

L'INTERVISTA

Con "7 giorni per volare" Daniele Viganò racconta come raggiungere il successo

di VITTORIO PIO

E' PASSATO prima dalla Calabria il tour di presentazione di "7 giorni per volare" (ed. Sperling & Kupfer), l'opera prima di Daniele Viganò, imprenditore milanese di stanza a Barcellona che dopo aver fondato e quotato in borsa il gruppo My best, è tornato da qualche tempo alla sua attività di formatore con un ambizioso progetto accademico alle porte. Fra le pagine del libro di questa overture vibonese, avvenuta nei giorni scorsi all'Hotel 501, un distillato della sua esperienza di vita e professionale, e un rivoluzionario metodo per realizzare quei sogni lasciati nel cassetto o accantonati. Ogni giorno di questa settimana, ha un tema che viene sviluppato e corredato da esempi pratici, frutto anche del vissuto personale dell'autore, che negli anni ha avuto modo di incrociare il suo destino con quello di molti nomi autorevoli della finanza internazionale.

«Sono molto lusingato - ha ribadito durante l'incontro - di

questa offerta ricevuta dal gruppo Sperling-Mondadori riguardo a questo libro, la cui idea si è fatta strada nella mia mente circa due anni fa. Il mio habitat naturale resta il palco e parlare a ruota libera davanti a grandi platee, resta certamente quello che so fare meglio. Ma poi ho pensato che se avessi condensato su carta quell'esperienza accumulata negli anni, sarei stato capace di essere ancora più di aiuto a chi mi ha sempre considerato come un riferimento, anche facendo ammenda degli errori commessi lungo il cammino, proprio per evitare che venissero ripetuti da altri. La mia natura - ha aggiunto - è comunque combattiva e visionaria: mi piacciono le sfide, ma in queste pagine mi sono ritrovato con ciò che amo fare di più, offrendo una guida pratica per passare dall'idea all'azione, fino al raggiungimento reale degli obiettivi».

Il titolo è sicuramente molto allettante, ma cosa lo differenzia dalle pseudo-ricette magiche di falsi guru e santoni?

«Grazie al titolo sono stato scelto subito dal management della Mondadori ma, ovviamente, non c'è alcuna pozione o intruglio capaci di realizzare un miracolo. Le basi del successo sono sempre quelle conosciute da tempo: lavoro, perseveranza e dedizione. Ma questi elementi, senza una motivazione di fondo, una strategia precisa e una preparazione meticolosa e la necessaria dote di entusiasmo verso ciò che occorre intraprendere, non bastano».

Qual è il pubblico ideale di questo libro, o meglio a chi si rivolge?

«Il mio target è rappresentato soprattutto da imprenditori, manager, consulenti ma anche startupper che aspirano a raggiungere maggiori risultati e conseguentemente guadagni, ma intendo rivolgermi anche a persone che faticano a individuare la strada per mettere in pratica le loro idee o a chi vuole aumentare il rendimento della propria rete commerciale. Io stesso ho avuto una miriade di ispiratori e basandomi sui loro insegnamenti ho



Daniele Viganò, ha presentato il suo libro al 501 Hotel

potuto realizzare il mio storytelling motivazionale».

Perché questo giro è partito proprio dal sud e cosa la lega alla Calabria?

«Negli anni trascorsi, proprio a queste latitudini ho incontrato delle persone eccezionali: qui a Vibo sono onorato dell'amicizia indissolubile con i fratelli Colace, grandi imprenditori locali che si sono fatti da soli raggiungendo risultati vertiginosi in svariati campi. Sono ritornato in

Calabria dopo qualche anno di assenza, trovando una platea di oltre 100 persone disposte ad ascoltare la mia storia ed i tools operativi in essa contenuti. ringrazio con tutto il mio cuore il mio fraterno amico Giuseppe, che con il suo team si è prodigato per la perfetta riuscita della serata e tutti coloro che sono venuti ad ascoltarmi con l'auspicio di poter riuscire a volare ancora più in alto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

