

**Richard Wiseman**

# **VOLERE LA LUNA**

**Raggiungere l'impossibile  
con la "mentalità Apollo"**

Traduzione di Susanna Bourlot



Titolo originale

*Shoot for the Moon*

*Achieve the Impossible with the Apollo Mindset*

Spin Solutions Ltd., Copyright 2019

All rights reserved

Progetto grafico e copertina: Silvia Virgillo • puntuale

Fotografia di copertina: Irina Milevskaya / EyeEm / Getty Images

© 2019 Codice edizioni, Torino

ISBN 978-88-7578-809-4

Tutti i diritti sono riservati

[codiceedizioni.it](http://codiceedizioni.it)

[facebook.com/codiceedizioni](https://facebook.com/codiceedizioni)

[twitter.com/codice\\_edizioni](https://twitter.com/codice_edizioni)

[instagram.com/codice\\_edizioni](https://instagram.com/codice_edizioni)

*Alla Luna.  
Grazie per averci aiutato a puntare lo sguardo in alto,  
pensare in grande e andare lontano.*



*«Abbiamo scelto di andare sulla Luna in questo decennio, non perché sarà facile, ma perché sarà difficile – perché questo obiettivo ci permetterà di organizzare e mettere alla prova il meglio delle nostre energie e capacità, perché questa è una sfida che siamo pronti a raccogliere e non siamo disposti rimandare, una sfida che intendiamo vincere.»*

John F. Kennedy,  
settembre 1962<sup>1</sup>



# Indice

- xI Cronologia
- xIII Decollo
- Capitolo 1*
- 1 «Abbiamo scelto di andare sulla Luna...»
- Capitolo 2*
- 25 «John, ha funzionato alla perfezione»
- Capitolo 3*
- 53 «Non sapevamo che non si potesse fare»
- Capitolo 4*
- 79 «Ad astra per aspera»
- Capitolo 5*
- 105 «Non fallirà a causa mia»
- Capitolo 6*
- 131 «Se vuoi andare sulla Luna, prima o poi ti tocca andare sulla Luna»
- Capitolo 7*
- 157 L'uomo che disse: «Go»

## *Capitolo 8*

185 Buzz Aldrin e l'interruttore rotto

209 Missione compiuta

217 Note

227 Appendice

229 Bibliografia

231 Ringraziamenti



# Cronologia

**Ottobre 1957** – I sovietici lanciano lo Sputnik.

**Novembre 1957** – Lo Sputnik 2 porta nello spazio la cagnolina Laika.

**Aprile 1961** – Il cosmonauta russo Jurij Gagarin compie un'orbita completa attorno alla Terra.

**Maggio 1961** – Alan Shepard è il primo americano nello spazio.

**Maggio 1961** – Il presidente Kennedy annuncia al Congresso che l'America manderà l'uomo sulla Luna entro la fine del decennio.

**Settembre 1962** – Kennedy tiene il celebre discorso presso la Rice University di Houston.

**Gennaio 1967** – Il tragico incendio dell'Apollo I costa la vita a tre astronauti.

**Dicembre 1968** – L'Apollo 8 è la prima missione verso la Luna con equipaggio umano.

**16 luglio 1969** – Gli astronauti dell'Apollo 11 Neil Armstrong,

Buzz Aldrin e Michael Collins iniziano il loro storico viaggio verso la Luna.

**21 luglio 1969** – Armstrong posa il piede sulla superficie lunare, dichiarando: «È un piccolo passo per un uomo, ma un passo enorme per l'umanità».

**24 luglio 1969** – L'Apollo 11 ammara con successo nell'oceano Pacifico e realizza l'obiettivo di Kennedy di veder camminare un uomo sulla superficie lunare, e riportarlo sano e salvo sulla Terra, entro la fine del decennio.

## Decollo

Se sfogliate un qualsiasi manuale che insegna le tecniche per raggiungere traguardi e obiettivi, quasi sempre leggerete le storie di atleti olimpionici geneticamente dotati, amministratori delegati caparbi e imprenditori coraggiosi. Questo libro offre invece una prospettiva radicalmente diversa sul successo. I suoi protagonisti sono un gruppo di giovani normali, la cui storia è poco nota, anche se ricoprirono un ruolo centrale in una delle più affascinanti conquiste fatte dall'umanità. Ma l'aspetto forse più importante è che quando avrete appreso come furono in grado di ottenere quel risultato, potrete seguire le loro orme e raggiungere risultati straordinari nella vostra vita.

Nella mia carriera di psicologo, ho dedicato buona parte del mio lavoro a cercare di capire perché certe persone e certe aziende hanno più successo rispetto ad altre. Alcuni anni fa, ho iniziato a interessarmi all'allunaggio e mi è subito apparso chiaro che la documentazione riguardante gli aspetti tecnici e ingegneristici della missione era molto corposa, ma ben poco era stato scritto sull'aspetto psicologico che ha supportato quello straordinario risultato<sup>1</sup>. E svolgendo ricerche più approfondite, mi sono imbattuto in diversi altri dettagli sorprendenti.

Il 21 luglio 1969 l'astronauta dell'Apollo Neil Armstrong mosse un primo, leggero passo sulla polverosa superficie della Luna. Le immagini di questo storico evento furono trasmesse in diretta tv sulla Terra e più di cinquecento milioni di persone

le guardarono con gli occhi pieni di stupore e meraviglia. Solo otto anni prima, il presidente John F. Kennedy aveva annunciato al Congresso che entro la fine del decennio l'America avrebbe portato l'uomo sulla Luna. A cinquant'anni di distanza è difficile cogliere appieno l'enormità di quell'affermazione.

Quando il presidente fece quella storica dichiarazione, l'unico precedente americano in navigazioni spaziali era stato un volo suborbitale (in pratica un razzo, con a bordo un uomo, lanciato verso l'atmosfera terrestre e che poi ricade verso la Terra) della durata di quindici minuti. Per raggiungere l'audace traguardo posto da Kennedy, alcuni astronauti avrebbero dovuto viaggiare per più di trecentottantamila chilometri nello spazio, atterrare su un pianeta sconosciuto e tornare a casa sani e salvi. Persino i moderni viaggi spaziali impallidiscono al confronto, dato che lo Space Shuttle e la Stazione Spaziale Internazionale viaggiano in orbita a circa quattrocento chilometri sopra la superficie terrestre. Inoltre, l'obiettivo di Kennedy doveva essere raggiunto nel giro di pochi anni, e in un'epoca in cui la tecnologia più all'avanguardia consisteva in regoli calcolatori e computer mainframe con una potenza di elaborazione dati inferiore a qualsiasi smartphone di oggi.

A molti, il sogno di Kennedy sembrava impossibile. Eppure, centinaia di migliaia di persone unirono le forze per cercare di trasformare quel sogno in realtà. Inventarono nuovi tipi di tecnologie, superarono battute d'arresto e tragedie, e costruirono un'astronave con milioni di parti fatte su misura. Contro ogni probabilità, o quasi, gli allunaggi furono un successo spettacolare, e diedero al mondo una scarica di ottimismo e di grande speranza per il futuro.

Alla maggior parte di noi, l'allunaggio dell'Apollo richiama alla mente immagini di astronauti in tute spaziali bianche che camminano sulla superficie lunare. Naturalmente, quegli uomini coraggiosi ed eroici sono una componente essenziale del successo dell'Apollo, ma non sono di certo gli unici. Un qualunque documentario mostrerà anche il Mission Control – il centro di controllo della missione, un'enorme sala piena di

console, schermi giganti e persone con le cuffie. Quel luogo costituisce il cuore pulsante del programma spaziale. I controllori di missione non indossavano tute antigravità né viaggiavano nello spazio remoto, ma portavano abiti normali, avevano i piedi ben piantati per terra, spesso erano persone che si tenevano lontane dalle luci dei riflettori, ma furono essenziali per il successo dell'intera missione.

Immaginate di vivere all'inizio degli anni Sessanta del Novecento e di essere stati incaricati di portare l'uomo sulla Luna entro la fine del decennio: gli occhi del mondo intero sono puntati su di voi ed è in gioco la reputazione del vostro Paese. Che persone reclutereste per il Mission Control? Molto probabilmente optereste per scienziati e ingegneri di grande esperienza o laureati usciti dalle università e dai college più prestigiosi della nazione. Invece, quasi nessuno al Mission Control corrispondeva a questo profilo. I controllori erano, per la maggior parte, di origini modeste e appartenevano alla classe lavoratrice, e spesso erano stati i primi della propria famiglia ad andare al college. Ma la cosa forse più sorprendente di tutte è che erano straordinariamente giovani. Quando Neil Armstrong mise piede sulla Luna, l'età media dei controllori di missione era di appena ventisei anni. Il gruppo possedeva poche di quelle caratteristiche che di solito associamo al successo eppure, in qualche modo, riuscirono a compiere un'impresa all'apparenza impossibile.

Il mio obiettivo, nell'approcciarmi alla corsa che ha portato alla fatidica data dell'allunaggio, quindi, era quello di capire perché, dal punto di vista psicologico, il Mission Control fosse un ambiente di successo. Ho avuto la fortuna di potermi avvalere della testimonianza diretta di numerosi controllori che hanno fatto la Storia e che hanno giocato un ruolo fondamentale. Oggi settantenni e ottantenni, i miei intervistati sono stati tutti estremamente generosi nel concedermi un po' del loro tempo e condividere con me riflessioni, ricordi e aneddoti divertenti. Per esempio, durante una conversazione, ho chiesto a un membro del Mission Control se era vero che il gruppo era

stato addestrato a comunicare con il minor numero possibile di parole. Dopo un momento di silenzio, con grande ironia, mi ha semplicemente risposto: «Sì».

La mia ricerca mi ha portato ad affermare che il raggiungimento di quel risultato eccezionale è stato il frutto di una mentalità unica. Combinando le interviste che ho effettuato con la lettura dei documenti di archivio e gli studi accademici, sono giunto a stilare un elenco di otto punti che a mio parere contraddistinguono un notevole ed efficace approccio alla vita. Nelle prossime pagine, quindi, scoprirete in che modo il sogno di Kennedy è diventato realtà. Lungo il cammino, ripercorrerete le storiche tappe e ascolterete le voci delle persone normali che realizzarono l'impensabile. Esplorerete i principi psicologici coinvolti, vedrete come i semi del successo furono gettati dalle carismatiche parole del presidente, come il pessimismo si rivelò cruciale per andare avanti, e come la paura e la tragedia vennero trasformate in speranza e ottimismo.

Apprenderete quindi la “mentalità Apollo”, una serie di tecniche pratiche che potrete usare per adottare questi principi vincenti nella vostra vita professionale e personale. Che vogliate fondare un'impresa, cambiare lavoro, trovare il partner perfetto, mettere su famiglia, ottenere una promozione, sottrarvi alla vita frenetica e alla logorante corsa al successo o assecondare la passione di una vita, queste tecniche vi aiuteranno a raggiungere la vostra personalissima luna.

## «Abbiamo scelto di andare sulla Luna...»

*Dove scopriamo che un'intera nazione s'innamorò della missione sulla Luna, e apprendiamo come sfruttare il potere della passione.*

Nell'ottobre del 1957 la CBS, la rete televisiva americana, trasmise il primo episodio di quella che sarebbe diventata una popolare sit-com, *Leave it to Beaver*. Il programma celebrava la vita della famiglia americana degli anni Cinquanta e ruotava attorno le avventure di un bambino di otto anni, Theodore «Beaver» Cleaver<sup>1</sup>.

Mandare in onda il programma non era stato facile. I produttori inizialmente volevano partire con un episodio in cui Beaver trovava un cucciolo di alligatore e poi nascondeva il suo nuovo amichetto nello sciacquone del bagno. Il problema era che le linee guida del settore televisivo raccomandavano di non mostrare bagni e water, e i capi della CBS divennero nervosi all'idea di trasmettere l'episodio. Dopo molte discussioni, i produttori si offrirono di rimontare l'episodio dell'alligatore e di includere solo alcune inquadrature del water incriminato. Sfortunatamente, il montaggio richiese più tempo del previsto e la rete fu costretta a trasmettere un episodio pilota alternativo.

Ignari della controversia, milioni di americani la sera di venerdì 4 ottobre 1957 tornarono a casa dal lavoro e si divertirono nel vedere Beaver, che stava per essere espulso da scuola, nascondersi su un albero e tentare di ingraziarsi l'insegnante regalandole una *tsantsa*, una testa umana «rimpicciolita» di gomma usata per scopi rituali. Era un programma d'intrattenimento innocuo, ma la sua visione del mondo, così rassicurante, aveva i giorni contati.

Poche ore prima della messa in onda di *Leave it to Beaver*, alcuni americani avevano notato una piccola palla di luce sfrecciare nel cielo. All'incirca nello stesso momento, dei radioamatori avevano captato una serie di strani suoni non meglio identificati. La notizia si diffuse rapidamente e nel giro di qualche giorno la gente iniziò a preoccuparsi. C'era chi pensava che si trattasse di una stella cadente, chi credeva che gli alieni stessero per invadere la Terra e chi dava la colpa all'isteria collettiva. In realtà, le cose erano molto più preoccupanti.

Quel venerdì 4 ottobre, qualche ora prima del debutto di *Beaver*, i sovietici avevano mandato in orbita attorno alla Terra il primo oggetto costruito dall'uomo. Lo Sputnik era poco più grande di un pallone da basket, pesava circa ottanta chili e viaggiava alla velocità sbalorditiva di 29.000 chilometri orari. Volava ad alcune centinaia di chilometri di altezza sopra la superficie terrestre, impiegava novanta minuti a compiere un'orbita e passava sopra gli Stati Uniti diverse volte al giorno. I sovietici volevano essere certi che la loro palla high-tech inquietasse l'America e così costruirono lo Sputnik sferico ed estremamente lucido per riflettere quanta più luce solare possibile e risultare visibile dal suolo. Per alimentare il senso di mistero, i sovietici non divulgarono fotografie del loro satellite argentato fino a diversi giorni dopo il lancio.

Il piano sovietico funzionò alla perfezione. L'America fu presa dal panico e tormentata da mille interrogativi. Com'era riuscito un regime totalitario a mettere nel sacco la democrazia più potente del mondo? I segreti dello Zio Sam erano al sicuro da questo nuovo occhio nel cielo? Il razzo usato per lanciare lo Sputnik era in grado di trasportare testate nucleari? La guerra fredda aveva toccato nuove vette e la corsa allo spazio era cominciata.

Da una prospettiva psicologica, l'“effetto Sputnik” è affascinante. Chiunque abbia vissuto quella crisi racconterà il senso di paura suscitato da quella piccola palla e dai suoi inquietanti suoni. All'improvviso il futuro sembrava imprevedibile e



incerto. Gli americani, in preda all'ansia collettiva, si rivolsero al loro presidente nella speranza di trovare in lui una guida sicura. Purtroppo, non sarebbe stato così.

### Come non reagire a una crisi

La mattina del lancio dello Sputnik il presidente Dwight D. Eisenhower aveva lasciato Washington per trascorrere un week-end di relax giocando a golf. Tenne una conferenza stampa sulla misteriosa sfera solo cinque giorni dopo<sup>2</sup>, e quando comparve davanti ai giornalisti il presidente sminuì la minaccia e invitò alla calma. I politici temettero che Eisenhower avesse perso il contatto con la realtà, e un senatore lo scongiurò di assumersi le sue responsabilità e dichiarare una settimana nazionale «di vergogna e pericolo». Il governatore del Michigan, Gerhard Mennen Williams, pubblicò persino una poesiola sarcastica sul “New York Time” in cui criticava il presidente:

Oh little Sputnik, flying high  
with made-in-Moscow beep,  
you tell the world it's a Commie sky  
and Uncle Sam's asleep.  
You say on fairway and on rough  
the Kremlin knows it all,  
we hope our golfer knows enough  
to get us on the ball.<sup>3</sup>

Alcuni giorni dopo andò in onda il secondo episodio di *Leave it to Beaver*, quello con il cucciolo di alligatore, e per la prima volta sul piccolo schermo comparvero le immagini di un water. Sfortunatamente, quella pietra miliare nella storia della televisione passò inosservata a causa dello Sputnik. A quel punto, la sfera bippante stava iniziando a lasciare il segno su quasi ogni aspetto della società, con i barman che creavano

cocktail “Sputnik” e i produttori di giocattoli che inondavano i negozi di modellini di satelliti e costumi da astronauti<sup>4</sup>.

Tre settimane dopo il lancio, le batterie del satellite finalmente si scaricarono e il bip cessò. Il senso di timore dell’America invece continuò a crescere. Alcuni politici sostennero che l’attenzione che negli ultimi tempi era stata posta nell’assicurare ai cittadini agi e comodità domestiche era andata a scapito della sicurezza nazionale. Il senatore repubblicano Styles Bridges, infatti, dichiarò: «È chiaro che è arrivato il momento di preoccuparci meno della lunghezza del pelo del nuovo tappeto o dell’altezza dell’alettone della nuova auto, e di essere più preparati a versare sangue, sudore e lacrime se vogliamo far sopravvivere questo Paese e il mondo libero»<sup>5</sup>.

Dall’altra parte del pianeta, la situazione era molto diversa. I sovietici erano soddisfatti di come lo Sputnik avesse inquietato gli americani. Il regime decise di battere il ferro finché era caldo e avviarono un serrato *battage* che proponeva ovunque immagini dello Sputnik: dai francobolli ai poster alle copertine delle riviste. Inoltre, i migliori ingegneri aeronautici del Paese ricevettero il via libera per attuare la fase successiva del programma spaziale.

Un mese dopo, la situazione in America peggiorò ancora di più. Per celebrare il quarantesimo anniversario della Rivoluzione d’ottobre, i sovietici mandarono in orbita attorno alla Terra il primo essere vivente. Lo Sputnik 2 pesava circa cinque volte di più del suo predecessore e trasportava la cagnolina Laika. Gli scienziati sovietici inizialmente avevano pensato di costruire un’astronave in grado di riportare Laika sulla Terra, ma dovettero lanciare una missione «di sola andata» per rispettare la data dell’anniversario. Purtroppo Laika morì per l’eccessivo calore qualche ora dopo il lancio, ma il volo dimostrò che gli animali potevano sopravvivere in assenza di gravità, lasciando intendere che presto avrebbero mandato anche l’uomo nello spazio.

Ancora una volta, l’Occidente rimase sbigottito.

Il 6 dicembre 1957, milioni di americani si sintonizzaro-

no sul decimo episodio di *Leave it to Beaver* e guardarono il piccolo protagonista della serie venire umiliato pubblicamente a un ballo scolastico. Quello stesso giorno, l'intero Paese si era ritrovato in una situazione simile. Sotto l'occhio vigile dei media internazionali, l'America aveva tentato di lanciare la sua versione dello Sputnik. Il satellite Vanguard TV-3 si era alzato lento dalla rampa di lancio per tornare rapidamente a Terra e svanire in una colossale palla di fuoco. Per i direttori dei giornali di tutto il mondo, fu un giorno memorabile: il "Daily Express" titolò *Kaputnik*, il "Daily Herald" *Flopnik*, il "News Chronicle" *Stayputnik*. Con beffarda ironia, i sovietici suggerirono che l'America avesse diritto agli aiuti delle Nazioni Unite destinati ai Paesi sottosviluppati<sup>6</sup>.

Bisognava fare qualcosa, e farlo in fretta.

## Osare essere grandi, audaci e i primi

Nel 1958 l'amministrazione Eisenhower fondò la National Aeronautics and Space Administration (NASA), investendo milioni di dollari nella formazione scientifica. Due anni dopo, John F. Kennedy e Richard Nixon si fronteggiarono per la conquista della Casa Bianca e in entrambe le campagne elettorali la corsa allo spazio costituiva un argomento centrale, con Kennedy che si impegnavo a fare del suo meglio perché l'America tagliasse per prima il traguardo<sup>7</sup>. Kennedy vinse le elezioni, battendo Nixon con uno dei margini più esigui della storia americana.

Ansioso di conquistare una nazione spaccata in due, il giovane presidente desiderava tenere un discorso d'insediamento di grande impatto, e così chiese aiuto al suo speechwriter. Ted Sorensen era molto abile con le parole e aveva un talento per esprimere grandi concetti in brevi frasi. Il 29 gennaio 1961, il quarantaquattrenne Kennedy diventò uno dei più giovani presidenti degli Stati Uniti d'America. Era un giorno di freddo pungente e una coltre di neve aveva costretto la capitale a fer-

marsi o quasi. Eppure, centinaia di migliaia di persone erano accorse per vedere Kennedy salire sul podio e tenere quello che è considerato uno dei discorsi politici più indimenticabili della Storia.

Kennedy parlò con energia e passione alla generazione post-bellica che sembrava aver smarrito la strada. Il giovane presidente incoraggiò gli americani a riflettere su come ciascun cittadino avrebbe potuto far qualcosa per aiutare il prossimo e sottolineò il valore del servizio pubblico. Il suo discorso lungo quattordici minuti terminava con una frase oggi celebre che sintetizzava alla perfezione l'audace visione di Kennedy: «Non chiedetevi cosa il vostro Paese può fare per voi, ma cosa voi potete fare per il vostro Paese».

Nonostante il suo ottimismo, la presidenza Kennedy non partì bene. All'inizio del 1961, lo Zio Sam subì un'ulteriore umiliazione quando né l'invasione della Baia dei Porci né nuovi razzi riuscirono a decollare. Poco dopo il suo insediamento alla Casa Bianca, Kennedy aveva iniziato a occuparsi della corsa spaziale, vagliando i possibili piani che gli erano stati sottoposti dai migliori scienziati e ingegneri del Paese<sup>8</sup>. Il presidente sapeva di aver bisogno di un'idea che conquistasse il cuore e le menti di milioni di persone. Secondo alcuni esperti, l'America doveva sfidare i sovietici e provare a lanciare un grande satellite; altri proponevano invece di costruire una gigantesca stazione spaziale che orbitasse in modo permanente attorno alla Terra. Ma Kennedy aveva l'ardire di pensare ancora più in grande.

Dopo molti mesi di riunioni, il presidente optò per il progetto che più era affine alla sua sensibilità: la prima missione umana sulla Luna. Consapevole che i russi avevano battuto l'America sul tempo, Kennedy aggiunse anche una scadenza, dichiarando che voleva vedere l'uomo camminare sulla superficie lunare entro la fine del decennio. Era un obiettivo sorprendentemente ambizioso.

Per Kennedy, questa idea possedeva tutte le caratteristiche che cercava. Il viaggio sulla Luna sarebbe stato un primato

e avrebbe lasciato un segno indelebile nella Storia. Inoltre, avrebbe fatto abbassare la cresta ai sovietici e fatto passare l'America in testa nella corsa allo spazio. Forse, soprattutto, il presidente pensava che in quel modo sarebbe stata una potenza democratica a controllare i cieli, rendendo il mondo un posto più pacifico. C'era, però, un problema non da poco: andare sulla Luna sarebbe costato una fortuna e Kennedy doveva convincere il Congresso che valeva la pena pagare quel prezzo.

Nel maggio del 1961 Kennedy partecipò a una seduta congiunta del Congresso per consegnare un messaggio speciale sulle «urgenti necessità della nazione». Il presidente illustrò la sua idea spettacolare di portare l'uomo sulla Luna entro la fine del decennio, e spiegò che il programma era disseminato di enormi difficoltà tecnologiche ed esigeva livelli dolorosi di finanziamento pubblico. In ogni caso, Kennedy era fermo nel suo proposito, e fece notare che qualunque risultato inferiore all'allunaggio non sarebbe stato all'altezza della situazione: «Sto chiedendo al Congresso e al Paese di impegnarsi fermamente in una nuova linea d'azione. [...] Se ci fermiamo a metà strada, o ridimensioniamo le nostre ambizioni per via delle difficoltà, a mio parere sarebbe meglio non partire neanche».

Il presidente poi dichiarò che tutta l'America avrebbe dovuto collaborare, se si voleva dare una chance a questo obiettivo audace. Per Kennedy non si trattava di mandare una persona sulla Luna, ma di far puntare in alto tutta una nazione.

Kennedy terminò il suo discorso chiedendo al Congresso di allargare i cordoni della borsa e rendere disponibili dai 7 ai 9 miliardi di dollari, la cifra necessaria a finanziare l'impresa<sup>9</sup>.

Il presidente temeva che il Congresso potesse respingere la sua proposta o che avesse la tentazione di stanziare molti meno fondi, ma la sua idea coraggiosa ebbe la meglio e la mozione venne approvata dopo solo un'ora di dibattito.

Si era aggiudicato il sostegno del Congresso, ma sarebbe riuscito a guadagnarsi anche il consenso e l'impegno del popolo americano?

## «Abbiamo scelto di andare sulla Luna»: il potere della passione

Nel corso del 1961, una task-force setacciò gli Stati Uniti alla ricerca del luogo più adatto per stabilire il quartier generale della missione, e alla fine fu deciso di costruire il Manned Spacecraft Center in un'area vicina alla Rice University di Houston, in Texas. Il 12 settembre 1962 Kennedy andò allo stadio di football dell'ateneo per annunciare al popolo americano il suo sogno dell'uomo sulla Luna prima della fine del decennio.

L'evento attirò un pubblico di più di quarantamila persone. Seduto sugli spalti c'era anche Terry O'Rourke, uno studente di quindici anni. Oggi settantenne, Terry ricorda bene la visita di Kennedy: «Nel corso dell'esistenza si vivono migliaia di giorni, ma ho un ricordo vivissimo di quella manciata di ore. Avevo preso un permesso dalla scuola ed ero andato in bicicletta fino allo Rice Stadium. All'epoca, non c'erano tanti controlli di sicurezza, perciò sono arrivato e mi sono seduto. Faceva un caldo boia. Ricordo ancora che tutti pativano in quel caldo umido, semi-tropicale»<sup>10</sup>.

Ancora una volta, Kennedy aveva lavorato con lo speechwriter Ted Sorensen per stendere un discorso che, speravano, avrebbe incantato ed entusiasmato la nazione. Guardando giù dagli spalti, Terry vide il presidente salire sul podio e pronunciare la frase iniziale: «Il nostro incontro avviene in un'università famosa per la sua cultura, in una città nota per il progresso, in uno Stato rinomato per la sua forza e ci servono tutt'e tre queste doti».

Terry percepì subito la potenza delle parole di Kennedy: «Non dimentichiamoci che eravamo in piena guerra fredda, e che tutti erano preoccupati e spaventati. Non riuscivamo a capacitarci che i sovietici fossero riusciti a superarci nella corsa allo spazio. Ed ecco che arriva Kennedy – bello, intelligente e carismatico – e ci dice che c'è ancora speranza».

Nel suo discorso, Kennedy posò l'accento sull'idea che aveva galvanizzato il Congresso: l'America avrebbe mandato

l'uomo sulla Luna prima che finisse il decennio. Poi, il presidente si concentrò sull'entusiasmo di essere dei pionieri e sull'importanza della corsa spaziale per il futuro dell'umanità:

Coloro che ci hanno preceduti hanno fatto in modo che questo Paese fosse all'avanguardia nelle rivoluzioni industriali, nelle invenzioni dell'epoca moderna e nella potenza nucleare, e questa generazione non intende restare nelle retrovie durante la prossima età dello spazio. Vogliamo farne parte e intendiamo svolgere un ruolo di guida. Gli occhi del mondo oggi guardano verso lo spazio, verso la Luna e i pianeti ancora più lontani, e noi ci siamo impegnati affinché tutto ciò non sia governato da un'ostile bandiera di conquista, ma da una bandiera di libertà e di pace. Abbiamo giurato che non vedremo lo spazio riempirsi di armi di distruzione di massa, ma di strumenti di sapere e conoscenza.

La Rice University era una piccola istituzione in confronto alla vicina University of Texas di Austin e da anni c'era una forte rivalità tra le due squadre universitarie di football, con i Texas Longhorns che battevano regolarmente i Rice Owls. Kennedy ricevette il più grande applauso della giornata improvvisando una battuta su quella rivalità, riflettendo sull'importanza di raccogliere le sfide difficili:

Ma perché, dirà qualcuno, la Luna? Perché sceglierla come nostro traguardo? E forse potrebbero chiedersi perché scalare le vette più alte? Perché, trentacinque anni fa, sorvolare l'Atlantico? Perché Rice gioca contro Texas?

Abbiamo scelto di andare sulla Luna in questo decennio e di impegnarci nelle altre imprese, non perché siano facili, ma perché sono difficili, perché questo obiettivo ci permetterà di organizzare e mettere alla prova il meglio delle nostre energie e capacità, perché questa è una sfida che siamo pronti a raccogliere, e non siamo disposti a rimandare, una sfida che intendiamo vincere.

Terry ricorda che la passione e l'entusiasmo di Kennedy caricarono lo stadio di energia: «Credevo in lui al cento per cento.

Disse che saremmo andati sulla Luna e gli credetti, senza alcun dubbio. Tutti quanti gli credemmo. Sarà stato ottimismo, o arroganza, o ingenuità, ma sembrava che tutti, in quello stadio, fossero davvero convinti che l'America avrebbe potuto farcela».

Poi Kennedy passò a parlare dal «perché» mandare l'uomo sulla Luna al «come». Ammise che l'America in quel momento era indietro, per quanto riguardava la tecnologia aerospaziale, e rifletté sulle enormi barriere tecnologiche che bisognava superare. Andare sulla Luna, dichiarò il presidente, implicava la costruzione di un razzo lungo quanto il campo da football dello stadio, la progettazione di strumenti che dovevano funzionare meglio degli orologi più precisi del mondo, e lo sviluppo di materiali capaci di sopportare un calore pari quasi alla metà della temperatura del Sole (e qui Kennedy fece un'altra battuta: «Quasi come quello che c'è oggi»).

Kennedy chiuse il suo storico discorso paragonando il viaggio spaziale alle spedizioni compiute da uno dei più grandi esploratori del mondo:

Un giorno il grande esploratore britannico George Mallory si sentì chiedere perché volesse scalare l'Everest, dove sarebbe poi morto. Rispose: «Perché è lì». Be', anche lo spazio è lì, e noi lo scaleremo, e la Luna e gli altri pianeti sono lì, e nuove speranze di conoscenza e di pace sono lì. E ora che ci accingiamo a partire, chiediamo la benedizione di Dio per quest'avventura, la più rischiosa e pericolosa, ma anche la più grande, in cui l'uomo si sia mai imbarcato.

Le parole di Kennedy sull'importanza di rendere il mondo un posto migliore ebbero presa sul giovane Terry: «Il suo discorso mi toccò davvero. Quel giorno, l'idea di fare qualcosa per un bene superiore diventò il mio chiodo fisso, e tornai a casa col desiderio di aiutare la nazione e il mio prossimo nel miglior modo possibile».

Poco dopo aver lasciato il Rice Stadium, Terry scrisse ai rappresentanti politici locali e venne invitato a fare il paggio alla Camera dei Rappresentanti. Un anno dopo, visse un altro



momento indimenticabile quando incontrò Kennedy sul prato della Casa Bianca. Terry si iscrisse poi a giurisprudenza, ed ebbe una lunga e brillante carriera legale, dedicando la sua vita a combattere l'ingiustizia sociale e a difendere la tutela dell'ambiente. In linea con l'obiettivo di Kennedy, di lavorare per un bene maggiore, Terry entrò nel team che convinse il Congresso a creare il Dipartimento per l'Energia; ha lavorato anche alla Casa Bianca nello staff del presidente Jimmy Carter.

Terry non fu l'unico presente nello stadio a cui il discorso di Kennedy cambiò la vita. Non molto lontano da Terry era seduto Jerry Woodfill, studente della Rice University e asso del basket<sup>11</sup>.

Originario dell'Indiana, Jerry si era appassionato al basket già da bambino, e grazie allo sport aveva vinto una borsa di studio alla Rice. Jerry andò a sentire Kennedy e, come Terry O'Rourke, ricorda il caldo rovente di quella giornata. All'epoca, la vita di Jerry non stava andando a gonfie vele. Non aveva ottenuto voti alti agli esami e gli allenamenti di basket si stavano dimostrando piuttosto duri. Quando Kennedy iniziò a parlare, Jerry sentì dentro di lui smuoversi qualcosa. Al termine di quel fatidico discorso, era una persona diversa. Galvanizzato dal progetto di Kennedy di andare per primi sulla Luna, Jerry tornò alla Rice University, mollò la carriera sportiva e si dedicò all'ingegneria elettronica. Quando si laureò, fece domanda alla NASA e fu assunto per collaborare al progetto che si occupava dei sistemi di sicurezza dell'astronave che avrebbe tentato l'allunaggio. Il 20 luglio 1969, solo sette anni dopo aver visto Kennedy parlare alla Rice University, Jerry lavorava nel Manned Spacecraft Center, e aiutò Neil Armstrong e Buzz Aldrin a raggiungere la Luna.

Milioni di americani s'appassionarono all'idea di andare sulla Luna, e presto sembrò che l'intera nazione fosse stata contagiata dalla febbre spaziale. In pochi mesi, il presidente era riuscito a motivare i politici, i cittadini, gli scienziati e gli ingegneri. L'America aveva trovato la sua destinazione da sogno e l'umanità aveva imboccato la strada per la Luna.

## Sfruttare il potere della passione

L'idea di andare sulla Luna aveva elettrizzato milioni di persone in tutto il mondo. Alcuni avevano trascorso l'infanzia a leggere le avventure di Flash Gordon e Buck Rogers ed erano sempre stati affascinati dallo spazio. Altri volevano andare sulla Luna perché era un'impresa del tutto nuova e audace. Poi c'erano quelli che erano animati da un forte senso civico e di impegno sociale. Come Kennedy, ritenevano che andare nel cosmo avrebbe promosso la pace e la democrazia, contribuendo a creare un mondo migliore per le generazioni future. Infine, c'era chi veniva mosso dalla competizione e voleva tagliare il traguardo prima dei sovietici.

La stessa passione motivava molti degli scienziati e degli ingegneri che avrebbero trasformato il sogno di Kennedy in realtà, e fu una componente fondamentale del loro successo. Il lavoro per loro era un gioco e questa attitudine ludica li aiutò a sopportare le lunghe ore di lavoro e le pressanti scadenze. Bill Tindall Jr. era uno degli ingegneri responsabili del programma Apollo. Anni dopo l'allunaggio, gli fu chiesto cosa spingesse le persone a lavorare così tanto. Tindall obiettò: «Cambierei verbo, non “lavorare” ma “giocare”, perché non ho mai avuto la sensazione di lavorare. È la verità, lo giuro su Dio. Per tutti noi era solo un gran divertimento»<sup>12</sup>.

Lo stesso vale per molti membri del personale di Mission Control. Quando al direttore di volo Glynn Lunney fu domandato come ci si sentiva a far parte del team che aveva mandato Neil Armstrong sulla Luna, rispose: «Lo adoravamo. Adoravamo quel lavoro, ci piaceva il senso di cameratismo, la competizione, la sensazione di fare qualcosa di importante per i nostri connazionali»<sup>13</sup>. Analogamente, il controllore di volo Steve Bales disse che far parte delle missioni Apollo era così eccitante e così divertente, che avrebbe lavorato sul programma anche se gli avessero rimborsato solo le spese<sup>14</sup>. E quando al direttore di volo Gerry Griffin è stato chiesto se se la sentisse di riaffrontare lo stesso carico di lavoro e tutto lo

stress, ha risposto senza esitazioni: «Certo. Mi dispiace che sia tutto finito»<sup>15</sup>.

I commenti dei controllori di volo sono confermati da una moltitudine di evidenze scientifiche. Robert Vallerand, della University of Quebec, ha scritto centinaia di pubblicazioni accademiche sulla psicologia della passione<sup>16</sup>. Dopo aver studiato le vite e le menti di migliaia di persone appassionate, Vallerand ha scoperto che spesso questo fattore è uno dei principali segreti del successo. Quando la gente fa ciò che ama, il lavoro sembra simile a un gioco ed è più probabile che non si scoraggi di fronte alle difficoltà. Di conseguenza, è particolarmente produttiva e in grado di ottenere successi. Proprio come Kennedy diede la carica a un'intera nazione annunciando la sua intenzione di portare l'uomo sulla Luna, la passione ha il potere di sospingere le persone verso vette incredibili, nella vita personale come in quella professionale.

Per trovare la vostra meta, assecondate la passione. O, se siete costretti a seguire un determinato percorso, trovate il modo di appassionarvi maggiormente a ciò che fate. Purtroppo, un numero molto alto di persone fa fatica a capire che cosa gli fa brillare gli occhi e che cosa rende la vita degna di essere vissuta. Le tecniche che seguono sono pensate per infondere più passione nella vostra vita, fornendovi così il carburante per raggiungere la vostra personalissima luna. Queste tecniche si basano sui fattori che fecero appassionare milioni di persone in tutto il mondo al sogno di Kennedy. Rispondendo a queste nove domande, comprenderete la scienza del pensare in grande: fate di oggi il giorno più importante della vostra vita e date il via alla vostra corsa allo spazio.

## Nove domande

Molti degli scienziati e ingegneri che collaborarono alla realizzazione del sogno di far camminare l'uomo sulla Luna nutrivano da sempre una passione per il volo e l'esplorazione

spaziale. Analogamente, la maggior parte di noi nutre una passione per qualcosa. Dalla pittura alla ceramica, dalla musica al mosaico, dall'osservazione delle nuvole ai giochi di prestigio, questa fascinazione spesso si sviluppa da bambini e ha il potenziale di alimentarci per il resto della vita. Purtroppo, quando l'esistenza diventa complicata e faticosa, spesso ci si dimentica di ciò che ci mette brio. Se è il vostro caso, usate questa tecnica per individuare le vostre passioni naturali.

Prima di tutto, trovate un posto tranquillo e scrivete le risposte a queste nove domande.

1. Elencate tre momenti della vostra vita in cui vi siete sentiti particolarmente eccitati, entusiasti e vivi.
2. Immaginate di essere chiusi in una stanza dove potete leggere solo libri e riviste su un singolo argomento. Quale scegliereste?
3. Immaginate di essere sereni dal punto di vista finanziario e quindi liberi di vivere come vi pare. Dopo aver fatto il giro del mondo, comprato una o due case, aiutato amici e parenti e donato dei soldi in beneficenza, che cosa fareste della vostra vita?
4. Che cosa vi piaceva fare quand'eravate piccoli? Ci sono dei giocattoli o degli oggetti della vostra infanzia che avete conservato negli anni? Se sì, perché?
5. A quali hobby vi dedicavate un tempo e che oggi non fanno più parte della vostra vita?
6. Immaginate di essere molto anziani. Ripensando alla vostra esistenza, come avreste voluto trascorrere gli ultimi trent'anni? Quali rimpianti avete? Che cosa avreste voluto fare e invece non avete fatto?
7. Immaginate di poter inventare qualcosa. Può essere qualsiasi cosa: un nuovo tipo di carriola, un supereroe, un sito web o un innovativo metodo per imparare a suonare la chitarra. Che cosa inventereste?
8. Vi siete mai dedicati a un'attività che vi ha fatto perdere la cognizione del tempo? Magari credevate di aver lavorato

mezz'ora e invece erano già passate alcune ore. Che cosa stavate facendo?

9. Immaginate una parete da tappezzare con immagini che vi piacciono. Potete appiccicare qualsiasi fotografia, disegno o immagine. Quale tipo di immagini mettereste?

Come forse avrete capito, queste nove domande servono a identificare l'amore della vostra vita. Il passo successivo è quello di rileggere le vostre risposte e di scoprire la vostra passione, individuando il tema generale che è emerso. Prima di iniziare, però, vi chiederei di tenere presenti questi due punti:

- **Non temete di eccedere con la passione.** Lo psicologo Benjamin Schellenberg ha chiesto a più di mille studenti di indicare il loro livello di felicità, benessere fisico e buonumore, e se nella loro vita avessero una, due o nessuna passione<sup>17</sup>. Chi aveva due passioni era il più felice di tutti. Non sapendo se queste persone dedicassero più tempo degli altri alle attività che amavano, i ricercatori chiesero a tutti di indicare quanto tempo dedicassero alle loro passioni. Gli studenti con due passioni erano sempre i più felici, anche se il tempo dedicato alle due passioni era lo stesso del tempo investito da quanti avevano una passione sola. Il messaggio è chiaro: avere una passione è un bene, ma averne due è ancora meglio!
- **Un piccolo avvertimento: non strafate.** La ricerca evidenziava però anche un aspetto della passione che non sempre è positivo. Alcune persone corrono il rischio di trasformare la propria passione in un'ossessione che prende il controllo sulla loro vita. Spesso si sentono come se non potessero smettere di fare ciò che li ossessiona, qualunque cosa sia, e a volte sono motivati da ricompense esterne, come le lodi, la fama o il denaro, invece di godersi l'attività in sé. Questo tipo di ossessione può portare all'esaurimento e persino a procurarsi danni fisici, come i ballerini che si esibiscono anche quando sono infortunati o i ciclisti che escono in

condizioni meteorologiche talmente avverse da essere pericolose. Sinceratevi di essere appassionati, non ossessivi.

Okay, ora date un'occhiata alle vostre risposte alle nove domande e cercate di identificare cosa davvero vi interessa nella vita e cosa vi riempie di entusiasmo. Pronti? Via.

Per esempio, avete citato spesso il tip-tap o la battaglia di Hastings, lo sviluppo di app per cellulari o l'arte della ceramica, le ricerche con il metal detector o il teatro. Qualunque cosa sia, ora cercate di capire come potete usare la vostra passione per creare una nuova ambizione o un nuovo obiettivo. Ancora una volta, prima di iniziare tenete presente due cose.

Primo, molte persone vorrebbero guadagnarsi da vivere facendo ciò che amano. Se faticate a capire come riuscirci, pensate a come potreste incorporare la vostra passione nella vostra attuale occupazione. Per esempio, se lavorate all'ufficio assunzioni, ma siete appassionati di tecnologia, potreste suggerire di dirigere un gruppo di lavoro per esplorare la capacità dei social media di attrarre nuovo personale. O se lavorate al servizio clienti, ma avete una passione per la recitazione, perché non usare le vostra capacità attoriali per costruire un rapporto con i clienti?

Secondo, se avete più passioni, pensate a come potreste combinarle per creare qualcosa di unico. Per esempio, se avete il pollice verde e vi interessa la matematica potreste diventare un giardiniere paesaggista specializzato in motivi geometrici. O se vi piacciono la musica e il fitness potreste creare delle melodie che motivano la gente a sudare in palestra. O forse potreste seguire le orme di Al Bean, l'astronauta dell'Apollo. Bean camminò sulla Luna ed è anche un apprezzato artista: oggi dipinge quadri della Luna usando anche vera polvere lunare.

Bene, ora cercate di individuare il vostro sogno da perseguire.

## La scienza di pensare in grande

«*Non fate piani piccini. Non danno il batticuore. Pensate in grande o andate a casa.*» Daniel Burnham

Quando Kennedy annunciò che l'America avrebbe cercato di andare sulla Luna, alzò parecchio l'asticella. Questo tipo di obiettivo ambizioso, di difficile realizzazione – chiamato dagli psicologi *stretch goal* – può gettare i semi del successo rendendo le persone più appassionate, contrastando l'autocompiacimento, promuovendo l'innovazione, elevando le aspirazioni e ampliando gli orizzonti. L'approccio si è dimostrato estremamente efficace in molte società di successo. Per esempio, Steve Jobs aiutò la Apple a raggiungere nuove vette usando un “campo di distorsione della realtà” – un mix vincente di fascino e intuizione in grado di motivare le persone coinvolte convincendole di poter raggiungere traguardi apparentemente impossibili. Analogamente Elon Musk, inventore e imprenditore, compie spesso balzi tecnologici stupefacenti adottando “scadenze oltremodo ottimistiche”.

La ricerca suggerisce che tutti noi possiamo trarre maggiore energia dalla passione che scaturisce da obiettivi grandi, audaci e apparentemente irrealizzabili. Invece di provare a mettere in piedi una piccola attività, per esempio, è meglio immaginare di creare un impero. Invece di cercare di avere un impatto positivo su una piccola comunità, è più efficace ambire ad aiutare milioni di persone. E invece di accontentarsi di correre per brevi distanze, è meglio prefissarsi di arrivare alla fine di una maratona. Per rendere efficace un obiettivo ambizioso, seguite queste semplici regole:

- **Primo:** gli obiettivi ambiziosi funzionano meglio quando innescano il “fattore paura”, scatenando una scarica di adrenalina che spaventa, ma eccita e dà energia. Questa scarica dipende da un conflitto emotivo. Di solito, i migliori obiettivi ambiziosi sono quelli che all'apparenza non sono facili da

realizzare e sono quindi associati all'incertezza e alla paura di non farcela. Al contempo, quando li si immagina realizzati danno una sensazione positiva di ottimismo e speranza.

- **Secondo:** essendo *stretch goal*, cioè “elastici”, bisogna trovare la giusta misura. Se vi ponete un obiettivo ambizioso ma relativamente raggiungibile, non state sfidando voi stessi o la vostra azienda o associazione. Peggio ancora, nel momento in cui raggiungerete l'obiettivo, rischiate di avere dei rimpianti perché vi renderete conto che avreste potuto puntare molto più in alto. All'opposto, un obiettivo totalmente irrealistico («Nel giro di un anno diventerò il prossimo presidente degli Stati Uniti») può portare allo sconforto e, cosa forse più importante, può farvi puntare troppo in basso la volta successiva. Per evitare queste situazioni, valutate realisticamente le vostre chance di centrare l'obiettivo se vi impegnate a fondo. Prima di tenere il suo discorso, il presidente Kennedy aveva consultato scienziati e ingegneri spaziali circa la possibilità di portare l'uomo sulla Luna entro la fine del decennio. Gli dissero che era un bel salto nel buio (quasi letteralmente), ma fattibile. Se siete sicuri al 90 per cento che un obiettivo possa essere raggiunto è quasi certamente troppo facile, ma una chance del 10 per cento probabilmente pone l'asticella troppo in alto. I ricercatori ritengono che l'ideale è puntare a una possibilità di successo del 50-70 per cento.

Avete individuato il vostro obiettivo audace e ambizioso? Pensate in grande e siate i primi. Spingetevi più in là e più in fretta di chiunque altro. Usate il fattore paura e la regola del 50-70 per cento per individuare l'obiettivo perfetto. Potrebbe succedere, però, di non riuscire a raggiungere lo *stretch goal*. Non abbattetevi, perché l'ambizione che ha alimentato il percorso che avete compiuto per raggiungerlo vi ha fatto fare passi avanti più grandi di chi ha tenuto bassa l'asticella. Il grande motivazionista Les Brown una volta disse: «Puntate alla Luna. Anche se la mancate, atterrerete comunque tra le stelle».



### Scheda spaziale Il pensiero SMarT

È più probabile che una persona raggiunga il traguardo se usa il pensiero SMarT – rendendo i suoi obiettivi Specifici, Misurabili e a Tempo<sup>18</sup>. L'idea di Kennedy era estremamente SMarT. Il presidente non disse che l'America avrebbe semplicemente cercato di raggiungere le stelle o volato nello spazio. Promise che l'uomo sarebbe andato sulla Luna e sarebbe tornato sano e salvo sulla Terra (un obiettivo specifico e misurabile) entro la fine del decennio (una scadenza temporale).

Aumentate le vostre possibilità di successo usando il pensiero SMarT e rendendo le vostre aspirazioni e ambizioni Specifiche, Misurabili e a Tempo. E non dimenticate di tenere traccia dei vostri passi in avanti: chi redige un diario dei propri obiettivi e ambizioni ha circa il 30 per cento di probabilità in più di realizzarli.

Infine, semplificate. Un astronauta dell'Apollo disse che l'intera visione di Kennedy poteva essere riassunta in tre parole: «Uomo. Luna. 1970». Anche voi potete riassumere il vostro obiettivo in una manciata di parole?

### Fate di oggi il giorno più importante della vostra vita

*«I due giorni più importanti della vostra vita sono quello in cui nascete e quello in cui scoprite perché siete nati.»*<sup>19</sup> Ernest T. Campbell

Gli psicologi hanno scoperto che, sebbene percepiscano uno stipendio relativamente basso, puliscano recinzioni e portino via gli escrementi degli animali, gli inservienti degli zoo sono i dipendenti più contenti del mondo<sup>20</sup>. Perché? Perché vedono

con i propri occhi che il loro duro lavoro rende il mondo un posto migliore e quindi sono disposti a sgobbare per lunghe ore e a sopportare odori talvolta tremendi. In poche parole, amano la loro professione perché hanno uno scopo.

Analogamente, molti di coloro che lavoravano nel programma Apollo erano guidati da una profonda motivazione: credevano che andare sulla Luna avrebbe contribuito a creare un mondo migliore promuovendo la libertà e la democrazia.

La ricerca condotta da Adam Grant, psicologo della University of Pennsylvania, mostra che anche solo un pizzico di motivazione può fare un'enorme differenza<sup>21</sup>. L'ateneo dove insegnava Grant aveva un call-center incaricato di contattare ex laureati per chiedere loro se erano disposti a contribuire per un fondo per borse di studio per futuri studenti. Era un lavoro estremamente ripetitivo e lo staff si sentiva spesso rispondere di no. Nel tentativo di rendere meno arido il lavoro, Grant rintracciò uno studente che aveva beneficiato di una borsa di studio e gli chiese di parlare per qualche minuto con lo staff e di spiegare in che modo quella borsa gli aveva cambiato la vita. Questa semplice chiacchierata fece meraviglie. All'improvviso, lo staff capì perché faceva quel che faceva e quindi trovò il lavoro più sensato. Grant valutò la resa dello staff nelle settimane successive e rimase sbalordito nel constatare che il personale aveva passato il 142 per cento di tempo in più al telefono, raccogliendo il 171 per cento di fondi in più.

Come potete dare maggiore significato alla vostra vita? Forse la via più semplice consiste nel trovare dei modi per aiutare gli altri, adoperarsi per un bene maggiore o rendere il mondo un luogo migliore. Ricordate quando Terry O'Rourke sentì il discorso di Kennedy sull'importanza di creare un futuro migliore e decise di dedicare la sua vita a promuovere la giustizia sociale e la tutela dell'ambiente? Come disse una volta lo scrittore Hunter S. Thompson: «Tutto quello che vi fa battere il cuore, probabilmente merita di essere fatto». Che cosa vi fa battere il cuore? Quali problemi del mondo vi premono e vorreste risolvere?

La stessa idea può aiutarvi anche a dare più significato al vostro lavoro. La psicologa Amy Wrzesniewski insegna Organizational Behaviour alla Yale School of Management; ha dedicato buona parte della sua carriera ad aiutare le persone a trovare un significato in quasi qualsiasi occupazione<sup>22</sup>. Il suo approccio viene definito *job crafting* e implica semplici tecniche che aiutano a trasformare il lavoro che fate nel lavoro che amate.

Ponetevi questa semplice domanda: «In che modo il mio lavoro aiuta gli altri?» Tutte le occupazioni, a parte qualche rara eccezione, possono essere d'aiuto al prossimo. Per esempio, gli insegnanti potrebbero concentrarsi sui benefici collettivi che derivano da bambini ben istruiti, e i progettisti di telefonia mobile potrebbero pensare in che modo i loro prodotti aiutano la gente a comunicare e a condividere momenti felici; i cassieri del supermercato potrebbero rammentare a se stessi che forniscono ai clienti solitari un breve ma importante momento di contatto sociale.

Si narra che Kennedy una volta andò al Manned Spacecraft Center e chiese a un addetto alle pulizie di descrivere il suo lavoro. L'uomo rispose: «Aiuto a mandare l'uomo sulla Luna». Che questa storia sia apocrifia o meno, coglie alla perfezione l'*ethos* di chi mira in alto... alla Luna. Le migliaia di persone che lavoravano nel programma Apollo non stavano solo progettando un motore per razzi, stringendo un bullone o lavando un pavimento: sentivano di stare offrendo un contributo fondamentale a un'impresa importante. Adottate lo stesso atteggiamento e incoraggiatelo in chi vi circonda, e presto scoprirete che la passione scaturisce dal percepire lo scopo.

Come potete aggiungere significato alla vostra vita? Come potete contribuire a un bene più grande e rendere il mondo un posto migliore? Che cosa vi fa accelerare il battito o vi scalda il cuore, e come potete far sì che accada? E ricordatevi, potete infondere uno scopo in qualsiasi attività, ponendovi una semplice domanda: «Com'è di aiuto agli altri?»

## Create la vostra corsa allo spazio

Nel 1898 uno dei padri fondatori della psicologia moderna fece una strana scoperta. Di giorno, il professor Norman Triplett era uno stimato psicologo dell'Indiana University. Nel resto del tempo invece era un appassionato seguace dell'ultima moda: il ciclismo. Triplett decise di combinare il suo amore per la mente umana con quella per le due ruote e condusse uno studio rivoluzionario che diede vita alla psicologia dello sport<sup>23</sup>.

Triplett esaminò i tempi dei corridori registrati sul Racing Board della League of American Wheelmen, l'associazione americana dei ciclisti, e scoprì una cosa singolare. Quando gareggiavano contro i loro compagni, i ciclisti segnavano dei tempi nettamente migliori di quando cercavano di battere il proprio record da soli. Nel corso degli ultimi centovent'anni, quest'effetto è stato replicato molte volte, e la ricerca mostra che far competere le persone per ottenere un premio, anche banalissimo, migliora enormemente le prestazioni<sup>24</sup>. L'effetto è quanto mai potente quando la gente lavora in squadra e quando le prestazioni di ciascun partecipante sono misurabili e confrontabili.

In base ad alcuni dei lavori più recenti in quest'ambito, la rivalità ha un ruolo particolarmente importante. Il professor Gavin Kilduff, della New York University, era curioso di scoprire se le persone siano particolarmente competitive quando gareggiano contro un avversario che conoscono e che considerano un rivale<sup>25</sup>. Sulla scia di Triplett, Kilduff analizzò i dati d'archivio di più di cento gare di fondo, e scoprì che la presenza di un rivale faceva andare più veloci i corridori, accorciando la loro prestazione di secondi cruciali. Un altro lavoro ha persino suggerito che anche solo immaginare di star gareggiando contro un rivale può far migliorare la prestazione.

Negli anni Sessanta gli americani non stavano solo cercando di andare sulla Luna, stavano cercando di battere i rivali sovietici, e il senso di competizione che ne derivava li caricava e li rendeva particolarmente determinati a vincere.

La prossima volta che desiderate una scarica di adrenalina,

provate a immaginarvi impegnati nella vostra personale corsa allo spazio. Chi sono i vostri principali rivali? Chi vorreste battere? Potete motivare voi stessi e gli altri creando una sorta di gara. Per esempio, potreste indire un concorso tra i diversi uffici di un'azienda per vedere chi riesce a riciclare di più. O ingaggiare una sfida con il vostro compagno/compagna per vedere chi dei due perde più peso. O motivare voi stessi in palestra immaginando di star gareggiando con il vostro rivale. In ogni caso, incrementate la vostra passione alimentando il vostro spirito competitivo.

## Ricapitolando

Seguite la vostra passione. In alternativa, se dovete per forza prendere un'altra direzione, scoprite come appassionarvi maggiormente al viaggio.

- Per scoprire la vostra passione nascosta, cercate di ricordare cosa vi divertiva da bambini, pensate ai vostri hobby e interessi, a quali libri e riviste portereste con voi su un'isola deserta e quali attività vi fanno perdere la cognizione del tempo.
- Pensate in grande e siate i primi. L'obiettivo di Kennedy riuscì a motivare e smuovere un'intera nazione perché era molto audace e ambizioso. Qual è il vostro obiettivo coraggioso ed entusiasmante? In che modo sarete i primi?
- Rendete la vostra vita più densa di significato pensando a come potete contribuire per raggiungere un bene maggiore. Che cosa vi fa battere il cuore? Per trovare uno scopo in qualunque attività svolgete, chiedetevi: «In che modo è di aiuto agli altri?»
- E infine, lanciatevi nella vostra corsa allo spazio. Trovate il modo di trasformare un'attività in una gara o un gioco divertente, stimolando tra i partecipanti una sana competizione.