e spietato di Musk è sicuramente uno degli assi nella manica che gli consente di realizzare grandissime cose. Musk è a un tempo iperutopista e iperrealista. Iperutopista perché le sue visioni sono al limite della fantascienza, iperrealista perché, anche se vuole realizzare cose fantascientifiche, non si ferma ma rimane con i piedi per terra cercando di capire come *realmente* può fare per portare quella fantascienza su un piano reale, ed il bello è che ci riesce davvero.

Anni fa, quando Musk era poco o per nulla conosciuto, veniva preso per matto con i suoi discorsi fantascientifici. Quando però alle parole

## MODELLI COMPORTAMENTALI

sono seguiti prima i fatti e poi i successi, ecco che Musk si è trasformato da semplice oratore in un uomo dalla grande concretezza, in un uomo d'azione.

Per sottolineare quanto Musk abbia fatto dell'azione immediata una componente fondamentale della sua vita, ci viene in aiuto un altro esempio importante, quello del divorzio dalla sua prima moglie Justine Musk.

All'epoca dei fatti, mentre Justine era più propensa a seguire una via "diplomatica" facendo una terapia matrimoniale e prendendo del tempo per metabolizzare il tutto, Musk non era dello stesso avviso. Fu poco dopo l'inizio della terapia che Musk diede un ultimatum a Justine dicendole: «*O rimettiamo in sesto [il matrimonio] oggi, o domani chiedo il divorzio*».

Conoscendo il carattere pragmatico di Musk, inutile dire come è andata. Il giorno dopo Musk ha divorziato da Justine senza neanche dirglielo in faccia.

### *Punti chiave basati su questo modello*

- Ricordate: le persone di successo agiscono velocemente e cambiano idea lentamente mentre la stragrande maggioranza della gente, cambia idea velocemente e agisce lentamente.
- Quando prendete una decisione, portatela a compimento in maniera determinata. Ciò non vuol dire essere testardi ma agire secondo i vostri valori mantenendo il focus sull'obiettivo senza lasciarvi ostacolare da nulla e da nessuno.
- Siate determinati ma flessibili quel tanto che basta per cambiare strategia se necessario.
- Se, ad esempio, volete aprire un bar su Marte, non lasciatevi spaventare dall'ambizione del progetto, ma cercate di trovare un modo per realizzare il vostro proposito studiando le eventuali problematiche che vi ostacolano e creando un piano di azione a

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

sostegno del vostro obiettivo. Successivamente, agite in maniera estremamente determinata fino al raggiungimento di ciò che vi siete prefissati.

- Ricordate: se Musk ha avviato un'azienda aerospaziale di successo dal nulla, voi potete raggiungere i vostri obiettivi.

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 6: CONCENTRAZIONE ED ENERGIA**

Musk viene descritto come una persona dall'energia infinita e dalla tempra e dalla resistenza allo stress incredibilmente elevate.

Infatti, Elon riesce a convogliare la sua energia mentale e fisica nonché la sua concentrazione, proprio quando è impegnato nella realizzazione dei suoi ambiziosi obiettivi.

In questo contesto l'amore per quello che si fa è fondamentale. Abbiamo spesso parlato del fatto che avere delle motivazioni forti ci consente di raggiungere praticamente qualsiasi cosa ed anche del fatto che, se le persone non riescono a raggiungere i loro obiettivi, non è per chissà quale motivo ma per il semplice fatto che non hanno (ancora) trovato delle motivazioni veramente forti a sostegno delle loro realizzazioni.

Per Musk questo concetto, come molti dei modelli comportamentali tipici di questa grande personalità, è portato all'estremo. I grandi obiettivi di Musk provocano in lui una reazione a catena che gli consente di sviluppare cose come:

- un senso di urgenza incredibilmente grande che lo porta ad agire;
- un focus che gli consente di convogliare tutte le risorse fisiche e mentali sui suoi obiettivi.

## MODELLI COMPORTAMENTALI

Cosa avviene nella mente di Musk che gli consente di accedere a risorse fisiche e mentali pressoché illimitate? Sicuramente vi è una componente innata ed una acquisita. Quella innata, tuttavia, è la meno importante. Il processo (e la relativa reazione a catena) che consente a Musk di avere energia e concentrazione illimitate è il seguente:

- fissa degli obiettivi - letteralmente - giganteschi, basati su ciò che ama di più e sui suoi sogni e desideri più profondi (bisogna ricordare che Elon Musk è un creatore, cioè uno a cui piace creare qualcosa che abbia un impatto sul mondo, ed è questo che genera in lui quella spinta propulsiva motivazionale che lo fa mettere in moto);
- fissando obiettivi così imponenti, la sua percezione del tempo viene alterata all'estremo facendolo sentire sempre con una continua sensazione di scarsità temporale (la formula è la seguente: più ambiziosi o importanti sono gli obiettivi più la percezione del tempo, intesa come scarsità temporale, si amplifica);
- questa sensazione estrema di scarsità temporale unita a quel senso di realizzazione delle sue visioni profonde, gli consente di sviluppare una forte motivazione che lo fa agire con immediatezza (vedi modello comportamentale 5);
- il senso di estrema urgenza scaturito dall'alterata percezione temporale, in congiunzione con il modello dell'azione immediata, gli consente di riversare sui suoi obiettivi, una grande quantità di energia che si traduce in una realizzazione concreta dei suoi sogni.

Questo è uno dei modelli comportamentali che hanno sempre contraddistinto Musk ed è proprio su questo aspetto che Navaid Farooq, ex-compagno di stanza di Musk, dice: *«Quando Elon si concentra su qualcosa, lo fa più di chiunque altro. È questo a differenziarlo dal resto dell'umanità.»*



## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

*Punti chiave basati su questo modello*

- Dovete avere ben chiare le motivazioni che stanno alla base delle vostre azioni.
- Ricordate: solo forti motivazioni produrranno la necessaria spinta propulsiva motivazionale per farvi lavorare sodo ai vostri progetti.
- Per produrre questa spinta, ci sono solo due cose che potete fare: 1) ricordarvi che il vostro tempo su questa Terra per realizzare i vostri sogni è estremamente limitato e 2) dovete amare davvero (ma davvero) ciò che fate e che volete realizzare.

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 7: STACANOVISMO (LAVORARE SODO)**

La naturale conseguenza di questa forte concentrazione ed energia non poteva che essere la capacità di lavorare sodo per tante ore filate senza avvertire stanchezza e stress eccessivi.

All'epoca di Zip2, la prima società del giovane Musk (una sorta di Pagine Gialle online), l'allora ventenne Jeff Heilman, uno dei primi collaboratori di Zip2, conferma la presenza di questo modello comportamentale in Musk dicendo: «*Quasi ogni giorno arrivavo alle sette e mezza o le otto del mattino e lo trovavo addormentato su quel sacco. Forse faceva la doccia nei fine settimana, non lo so.*»

In quel contesto Musk rimaneva a scrivere il codice di programmazione, per i servizi che offriva Zip2, per ore e ore e ben oltre l'orario di lavoro. Questa precisa caratteristica lo accompagnerà per il resto delle sue avventure e fino ai giorni nostri.

A conferma di quanto detto finora relativamente a questo modello comportamentale specifico, l'esperienza di un'altra azienda di Musk chiamata X.com (oggi conosciuta col nome di PayPal), dimostra come anche il giovane Elon era uno stacanovista.

## MODELLI COMPORTAMENTALI

X.com è stata una delle prime banche online al mondo, ed anche in quella esperienza Musk non si risparmiava nel lavoro. Ecco cosa dice uno dei programmatori che all'epoca facevano parte del team di X.com in merito al comportamento del giovane Elon prima del lancio del progetto: *«Rimasi lì fino alle due di notte. Poi andai a casa a preparare il pranzo del Ringraziamento. Elon mi chiamò qualche ora dopo e mi chiese di tornare in ufficio per lasciar staccare alcuni altri programmatori. Elon rimase lì per quarantotto ore filate, per assicurarsi che funzionasse tutto.»*

Anche un'altra dipendente di X.com dipinge Musk come un uomo privo di tatto ma sicuramente instancabile. Afferma: *«Non aveva un briciolo di garbo. Lavoravamo tutti venti ore al giorno, e lui ne lavorava ventitré.»*

Per terminare l'analisi di questo modello, ecco un'altra testimonianza fondamentale della ex-moglie di Elon, Justine Musk, che proprio in merito allo stacanovismo di Elon, afferma: *«Avevo amiche che si lamentavano perché i loro mariti tornavano a casa alle sette o alle otto. Elon tornava alle undici e lavorava ancora un po' da casa. Non tutti si rendevano conto dei sacrifici che aveva fatto per ottenere ciò che aveva».*

Quest'ultima testimonianza dell'ex moglie di Musk è assolutamente indicativa del fatto che Elon è una sorta di robot raggiungi-obiettivi. Segue sempre lo stesso schema fatto di tanti modelli comportamentali differenti che si intrecciano tra loro ma facenti parte sempre dello stesso ecosistema del successo di Musk:

1. fissa un obiettivo (spesso impossibile);
2. agisce con immediatezza e determinazione;
3. lavora sodo oltre ogni limite fisico e mentale;
4. raggiunge l'obiettivo e ne fissa di nuovi.

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

### *Punti chiave basati su questo modello*

- Valgono le stesse indicazioni del modello precedente. Se volete lavorare più sodo dovete necessariamente amare (alla follia) ciò che fate e rendervi conto che avete poco tempo per realizzare ciò che volete, soprattutto se avete obiettivi ambiziosi e/o estremamente importanti per voi.
- Solo così avvertirete meno stanchezza e stress e riuscirete a lavorare più duramente più a lungo.
- Impegnatevi al massimo delle vostre possibilità fisiche e mentali e poi salite di livello ancora un poco. Abituatevi a lavorare sodo per raggiungere ciò che è importante per voi. Così facendo anche il vostro fisico ed il vostro cervello si rafforzeranno divenendo più resistenti a stanchezza e stress.

## CATEGORIA 3: TOLLERANZA AL DOLORE

### MODELLO COMPORTAMENTALE 8: SOPPORTAZIONE DELLA PRESSIONE E DELLO STRESS

Chi è al timone di un'impresa in settori così difficili come l'aerospazio o le auto-elettriche, deve necessariamente far fronte a tutta una serie di ostacoli, problemi, attacchi personali, insuccessi e fallimenti che fanno inevitabilmente parte del processo di gestione e sopravvivenza dell'impresa stessa.

Già l'affrontare tali eventi potrebbe rivelarsi estremamente difficile. Musk sorpassa tutti andando a creare e gestire diverse mega-impresе di questo tipo con tutto ciò che questo comporta. L'effetto collaterale di questa gestione multipla di aziende del calibro di SpaceX e Tesla è stato quello di consentire a Musk di sviluppare una tempra morale ed una resistenza alla pressione e allo stress senza eguali. Sicuramente, una base caratteriale orientata alla sopportazione di eventi negativi, è una delle caratteristiche della cablatura mentale di Musk. Tuttavia, gli eventi che ha dovuto gestire nel passato hanno detto molto su questo suo modello comportamentale.

In merito a questo suo tratto caratteriale, ecco cosa dice Antonio Gracias, investitore e amico di Musk e Amministratore Delegato di Valor: *«Non conosco nessuno capace di lavorare quanto lui e sopportare lo stress come lui. Quello che ha passato nel 2008 avrebbe fatto a pezzi chiunque altro. Non solo è sopravvissuto, ma ha continuato a lavorare senza perdere la concentrazione.»*

Quando Gracias parla degli eventi del 2008 si riferisce alle difficoltà incontrate da Musk proprio nella gestione di SpaceX e Tesla e, contestualmente, alla perdita di suo figlio e al successivo divorzio avuto con la prima moglie di Musk, Justine.

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

*Punti chiave basati su questo modello*

- Per sviluppare la tolleranza alla pressione e allo stress c'è un unico modo: bisogna sporcarsi le mani ed uscire dalla nostra zona comoda cercando di affrontare in maniera proattiva tutti quegli imprevisti che incontriamo sul nostro cammino.
- Bisogna ricordarsi che la forza si sviluppa solo ed unicamente attraverso le difficoltà.
- Non ci sono modi leggeri o gentili di ingrandire la nostra tempra morale e la nostra resistenza mentale.
- Se vogliamo sviluppare la nostra tolleranza al dolore, dobbiamo affrontare le sfide che la vita e i nostri obiettivi ci richiedono, sapendo che con il giusto atteggiamento (cioè quella modalità mentale che ci fa comprendere che con il tempo ed il duro lavoro possiamo affrontare e superare qualsiasi cosa), svilupperemo il nostro muscolo della tolleranza al dolore che ci consentirà di raggiungere cose sempre più grandi.

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 9: IPER-RAZIONALITÀ DIRETTAMENTE PROPORZIONALE AI MOMENTI DI CRISI**

In un articolo/podcast di Modelli di Successo abbiamo parlato di iperrealismo ed iperutopismo. Partiamo dalle definizioni citando proprio l'articolo in questione.

L'iperrealismo è un modo di vedere la realtà che consente di non lasciarci trascinare dalle nostre emozioni suscitate dai nostri sogni e desideri consentendoci di prendere decisioni più sagge e mantenere i piedi ben piantati per terra, anche e soprattutto, quando iniziamo a fantasticare sui nostri obiettivi più profondi.

## MODELLI COMPORTAMENTALI

Al contrario, l'iperutopismo o idealismo utopistico, è un'altra modalità di considerare la realtà dove le emozioni ed i sogni prendono il sopravvento sul razocinio e ci fanno immaginare e sognare grandi cose per noi senza che però vi sia una componente pratica a sostegno di ciò che vogliamo realizzare.

In soldoni, l'iperrealismo ci mantiene i piedi per terra e l'iperutopismo ci fa sognare. È l'equilibrio di queste due forze che consente alle grandi personalità di realizzare grandi cose. Il paradosso è che è proprio l'iperrealismo che fa da sostegno all'iperutopismo consentendone la trasposizione sul piano materiale.

Queste due modalità comportamentali sembrano crescere in maniera direttamente proporzionale alle difficoltà che Elon sta affrontando. Infatti, nei momenti di crisi e a detta delle persone che lavorano con lui, quando Elon si trova ad affrontare eventi eccezionalmente stressanti, sembra che la componente iper-razionale prenda il sopravvento consentendogli di ragionare in maniera ancora più oculata e ragionata, ergo, quando si trova in situazioni complesse e difficili da gestire, Elon diventa ancora più bravo.

Chiunque conosca un po' la travagliata quanto eccezionale storia di Elon Musk, sa benissimo quanto i risultati che ha portato siano in linea proprio con questo modello comportamentale iper-razionale. La cosa interessante è che questo suo modello comportamentale non inficia il suo idealismo utopistico, e quindi la sua capacità di sognare ma anzi, proprio quell'iperrealismo estremo in momenti di estrema crisi gli consente di portare avanti i suoi utopistici obiettivi in maniera ancora più aggressiva e concreta, e i risultati raggiunti lo dimostrano.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Dobbiamo ricordarci di sviluppare la nostra iper-razionalità e usarla a nostro vantaggio.

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

- L'iper-razionalità (o iperrealismo) ci consente di analizzare al meglio la situazione e  *sognare con i piedi per terra*.
- Sviluppare ed assimilare questo modello comportamentale non significa abbandonare i nostri sogni, ma anzi, proprio come lo utilizza Elon, ci consente di trascinare i nostri sogni nella realtà facendoci comprendere pienamente cosa ci serve per rendere concreti, tangibili ed in definitiva reali, i nostri sogni.
- Ricordate cosa dice Elon: «*Poche cose sono impossibili*».

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 10: GUARDARE AVANTI PER NON ANDARE INDIETRO**

Elon guarda sempre avanti ed è costantemente proiettato al futuro, non solo per quanto riguarda i suoi obiettivi ma anche per ciò che concerne tutte quelle emozioni che potrebbero essere d'intralcio alla sua produttività e al raggiungimento dei suoi traguardi.

Un esempio su tutti è la morte del suo primo figlio, Nevada Alexander Musk. Il bambino aveva dieci settimane quando morì. La reazione di Elon fu del tutto singolare.

Il modello comportamentale messo in atto da Elon in quel contesto fu l'andare oltre, il guardare avanti. Nonostante la gravità della situazione ed il fatto che fosse coinvolto un suo familiare, Elon non voleva parlare dell'accaduto ed il perché lo capiamo proprio dalle sue parole. Infatti, afferma: «*Parlarne mi rattristava moltissimo. Non so bene perché dovrei voler parlare di eventi estremamente tristi. Non aiuta a prepararsi per il futuro. Se hai altri figli e altri impegni, crogiolarsi nella disperazione non fa bene a chi ti sta accanto*».

Questo è in assoluto uno dei meccanismi mentali più potenti di Elon e che si ricollega ai modelli comportamentali relativi alla sua tolleranza al dolore.

## MODELLI COMPORTAMENTALI

Potremmo definire questo modello comportamentale anche come una sorta di meccanismo utile a mettere in atto una specie di distacco da cose e situazioni che potrebbero farlo deviare dai suoi obiettivi.

Il dolore è un mezzo potente ed è il modo che la natura ha inventato per farci crescere interiormente.

*Visto che parliamo di dolore e persone di successo, dobbiamo in primis capire la differenza tra chi è consapevole che il dolore è un mezzo di crescita e chi invece rifugge costantemente dal dolore e quindi da un potenziale sviluppo interiore.*

*La nostra mente è programmata per evitare in tutti i modi il dolore e per ricercare in tutti i modi il piacere. Questo è il primo ostacolo che dobbiamo superare. Purtroppo, la nostra mente non in grado di scindere tra il tipo di dolore utile e il tipo di dolore inutile e fine a se stesso.*

*Bisogna comprendere quindi, che esistono due tipi di dolore, il dolore utile e il dolore inutile. Quello utile è un mezzo di crescita personale, quello inutile è fine a se stesso e non porta nessuna crescita interiore.*

Ciò che fa Elon con questo modello comportamentale, è non lasciarsi trascinare da quel dolore inutile fine a se stesso che non ci fa crescere interiormente ma che porta a logorarci dentro, spesso fino ad annullarci.

Elon ha troppe cose da fare, troppi obiettivi ambiziosissimi da raggiungere e poco tempo per raggiungerli. Sembra che Elon sia consapevole del valore del dolore ma ancora di più sia consapevole del valore del tempo.

Vivere tutta la propria vita soffrendo per una perdita, per un lutto, per un divorzio, per un fallimento, ci fa perdere quello che di più prezioso abbiamo: il nostro tempo.

Soffrire va bene ed è anche un mezzo di crescita personale potente, ma è l'ostinazione nel soffrire che ci mette nel serio pericolo di vivere



## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

una vita all'insegna della sofferenza senza ricavarne alcunché se non un cumulo di rimpianti.

Elon si dà un tempo limitato per soffrire perché sa che il dolore non aiuta a prepararsi per il futuro e lui il futuro, lo vuole conquistare. In definitiva, Elon vive sempre nel presente lasciandosi il passato (e tutto ciò in esso contenuto) alle spalle.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Quando ci ritroviamo ad affrontare un evento traumatico come una perdita, un fallimento, un divorzio, dobbiamo riprogrammare la nostra mente cercando di riconsiderare e riequilibrare il valore della nostra vita e del nostro tempo.
- Dobbiamo vivere il nostro dolore ma non dobbiamo trascinarlo con noi per il resto della nostra esistenza.
- Affrontiamo il dolore, viviamolo a modo nostro e diamoci il tempo necessario per elaborarlo ma dopo un po' guardiamo al presente e al futuro andando avanti e cercando di vivere il tempo che ci resta in maniera piena e secondo le nostre più profonde inclinazioni.

### **MODELLO COMPORTAMENTALE 11:**

#### **CONSAPEVOLEZZA DEGLI OSTACOLI DA SUPERARE**

La vita di Elon è costellata da eventi difficilissimi da sopportare per la stragrande maggioranza delle persone. Ogni giorno è una sfida dal quale non può (e non vuole) sottrarsi ed è assolutamente consapevole degli enormi ostacoli amministrativi, burocratici, monetari e tecnici che deve affrontare, se vuole raggiungere i suoi obiettivi.

Questa consapevolezza ha due grandissimi effetti collaterali: 1) lo prepara ad affrontare al meglio le sfide che i suoi obiettivi richiedono e 2) gli consente di amplificare ulteriormente quella soglia di dolore che gli permette di raggiungere mete sempre più ambiziose.

## MODELLI COMPORTAMENTALI

Questa consapevolezza lo sfida costantemente a dare il massimo per superare gli ostacoli e, proprio quella sfida derivante dalla consapevolezza di quegli ostacoli da superare, lo stimola a resistere, persistere ed insistere nei suoi traguardi.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Se abbiamo degli obiettivi da raggiungere, siano essi piccoli, medi o grandi, dobbiamo essere consapevoli che ci saranno degli ostacoli di una certa entità da superare. È quasi una legge naturale.
- Non possiamo intraprendere il percorso che ci porterà a raggiungere il nostro grande obiettivo credendo *-ingenuamente-* che tutto filerà liscio come ce lo siamo immaginati. Anzi, il più delle volte sarà proprio l'esatto opposto di quello che abbiamo immaginato.
- Aspettiamoci l'inaspettato essendo consapevoli che prima o poi si paleseranno eventi, circostanze, situazioni, ostacoli, problemi, insuccessi e fallimenti che tenteranno in tutti i modi di farci demordere.
- La sfida è che non dobbiamo demordere e continuare a provare ancora e ancora fino a quando non abbiamo raggiunto il nostro obiettivo.
- E se nonostante tutto non raggiungiamo il nostro obiettivo, allora avremo avuto l'estrema soddisfazione di averci almeno provato e, alla fine della nostra vita, avremo un rimpianto in meno di cui lagnarci.

**(FINE ANTEPRIMA MODELLI COMPORTAMENTALI)**

# **I MODELLI DI BUSINESS DI ELON MUSK**

# I MODELLI DI BUSINESS DI ELON MUSK

I modelli di business sono sempre un set di regole (cose da fare, cose da ricordare, caratteristiche, principi, azioni, modi di pensare, strategie) relative ai comportamenti della personalità analizzata, però in un contesto prettamente di business. Conoscerli ci può essere utile per acquisire nuovi modelli decisionali nei nostri affari.

Nota: alcuni dei modelli comportamentali visti in precedenza potrebbero ripetersi in questa sezione. La differenza sta nel punto di vista. Infatti, cose come la lungimiranza o il rischio vengono riprese, in questo caso, da un punto di vista relativo al business.

## **CATEGORIA 1: ABBATTIMENTO (OSSESSIVO) DEI COSTI**

### **MODELLO DI BUSINESS 1: INTERNALIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ**

Per le sue aziende, Musk si è sempre battuto per fare il più possibile in proprio e questo per svariate ragioni, tra cui l'abbattimento dei costi. Questa sua strategia è evidente in SpaceX, dove fu proprio quando progettava di creare un razzo che gli venne in mente di produrlo in proprio invece di rivolgersi ai russi per acquistarne uno.

Anche in un'altra delle sue aziende, SolarCity, ha adottato la stessa strategia: invece di acquistare i pannelli solari dall'azienda da cui si riforniva, l'ha rilevata consentendogli così di produrseli da solo ed avendo la possibilità di abbattere drasticamente i costi.

Come vedremo nei modelli di business più avanti, l'internalizzazione delle attività è parte integrante della strategia di Musk e questo per il suo unico e grande obiettivo: abbattere quanto più possibile i costi di business per rendere fruibili e più economici i suoi prodotti-servizi.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Anche se ci troviamo in un contesto italiano, dove spesso l'esternalizzazione di certe attività conviene, occorre tuttavia, valutare attentamente se alcune di queste attività convenga internalizzarle al fine di avere un maggiore controllo sull'attività stessa ed una minore spesa.
- Se internalizzare certe attività potrebbe convenire sia in termini economici che in termini di gestione, specie se l'impatto a lungo termine di queste attività è empiricamente elevato, converrebbe

sempre internalizzare il più possibile. Perlomeno questa è stata la strategia che Musk ha messo in pratica ed ha sempre funzionato.

### **MODELLO DI BUSINESS 2: FOCUS COSTANTE SULL'ABBATTIMENTO DEI COSTI**

Nel tempo, e visto che doveva raggiungere obiettivi ai limiti dell'impossibile, quello dell'abbattimento dei costi divenne un'ossessione per Musk. Esortò i suoi dipendenti a conoscere il prezzo di ogni componente e ad adottare una strategia per trovare un modo efficace di abbassarlo.

Questo suo modo strategico di agire relativamente i costi venne adottato capillarmente al fine di ottenere dei risultati tangibili ed in breve tempo. Ogni volta che gli venivano proposti i costi di produzione, Musk era implacabile nel volerli ulteriormente riabbassare poiché questo faceva parte di questo suo modello di business.

Il perché di questa ossessione è presto detto: Musk è consapevole che per mandare avanti un'azienda di certe dimensioni con degli obiettivi così ambiziosi, servono una montagna di soldi e questo potrebbe essere un problema sia per mandare avanti l'impresa stessa, sia per la cosa più importante di tutte per lui: raggiungere i suoi obiettivi.

Musk è consapevole che abbattendo i costi in maniera drastica e adottando strategie aggressive atte a ridurre il flusso di uscite, controllando ogni processo produttivo dell'impresa, raggiunge un duplice scopo:

- diventa competitivo rispetto ad altre aziende che non adottano la stessa aggressività nel ridurre i costi;
- tutto quel denaro risparmiato è denaro guadagnato che può essere reinvestito nel progetto.

## MODELLI DI BUSINESS

Questa sua implacabilità verso l'abbattimento dei costi era strettamente collegata al raggiungimento dei traguardi prefissati, anche quelli economici (da cui dipendeva tutto).

Ogni giorno in cui il suo team procedeva più lentamente verso quei traguardi era del tempo in più che avrebbero impiegato per guadagnare il fatturato previsto dagli obiettivi.

Tutta la strategia di Musk, specie quella di SpaceX, è rivolta al concetto di abbattimento dei costi tramite il riutilizzo dei componenti, ed oggi possiamo dire che si è rivelata vincente.

Il fatto di poter lanciare un razzo e mandare in orbita gli astronauti e far ritornare quel razzo sulla Terra in perfette condizioni, cosa che nessuno aveva mai fatto in precedenza, ha consentito a Musk di creare un vantaggio competitivo enorme rispetto ai concorrenti dove invece quei razzi venivano persi e non più riutilizzati.

Immaginate come può essere un'azienda che effettua cento lanci con un razzo rispetto ad un'altra che effettua cento lanci con cento razzi diversi. La differenza, in termini di costi e ricavi, è abissale.

### *Punti chiave basati su questo modello*

- C'è sempre un modo diverso di fare le cose. Spesso, soprattutto nel business, siamo abituati al "*si è sempre fatto così*" per cui, quando si imposta una strategia, si dà (troppe volte) per scontato che quelli siano i costi e che non ci si possa far nulla.
- Troppo spesso dimentichiamo che possediamo innatamente una cosa chiamata creatività. Provare a fare le cose in maniera diversa, avendo in mente l'obiettivo di abbattere drasticamente i costi mantenendo una buona qualità dei nostri prodotti-servizi, dovrebbe essere la nostra strategia di base.
- Questa dovrebbe essere la nostra ossessione: cercare di abbattere i costi in maniera capillare andando ad analizzare ogni singolo step dei nostri processi aziendali e cercando di "inventare" nuovi modi di

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

fare le cose. Tutto questo procedimento dovrebbe sempre avere il fine ultimo di ridurre drasticamente i costi pur mantenendo un prodotto-servizio finale di ottima fattura.

- In questo contesto, una buona domanda potrebbe essere: «*come posso fare questa cosa in modo diverso affinché mi costi di meno ma il mio prodotto-servizio non ne risenta?*». Cominciate da lì.

### **MODELLO DI BUSINESS 3: PROGRESSO E TRASFORMAZIONE DELLA TECNOLOGIA PER RENDERE PIÙ ECONOMICI I PRODOTTI-SERVIZI**

Per ricollegarci ai modelli di questa categoria, per poter colonizzare Marte, Musk è consapevole che deve trovare un modo per far sì che questa sua "fantasia" diventi realtà. Per far ciò, Musk è anche consapevole che l'impatto economico di questa sua iniziativa potrebbe essere un ostacolo al raggiungimento della sua missione di vita, ed ecco perché è costretto a - letteralmente - inventare nuovi modi per rendere economici i processi del settore aerospaziale.

Le aziende competitor di SpaceX, almeno fino ad oggi, sono imprese che hanno gestito miliardi di dollari a fronte di risultati relativamente importanti. Al contrario, SpaceX nasce già con una linea strategica atta a raggiungere un obiettivo mai realizzato prima ed è per questo motivo che ogni azione intrapresa da Musk va letta in questo contesto.

Infatti, Musk non vuole solo abbassare i costi, ma rendere i viaggi su Marte economici al tal punto da poterne effettuare così tanti al fine di creare facilmente una colonia. Questa è la chiave di volta di SpaceX e delle strategie adottate da Musk per alimentarla.

*Punti chiave basati su questo modello*



## MODELLI DI BUSINESS

- Non abbiate timore di trasformare ed innovare i settori in cui operate. Questo è il segreto dei grandi realizzatori.
- Tutte le persone di grande successo, sono innovatori, persone che hanno apportato ai loro campi di appartenenza delle innovazioni che hanno migliorato il campo stesso. Anche voi, come loro, potete innovare il vostro settore e i vostri processi.
- Non c'è bisogno che voi facciate parte di un'agenzia spaziale per innovare o che abbiate una startup innovativa. Potete incominciare anche dalle piccole cose che fanno parte della vostra vita.
- Chiedersi come potete far meglio una certa cosa, o automatizzare un processo ripetitivo o trovare alternative che funzionino meglio, è la prima cosa da fare per essere degli innovatori.
- Di problemi da risolvere il mondo ne avrà sempre in abbondanza e per ogni problema esiste una soluzione che potreste trovare e su cui potreste anche guadagnare.
- Guardatevi in giro e chiedetevi come potete risolvere i problemi comuni della gente ed avrete trovato uno dei segreti del successo.

## **CATEGORIA 2: AMBIENTE**

### **MODELLO DI BUSINESS 4: SCEGLIERE L'AMBIENTE GIUSTO**

Quello dell'ambiente "giusto" è un concetto sottovalutato dalla stragrande maggioranza delle persone. I grandi imprenditori visionari, ma anche più in generale, tutti coloro che hanno successo, capiscono che per raggiungere risultati di un certo rilievo, la scelta dell'ambiente è fondamentale.

Abbiamo spesso ripetuto questo concetto nei contenuti di Modelli di Successo e l'abbiamo preso da angolazioni diverse. Che sia lo scegliere di frequentare le persone giuste o trovare il giusto ambiente (dove si trovano le giuste persone con la giusta mentalità), quella della scelta di andare in un posto motivante, per così dire, può fare la differenza in termini di successo (spesso stratosferico) o fallimento.

Sono molte le personalità che hanno fatto di questo concetto, un pilastro da cui programmare tutte le attività successive, uno su tutti Arnold Schwarzenegger. Arnold, che lo ricordiamo è austriaco, sapeva che per poter eccellere nel bodybuilding e diventare un vero campione non poteva rimanere a Thal, suo paesino natale di 2000 abitanti, ma doveva circondarsi di un ambiente che lo aiutasse e lo stimolasse a dare il massimo e a far uscire tutto il suo potenziale. Arnold sapeva che l'unico posto al mondo che potesse dargli quelle opportunità era l'America. Così, senza neanche troppi giri, è partito per gli Stati Uniti munito solo del suo accento austriaco, una massa muscolare imponente (per la sua età) e qualche spicciolo.

Da quella semplice decisione di cambiare il suo ambiente, sono scaturiti una serie di eventi che lo hanno portato a diventare uno degli attori "americani" più celebri dello star system mondiale, oltre che imprenditore, politico, produttore cinematografico e Mister Olympia

## MODELLI DI BUSINESS

per sette volte. Ma tutto è partito da lì: un cambio di ambiente (e quindi di persone, modelli culturali, ecc.) che gli hanno consentito di interfacciarsi con una realtà che vibrava alla sua stessa frequenza.

Lo stesso vale per Elon. Non è un caso che Musk abbia scelto Los Angeles per sviluppare gli stabilimenti di SpaceX. Elon sapeva che se avesse voluto davvero raggiungere i suoi obiettivi “spaziali”, avrebbe dovuto trovare il posto giusto, l'ambiente giusto, e circondarsi di tutte quelle persone con una grande mente allineata con i suoi obiettivi.

Los Angeles, nel caso specifico, era la scelta giusta visto che nella storia aerospaziale americana, aziende come la NASA, Boeing e tante altre bazzicavano proprio quell'area geografica.

Musk, come tante altre grandi personalità prima di lui, si rendeva conto che Los Angeles, sarebbe stato il punto di accesso a tutte quelle grandi e brillanti menti dell'aeronautica mondiale, e così è stato.

Ad integrazione di quanto detto e a conferma dell'importanza del fatto che un cambio di ambiente consono ed allineato ai nostri obiettivi sia assolutamente necessario per migliorare i nostri risultati, c'è da dire che Musk ha sempre avuto il sospetto che tale cambio si rendesse necessario, e questo fin da giovane.

Musk, che lo ricordiamo è sudafricano, ha sempre avuto l'impellente necessità di un cambio di ambiente, cambio che lo ha visto andare in Canada prima di approdare negli Stati Uniti. A diciassette anni Musk lasciò il Sudafrica per il Canada e questo per due motivi: 1) voleva arrivare il prima possibile negli Stati Uniti e 2) voleva evitare il servizio militare sudafricano.

Il fatto che Musk avesse il desiderio di voler raggiungere gli Stati Uniti a quell'età ha un suo perché: era un nerd affamato di computer, videogiochi e tecnologia, ed il solo luogo dove potesse esprimere questa sua vena era la Silicon Valley.

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

### *Punti chiave basati su questo modello*

Quali che siano i vostri obiettivi, dovete ricordare questo fondamentale principio che hanno assimilato tutte le persone di successo:

- *ogni cosa ha un suo ambiente che è più profittevole rispetto ad altri.*

Pertanto, volendo fare qualche esempio:

- se volete avere un fisico tonico ed in forma oppure muscoloso, trovate delle palestre dove le persone siano orientate al risultato. In genere sono quelle dove trovate tutti in forma ad un certo livello (i cosiddetti "fissati").
- Se volete trovare lavoro in un certo ramo specifico, iniziate a frequentare quel tipo di ambiente anche a costo di lavorare gratis se necessario (ma solo inizialmente) purché voi possiate conoscere persone e processi specifici di quel settore.
- Se volete diventare autori, iniziate a frequentare gli ambienti dove si ritrovano gli autori: concorsi a tema, eventi letterari specifici e qualunque altra cosa collegata.

Il discorso è che *«se avete bisogno di un dentista, non andate da un avvocato.»*

Ci sono mille esempi che si possono fare. Il concetto qui è stimolarvi alla ricerca dell'ambiente perfetto, perché è nell'ambiente perfetto che potete esprimere il meglio di voi ed allinearvi al giusto mindset dei vincenti. Persone come Musk, Schwarzenegger e centinaia di altri presenti all'interno del progetto sui Modelli di Successo, confermano pienamente tale principio.

## **CATEGORIA 3: LUNGIMIRANZA**

### **MODELLO DI BUSINESS 5: SVILUPPO DI UN PERCORSO POSSIBILE PARTENDO DA UN'INNOVAZIONE**

Fin da giovani, sia Elon che suo fratello Kimbal, hanno avuto il coraggio di pensare fuori dagli schemi per trovare la propria strada nel mondo.

La voglia di innovare era tanta e questi due ragazzi (Elon in particolare), iniziavano già in tempi non sospetti a fantasticare sul *paperless banking*, ovvero una banca online che potesse sostituire le classiche filiali bancarie.

È utile notare come oggi le banche online siano la regolarità, ma ai tempi dell'Elon giovane non solo non era così, ma nessuno avrebbe scommesso che l'online banking potesse funzionare, nessuno tranne i fratelli Musk.

In questo contesto, Elon Musk era più interessato al creare nuove tecnologie che al banking in sé, ma il discorso è che la lungimiranza di Elon associata alla sua fervida immaginazione, riusciva a far intuire a Elon, dei percorsi di business possibili, da cui potesse guadagnarci, partendo da una innovazione.

Questa sua caratteristica, nel tempo, gli è rimasta e si è anche sviluppata. Infatti, se è vero che la missione di Musk è portarci su Marte, è anche vero che Musk è consapevole che deve guadagnare dai suoi business, ma non tanto per un tornaconto personale (Musk non ha quell'avidità tipica dei signori della Silicon Valley), quanto per il fatto che senza soldi qualunque impresa è destinata a fallire.

La lungimiranza di Musk per la tecnologia è senza eguali. Già adolescente, aveva intravisto il potenziale di Internet e aveva compreso

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

quanto questa infrastruttura sarebbe diventata uno dei pilastri più importanti della nostra vita.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Pensare fuori dagli schemi ed avere una concezione della realtà diversa rispetto agli altri è possibile.
- La lungimiranza non è un'abilità innata e si può sviluppare come tutte le altre abilità. Ciò che bisogna realmente fare, è avere il coraggio di pensare lateralmente e fuori dagli schemi.
- Troppo spesso, il nostro pensiero è guidato da credenze e pensieri altrui. Qualche volta, ciò che riteniamo impossibile, sul lungo periodo tende a realizzarsi, ed ecco perché non bisogna dare mai nulla per scontato.
- All'epoca dei pensieri di Musk sull'online banking, nessuno riteneva possibile portare su Internet una banca, mentre oggi è la normalità.
- Anche negli anni '70, quando l'home computer era praticamente un miraggio, la visione di Bill Gates di portare un PC in ogni casa era ritenuta folle.
- Il discorso qui è che costoro hanno solo avuto il coraggio di pensare fuori dagli schemi, credere nelle loro visioni e lavorare concretamente per realizzarle.
- Ciò che dovete fare è comprendere che - ripetiamo - *l'impossibile sulla Terra non esiste*. Una volta interiorizzato questo concetto, anche voi inizierete a non aver paura di pensare fuori da schemi e credere che le vostre visioni possano diventare realtà.
- Il duro lavoro poi, sarà il ponte che collegherà le vostre visioni con la realtà.

### **MODELLO DI BUSINESS 6: IMPEGNARSI PER IL LUNGO PERIODO**

In tutti i suoi business, Musk tende a ragionare sui lunghi periodi. Questo è particolarmente evidente in SpaceX e Tesla, le aziende principali in cui è coinvolto Musk. Intatti, sia SpaceX che Tesla, sono impegnate nella creazione di tecnologie che richiedono tanti tentativi e, di conseguenza, tanti fallimenti.

Aziende di questo genere non possono essere basate su strategie di breve-medio termine. All'inizio di SpaceX e nonostante i numerosi lanci falliti e le enormi difficoltà di arrivare in orbita, la perseveranza unita alla visione di lungo periodo, ha consentito a Musk di raggiungere lo spazio con i suoi razzi ed avere un appaltatore del calibro della NASA.

Musk ha sempre ragionato sul lungo periodo per le sue aziende, anche quando tutto andava, apparentemente, a rotoli. Anche per Tesla aveva la stessa modalità di pensiero. Nel 2007, quando aveva prodotto l'auto elettrica più veloce e bella della Terra, doveva impegnarsi a creare anche i processi di produzione che avrebbe portato l'azienda a produrla in serie, quegli stessi processi che avrebbero poi portato la stessa sull'orlo del fallimento (e come poi si è dimostrato, al successo).

#### *Punti chiave basati su questo modello*

- Impegnarsi per far funzionare un business su lungo periodo ha un impatto strategico differente. Pensare sul lungo periodo cambia le variabili della strategia e ci consente di pianificare al meglio tutte quelle attività che consentiranno al business stesso di crescere nel tempo.
- Nel caso specifico, la strategia a lungo termine di Musk relativa a SpaceX, era quella di basare tutte le attività per preparare l'azienda ai grandi appalti della Nasa. Musk aveva già deciso che doveva andare così e, anche se prima che ciò si verificasse, le cose non

andavano bene e i fallimenti erano numerosi, la visione di Musk di avere come appaltatore l'ente spaziale governativo più grande del mondo, si è comunque realizzata. Ciò è dovuto proprio a questa sua modalità di pensiero lungimirante a cui ha tenuto fede nel corso del tempo e nelle sue attività quotidiane.

### **MODELLO DI BUSINESS 7: VOLERE UN BALZO PER L'UMANITÀ**

Una delle qualità distintive di Musk è quella di associare a grandissimi ed ambiziosissimi obiettivi, il duro lavoro. Possiamo estrapolare uno schema di pensiero ricorrente nella vita di Musk: *lungimiranza* → *obiettivi* → *duro lavoro (al 200%)*

La gente crede in Musk non perché ha grandi obiettivi, ma perché ha grandi obiettivi in cui crede e s'impegna. Lo abbiamo già detto in svariate occasioni: Musk non è un sognatore pigro, ma un sognatore concreto. È ad un tempo iperutopista e iperrealista. Sogna in grande ed ha grandi obiettivi, ma poi non si ferma a fantasticare ma inizia a chiedersi come può raggiungere quegli obiettivi. Poi si mette al lavoro.

Tutti i grandi investitori della Silicon erano contrari agli investimenti nelle aziende verdi poiché non c'era mercato e la gente non ci credeva abbastanza, eppure Musk ha creato le aziende clean-tech di maggior successo del mondo.

Forse è giunto il momento di chiederci se i folli siamo noi invece che lui, visto che i suoi successi nei campi più difficili e meno richiesti del mercato, ci dicono chiaramente che spesso le nostre convinzioni sono del tutto infondate.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Bisogna ricordare la seguente formula: *Lungimiranza* → *Obiettivi* → *Duro lavoro (al 200%)*



## MODELLI DI BUSINESS

- Musk sta dimostrando, giorno dopo giorno, che siamo i creatori della nostra vita e possiamo tradurre in realtà le nostre visioni, se lo vogliamo veramente.
- Siate lungimiranti nei vostri obiettivi e lavorate sodo come farebbe lui dando ad ogni minuto della vostra giornata un lavoro.

### **MODELLO DI BUSINESS 8: MEGLIO PREVENIRE**

La lungimiranza muskiana non è priva di ostacoli e lui in primis è consapevole che, ragionando così nel lungo periodo, ci potrebbero essere dei momenti di crisi che potrebbero far affondare le sue imprese nei più svariati modi.

Per evitare catastrofi, Musk gioca d'anticipo, sia per quanto riguarda i bilanci che le tecnologie. Ad esempio, per le Gigafactory, di cui si discute tanto oggi, Musk ha iniziato a destinare quote economiche importanti già molto tempo prima, consapevole del fatto che una crisi sarebbe potuta scoppiare in qualunque momento (basti pensare al Covid).

Lo stesso vale per la tecnologia. Si dice spesso che le tecnologie di Musk sono di anni avanti rispetto ai competitor. Per Tesla, e sempre per ritornare sulle Gigafactory, Musk ha deciso di prodursi in proprio le sue batterie per svariati motivi, primo su tutti quello di non dover dipendere da fornitori che non credono che si possano vendere milioni di auto elettriche.

Sulla base di questo presupposto, Musk è consapevole che, visto che il suo obiettivo è in controtendenza e visto anche che lui vuole vendere milioni di auto elettriche, sta investendo in fabbriche di batterie per soddisfare l'enorme richiesta che avverrà nel futuro.

La cosa interessante è che con ogni probabilità, Musk ha intuito che l'elettrico sostituirà totalmente le auto tradizionali nel breve-medio periodo, quindi, a breve ci sarà una richiesta folle di batterie al litio da

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

parte di tutti i costruttori mondiali di auto, ed è per questo che sta costruendo diverse Gigafactory, perché quando arriverà quel momento lui, con le sue aziende, avrà il monopolio delle batterie a livello mondiale.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Per essere previdenti, non dobbiamo avere per forza aziende miliardarie. Prevenire è sempre meglio che curare e questo vale in ogni aspetto della vita.
- Una buona abitudine è quella di prevenire in ogni campo della nostra vita. Potremmo destinare una percentuale delle nostre entrate per i periodi di crisi o acquistare del cibo a lunga scadenza per eventuali catastrofi che potrebbero verificarsi.
- In ogni caso, far entrare nella nostra mentalità questa modalità di prevenzione, non può fare altro che bene.
- Tutto sta nel prefigurarsi degli scenari che potrebbero verificarsi in ogni situazione ed applicare le necessarie contromisure per affrontarli e superarli.

### **MODELLO DI BUSINESS 9: ESSERE SEMPRE UN PASSO AVANTI**

Nella sua strategia di Business, Musk è sempre un passo avanti. Essere un passo avanti significa essere innovativi non soltanto tecnologicamente ma anche strategicamente. Questo si vede molto bene con la storia delle Gigafactory ma in generale con tutto l'apparato industriale di Musk.

Perché le aziende concorrenti non sono in grado di raggiungerlo al momento? Perché hanno delle strategie che si basano sulla sicurezza.

## MODELLI DI BUSINESS

Le grandi case automobilistiche, ad esempio, non vogliono rischiare di mettere in produzione un nuovo modello di cui non sono sicure, ed è questo che le porta ad attendere ancora e ancora. L'innovazione richiede un tempismo perfetto ed un rischio elevato ed è lì che Musk si colloca.

Lo stesso è accaduto per la tecnologia Hyperloop che, rispetto alla TAV, era meno costosa e decisamente più performante. Nonostante questi dati empiricamente evidenti, gli Stati propendono per la TAV invece che per tecnologia basata su Hyperloop.

Perché tutta questa mediocrità? Perché se Musk è sempre un passo avanti, il resto del mondo è sempre un passo indietro.

Nel 2020 (data di stesura di questo rapporto), avremmo già dovuto avere macchine volanti, città verticali e tecnologie futuristiche oltre ogni immaginazione ed invece, anno dopo anno, ci ritroviamo ancora con le auto a benzina, trasporti obsoleti e città che consumano milioni di ettari di natura.

### *Punti chiave basati su questo modello*

- Qualunque sia il vostro business potete sempre innovare, fare le cose in maniera diversa, ed essere un passo avanti, anche nelle piccole o piccolissime cose.
- Pensare fuori dagli schemi è il primo passo. Non arrendersi alla mediocrità è il secondo. Puntare all'eccellenza e a nuovi modi di fare è il terzo.

## **MODELLO DI BUSINESS 10: LA MISSIONE NEL BUSINESS**

La missione personale di Musk è sempre stata quella di rendere la nostra specie interplanetaria. Se, nella sua infanzia, il fascino per l'esplorazione spaziale e i videogame, alimentavano questo sogno, in

età adulta, questa sua fantasia si è evoluta in qualcosa di molto più concreto.

Se la stragrande maggioranza della gente è portata ad abbandonare i propri sogni perché li crede (il più delle volte erroneamente) irraggiungibili, persone come Musk, che *credono* ed hanno il coraggio di alimentare sempre i propri sogni, sono coloro che vengono prima giudicati folli e poi, quando hanno successo, vengono chiamati visionari.

Di fatto, Musk è riuscito a costruire aziende basate su idee così in controtendenza che ai più è apparso come un folle, eppure chi non vorrebbe essere come lui ed avere quell'energia e quella potenza in grado di spostare mari e monti pur di raggiungere i propri obiettivi?

La maggior parte dei grandi capitani d'industria che il mondo conosce, hanno come obiettivo solo quello di fatturare di più, guadagnare di più ed accumulare di più.

Il ragionamento che fa Musk invece è differente. Musk si chiede semplicemente cosa può fare di utile per questo mondo (e per se stesso). Ragiona al di là del denaro e dei beni materiali. Si chiede cosa può fare per il mondo e si pone obiettivi precisi e, decisamente, ambiziosi. Poi si dà da fare per raggiungerli.

### *Punti chiave basati su questo modello*

- Abbiamo due possibilità: fare come fanno tutti, pensando ad ammassare denaro e lavorare solo per quest'ultimo oppure dare un significato alla nostra esistenza facendo ciò che per noi è importante e, magari, lasciando il segno della nostra presenza in questo mondo facendo qualcosa di buono per noi stessi e per gli altri.
- Ciò che dà realmente significato alla vita è ciò che abbiamo fatto con il cuore. Per quanto questa possa essere una frase fatta, è assolutamente vera, e tutti i personaggi di successo all'interno del progetto sui Modelli di Successo lo dimostrano.

## MODELLI DI BUSINESS

- Abbiamo una manciata di anni per fare qualcosa di buono e vivere una vita piena e ricca di significato.
- Il nostro dovere è trovare la nostra missione personale e adoperarci per concretizzarla, realizzando così, anche noi stessi e sviluppando tutto il nostro potenziale. Se riusciamo, poi, a trasformare la nostra missione personale in un business profittevole, meglio ancora.

**(FINE ANTEPRIMA MODELLI DI BUSINESS)**

# **I MODELLI DI LEADERSHIP DI ELON MUSK**

## I MODELLI DI LEADERSHIP DI ELON MUSK

I modelli di leadership analizzano i comportamenti della personalità analizzata in un contesto prettamente di leadership e come questa si relaziona con il suo team, di qualunque tipo esso sia. Tramite questa analisi, possiamo prendere spunto per guidare il nostro team (se ne possediamo uno) e ottenere il massimo da esso.

Nota: generalmente, i modelli di leadership sono numericamente inferiori poiché molti sono dei derivati dei modelli comportamentali. Pertanto, per evitare ripetizioni e ridondanze, molti non vengono inseriti in quanto già presenti nei modelli comportamentali puri. Tuttavia, alcuni dei modelli comportamentali visti in precedenza potrebbero ripetersi comunque in questa sezione. La differenza è sempre nel punto di vista. Infatti, cose come il trascinare la realtà verso la propria visione vengono riprese in questo caso, da un punto di vista relativo alla leadership.





## **CATEGORIA 1: GESTIONE DEL TEAM**

### **MODELLO DI LEADERSHIP 1: ESSERE UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER GLI ALTRI**

Come abbiamo già detto, Musk è un tipo totalmente orientato all'amore per il sapere e l'apprendimento continuo, specie per quanto concerne i suoi progetti.

Fin da piccolo quella dell'apprendimento è stata una delle sue peculiarità e questo tratto, peraltro comune a tantissime personalità di successo, si è rivelato uno dei suoi punti di forza da adulto CEO.

Musk è un punto di riferimento all'interno delle sue aziende. Generalmente, gli amministratori delegati vengono visti come individui che devono badare agli investitori e agli aspetti puramente economici dell'azienda. Musk in questo senso è differente.

Gli piace apprendere, sapere di cosa si sta parlando, soprattutto a livello tecnico, ed avere sempre ed in qualunque momento il controllo della situazione.

Per avvalorare questo modello di leadership specifico basti pensare che spesso, sono proprio i dipendenti delle sue aziende a chiedergli informazioni specifiche e i passi successivi su determinate questioni.

Musk è il faro che illumina la direzione che i suoi dipendenti devono prendere ed i suoi dipendenti sono la fonte di sapere da cui lui trae ispirazione.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Per prima cosa bisogna sviluppare curiosità ed amore per il sapere. La stragrande maggioranza delle persone crede che apprendere sia noioso e che bisogna avere una certa propensione naturale ma non è così.

## MODELLI DI LEADERSHIP

- L'amore per l'apprendimento continuo si può sviluppare. Per far ciò, bisogna, come sempre, avere delle giuste e forti motivazioni a supporto.
- Se trovate un settore che vi piace, troverete naturale apprendere quanto più possibile per fare ogni giorno di più e meglio.
- In definitiva, adoperatevi per lavorare in un settore che amate e, se non potete farlo, adoperatevi per trovare qualcosa che vi piace nel settore in cui operate già.
- Successivamente, cercate di apprendere quante più cose possibili studiando da autodidatta e chiedendo informazioni a chi, già prima di voi, ha raggiunto risultati di un certo rilievo. Le persone saranno la vostra più grande fonte di informazione.

### **MODELLO DI LEADERSHIP 2: TRASMETTERE IL SENSO DI MISSIONE**

Musk non è un leader nato. Sono tante le cose che ha dovuto imparare sul campo ed una di queste è proprio la leadership.

Visti i suoi ambiziosissimi obiettivi, Musk è consapevole che senza un team coeso e che comprenda pienamente la missione aziendale, è impossibile raggiungere quei traguardi, pertanto, deve necessariamente trasferire il suo fortissimo senso di missione anche ai suoi team. Per far ciò, Musk non usa le parole e non cerca di convincere nessuno ma usa il solo modo possibile: dà l'esempio.

Come? Trasmette il suo senso di missione mettendo l'anima in quello che fa, dando il 200% sempre ed in ogni momento, ed essendo ultra-determinato nel raggiungere i suoi obiettivi.

Musk, proprio come Jobs all'epoca di Apple, ha il suo *bel caratterino ed il suo modo di fare eccentrico*.

Fissare traguardi irrealistici, sgridare i dipendenti, portarli a lavorare con orari impossibili come se non ci fosse un domani,

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

potrebbe far credere che Musk sia un matto ego-maniaco assetato di potere, ma i suoi dipendenti sono consapevoli del fatto che questo suo comportamento è il suo modo di operare per raggiungere il suo scopo di vita: portarci su Marte.

D'altronde Musk non è diventato uno degli imprenditori più grandi di sempre a caso. Questo suo comportamento ed il temperamento ai limiti della follia sono una parte importante del suo processo di realizzazione. Come già accennato, se Musk non avesse quelli che potrebbero essere definiti dei tratti negativi del suo carattere, non avremmo il Musk che tutti conosciamo.

Per questo suo modo di essere, molti lo amano, i più lo odiano, ma tutti lo rispettano e gli sono leali poiché proprio grazie alla passione che ci mette e che è visibile a tutti, realizza grandi cose.

### *Punti chiave basati su questo modello*

- Se volete che i vostri dipendenti vi seguano, non dovete usare le parole (non solo) ma dovete usare le azioni. Non limitatevi a dire che volete raggiungere qualcosa, ma mettetevi concretamente all'opera per raggiungere ciò che vi siete prefissati e fatelo dando l'esempio.
- Dare l'esempio è il modello più potente di leadership. Se volete che i vostri dipendenti o il vostro team operi in un certo modo, fate voi il primo passo mettendovi all'opera.

In definitiva, dovete voi per primi avere e, successivamente, esprimere, tutte quelle qualità che pretendete dal vostro team. Qualche esempio?

- Se volete che il vostro team lavori al 200%, lavorate voi per primi al 200%.

## MODELLI DI LEADERSHIP

- Se volete che il vostro team lavori fino a tardi, lavorate voi per primi fino a tardi.
- Se volete che il vostro team creda nelle vostre idee, credete voi per primi nelle vostre idee mettendovi all'opera per realizzarle.

Tutte le grandi personalità che il mondo ha conosciuto, da Gesù a Musk, ci hanno mostrato, tramite il loro esempio, che un modo di vivere diverso non solo è possibile, ma non è appannaggio esclusivo di queste personalità ma è alla portata di tutti.

- Dare l'esempio è la strategia migliore da eseguire per avere un team allineato con i vostri valori.

### **MODELLO DI LEADERSHIP 3: PORTARE I DIPENDENTI AL 200%**

Gli obiettivi sono enormi, le cose da fare tante ed il tempo è sempre poco. Musk pretende che si lavori a pieno regime, anzi, che si lavori oltre il limite, al 200%.

Per Musk lavorare nei weekend non solo è normale, ma anche desiderabile. Lui lo fa e pretende che gli altri lo facciano.

Nel contesto odierno si parla sovente di giornate lavorative di quattro giorni e riduzioni dell'orario di lavoro, ma per Musk non è così.

Fare (e costruire) grandi cose richiede tantissimo tempo ed il tempo, a differenza di altri fattori, scarseggia sempre.

Jim Rohn, uno dei più grandi business filosofer di sempre, disse: *«Tu puoi guadagnare più denaro ma non puoi guadagnare più tempo»*, ed è così che vive Musk, con una costante e pressante percezione di penuria di tempo.

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

Questo modo di percepire il tempo gli consente di avere quel senso di urgenza che lo fa stare carico per 15/20 ore al giorno per 7 giorni a settimana, ed è anche questo che pretende dai suoi dipendenti.

Portare i dipendenti al massimo è un modo di fare che ha procurato a Musk non pochi problemi in termini di rapporti umani. Sono in molti a disprezzarlo per questa sua modalità di gestione delle risorse.

Ad esempio, quando varò un programma intensivo di abbattimento dei costi per le Tesla, tenne un discorso in cui esortava i dipendenti a lavorare i sabati e le domeniche e a dormire sotto la scrivania, finché l'auto non fosse stata pronta. Come ovvio le obiezioni non mancarono, specie per coloro che avevano famiglia. La risposta di Elon a queste persone fu: *«direi a quelle persone che vedranno molto le loro famiglie quando l'azienda sarà fallita»*.

Musk è così che ragiona: l'azienda e l'obiettivo prima di tutto e prima di ogni interesse personale. Questo portare al massimo i propri dipendenti avevano un effetto nefasto: se si rimaneva indietro o peggio, non si portavano risultati, si perdeva il lavoro.

Anche se questi modelli di leadership possono sembrare duri e tirannici (ed in un certo qual modo lo sono), bisogna sempre contestualizzare il comportamento di Musk e metterlo in relazione ai suoi giganteschi obiettivi. Inoltre, il fatto di chiedere ai dipendenti di spingersi al di là dell'impossibile ha anche un risvolto psico-tattico: in primis, Musk sa che non può contare su repliche di se stesso e sa anche che sono molto poche le persone che hanno la sua stessa energia pertanto, deve trovare il modo di tirar fuori dalle persone il massimo possibile in termini di efficacia ed efficienza personale al fine di farle operare al 200% e raggiungere prima e meglio gli obiettivi aziendali. In secondo luogo, la filosofia di base di Musk è quella di ricercare la perfezione nelle sue opere, e questo i dipendenti lo sanno.

Spingerli in questo senso significa spronarli ad essere creativi e a trovare soluzioni innovative e senza compromessi.

## MODELLI DI LEADERSHIP

Se i collaboratori di Musk non operano in questo senso, dando il massimo ed essendo pronti a pagare il massimo, agli occhi di Musk perdono di qualunque attrattiva.

Questa possibilità li motiva a dare sempre di più.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Questo è un modello di leadership che si ricollega a quello del trasmettere il senso di missione. Anche in questo caso dare l'esempio è fondamentale. Non si può pretendere il 200% da un collaboratore se non siamo noi in primis a dare il massimo.
- Per poter spingere i nostri collaboratori a fare di più, dobbiamo dare loro le giuste motivazioni, farli sentire parte del team e dare il buon esempio.

### **MODELLO DI LEADERSHIP 4: L'IMPOSSIBILE NON È CONTEMPLATO**

"Impossibile", "No", "Si è sempre fatto così", sono parole e frasi che Musk - letteralmente - detesta. Un qualsiasi discorso relativo ai suoi progetti ed obiettivi che contiene una qualunque di quelle frasi, lo manda in uno stato di cieco furore, con tutte le conseguenze per il malcapitato.

Il discorso è che non si diventa Elon Musk se non si è risoluti oltre ogni misura e non si è disposti a raggiungere - appunto - l'impossibile.

Il concetto di impossibile è più un modello culturale che altro e di questo Musk ne è consapevole. Musk sa che, mentalmente parlando, se non si passa ad un modello possibilista, tutti i grandi obiettivi che si prefigge e per cui fa lavorare anche il suo team, non vengono raggiunti.

Questo modo possibilista di fare non è molto diverso da quello messo in atto da un altro grande imprenditore che abbiamo citato in precedenza: Henry Ford. Anche Ford fissava obiettivi irrealistici per il

## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

suo team e li costringeva a pensare in maniera laterale per raggiungere tali obiettivi, che poi alla fine raggiungevano.

Col suo modo di fare, Musk è riuscito a propagare questa etica possibilista anche nelle sue intere aziende, consentendo a tutti di sprigionare il loro vero potenziale.

### *Punti chiave basati su questo modello*

- Nella mente di Musk l'impossibile non esiste. Nel momento in cui si mette in testa di fare una cosa si mette subito in azione e la raggiunge.
- Non è che Musk è magico, è soltanto uno che si dà da fare oltre ogni misura per realizzare ciò che consapevolmente ha deciso. È in perenne competizione con se stesso e poi col mondo.
- La prossima volta che decidete di voler realizzare qualche vostro desiderio, non fermatevi alla visione di ciò che volete ma iniziate a muovervi verso quella direzione facendo realmente tutto ciò che è in vostro potere per realizzarla.
- Iniziate da dove siete, fate quello che potete con quello che avete e trascinate la realtà verso ciò che desiderate, proprio come fa Elon Musk. Resterete sorpresi di come le cose, anche quelle che vi sembrano più insormontabili, si avvicinano se vi mettete all'opera con determinazione e mente possibilista.

## **MODELLO DI LEADERSHIP 5: RESPONSABILITÀ PERSONALE DI IMPARARE LA LEADERSHIP**

Abbiamo già detto che Musk non è un leader nato ed ha dovuto imparare sul campo. I progetti a cui lavora lo hanno reso consapevole della responsabilità di imparare la leadership.

Il suo comportamento, spesso molto duro, non viene sempre apprezzato e Musk ha lasciato più volte, dietro di sé, una scia di insoddisfazione nelle persone. Spesso, invece di spronarle, le ha rese improduttive.

Come lui stesso afferma, prima del suo successo, non aveva mai diretto un team né era mai stato capitano di una squadra sportiva, né aveva diretto altre persone.

L'inesperienza lo ha portato a credere che le persone siano come lui e ci mettano le stesse componenti mentali che ha lui. Ovvio che ha dovuto imparare che non è così.

Non potendo contare su repliche di se stesso ha dovuto anche capire l'importanza della leadership e del trasmettere determinati valori al suo team.

Uno dei problemi che ha dovuto affrontare agli inizi della sua carriera era lo scontro continuo con i suoi collaboratori di cui, Musk, modificava continuamente il lavoro.

I programmatori di Zip2, la prima azienda di Musk, arrivavano in ufficio e si rendevano conto che il loro lavoro era stato modificato ed ovviamente, l'impatto di questa particolare azione, rendeva le persone nervose e, in definitiva, improduttive.

Già in quel frangente Musk comprese l'importanza di saperci fare con le persone che lavorano per un obiettivo comune.



## ELON MUSK: ANALISI COMPORTAMENTALE

### *Punti chiave basati su questo modello*

- Non tutti siamo leader nati, anzi, forse quasi nessuno. La buona notizia è che la leadership si può imparare.
- L'approccio formativo della leadership può essere teorico (si può studiare sui libri) o prettamente pratico (si può imparare sul campo) ma in ogni caso, in qualità di leader, è una nostra responsabilità personale.
- Dobbiamo essere al corrente del fatto che se non riusciamo a dirigere correttamente un team potremmo non raggiungere i traguardi che ci siamo prefissati. Dobbiamo anche essere consapevoli che da soli non possiamo farcela.
- Tutti i grandi imprenditori passati e presenti hanno compreso che la loro vera forza è il team con cui lavorano.
- Non è importante che il team sia composto da migliaia di persone o da una manciata, ciò che è importante comprendere è il valore delle persone.
- Le persone che lavorano con/per noi sono la nostra più grande risorsa, e sta a noi il compito di guidarle nel migliore dei modi per far uscire il loro pieno potenziale.
- La frase chiave qui è: responsabilità personale della leadership.

### **MODELLO DI LEADERSHIP 6: INCORAGGIAMENTO**

Fino ad ora, il quadro che ne è uscito di Musk, è quello di un uomo estremamente determinato, molto duro e risoluto e, apparentemente, freddo e distaccato. Tuttavia, sa essere anche incoraggiante quando vuole e forse, per il principio di contrasto, quando entra nel mood di coach motivazionale, questo tratto risulta assai più evidente.

Nella storia delle sue aziende, sono stati tanti i momenti di sconforto che i suoi dipendenti hanno dovuto affrontare eppure, il conforto e

## MODELLI DI LEADERSHIP

l'incoraggiamento di Musk, specie in questi momenti, non sono mai mancati.

Quando Musk incoraggia lo fa sempre cercando di spronare gli altri a dare il meglio di sé e a non arrendersi alle inevitabili vicissitudini che obiettivi ambiziosi come i suoi richiedono.

In uno dei momenti di sconforto di SpaceX (il fallimento di uno dei lanci) Musk pronunciò la frase: «*Sentite, ce la faremo. Andrà tutto bene. Non abbiate paura*».

I dipendenti stessi raccontano di come, grazie a quelle poche e semplici parole di incoraggiamento dette da lui, abbiano ripreso a lavorare con grande determinazione e rammentano come lo sconforto di quel momento abbia lasciato spazio alla speranza e alla risolutezza.

*Punti chiave basati su questo modello*

- Siamo esseri emozionali ma spesso dimentichiamo che qualche volta, essere gentili ed incoraggianti può fare la differenza nella vita delle persone.
- Il team è un'estensione del leader, pertanto è responsabilità del leader avere il coraggio, la grinta e la determinazione di andare avanti quando le cose non si mettono per il verso giusto, e soprattutto, mostrare questa responsabilità al team.
- Siate sempre incoraggianti nelle battute di arresto e nei momenti "no", poiché il vostro team guarderà a voi per ricevere quel conforto di cui ha bisogno ed è vostra responsabilità darglielo.

**(FINE ANTEPRIMA MODELLI DI LEADERSHIP)**

## CHE NE PENSI?

Mi auguro che questo estratto ti abbia fornito un'idea chiara dell'approccio all'analisi comportamentale, di business e di leadership di uno dei più grandi visionari del nostro tempo, Elon Musk.

Se hai deciso che è giunto il momento di apprendere i comportamenti e le strategie di Elon Musk, farle tue e creare nuove azioni, e quindi nuovi risultati, *Elon Musk: analisi comportamentale*, ti aiuterà nel percorso di sviluppo del tuo mindset.

Pronto per la svolta? Per scaricare la tua copia di *Elon Musk: analisi comportamentale* clicca il link rosso qui sotto e poi il pulsante "Scarica Ora". Potrai scegliere le versioni del rapporto che più ti piacciono (versione solo ebook oppure audio con ebook) ed entrare nella mente di Elon Musk:

**[VOGLIO LA MIA COPIA DI ELON MUSK:  
ANALISI COMPORTAMENTALE](#)**

*...e come sempre, ti auguro una vita piena e di successo ma soprattutto una vita ricca di significato.*

Max