

# Comunicare sul Web

Tutto quel che serve per comunicare online

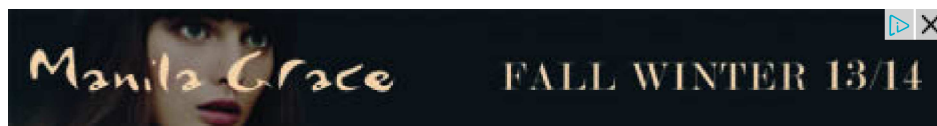
## Professione scrittore, intervista a Riccardo Micheletti

Share ◀ 1

Share ◀ 6

Share

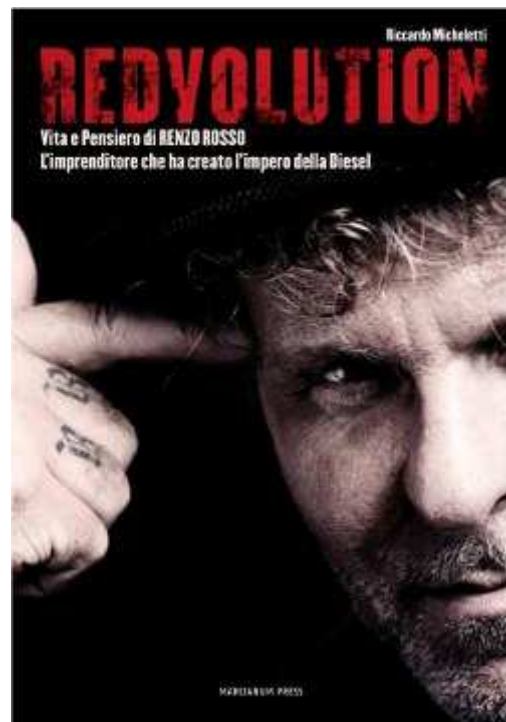
Share



Nel corso di oltre due anni, ho intervistato su questo blog diversi professionisti della scrittura, sia di quella per il web che di quella tradizionale per la carta. Ma non avevo ancora avuto il piacere di poter rivolgere qualche domanda a **uno scrittore**. Rimedio oggi, presentandovi Riccardo Micheletti, autore di *Redvolution* ([disponibile su Amazon](#)), la biografia del fondatore di Diesel, e cioè del grande imprenditore veneto Renzo Rosso.

Micheletti è un filosofo che ha dedicato molti anni allo studio delle **dinamiche delle imprese**. Un tema molto interessante, perché rivolgere lo sguardo alle imprese di successo e agli uomini che le hanno create porta a conoscere storie sorprendenti di persone che, grazie alla loro passione ed energia, hanno saputo incidere sulla realtà in modo così potente da trasformarla.

Lasciamo ora spazio direttamente alle parole di Micheletti, affinché ci spieghi da dove è nato questo suo amore per la scrittura e per il **mondo dell'impresa**. Un altro obiettivo di questa intervista sarà quello di farci aiutare dall'autore di *Redvolution* a comprendere meglio quali siano



i risvolti di una professione così affascinante – e al tempo stesso difficile – come quella dello scrittore.

**Ciao, Riccardo, e grazie della tua disponibilità. Inizierei da qui: ci puoi spiegare da dove nasce questo tuo amore per la scrittura?**

L'amore per la scrittura nasce come conseguenza della mia passione per la filosofia. Quando decisi di studiare filosofia all'università elessi come mio filosofo di riferimento Emanuele Severino. Un pomeriggio, mentre stavo facendo delle ricerche in biblioteca, mi imbattei in un libro che Severino aveva scritto quando aveva diciassette anni, ma che da allora non era mai stato ripubblicato (quel saggio riflette sul rapporto fra filosofia e musica). Tra le frasi contenute vera la seguente: "Amo quello che scrivo perché mi dice quello che sono". Da allora cominciai a riflettere sul valore della scrittura come forma di conoscenza e ad esercitarmi in tale pratica. In questo senso posso dire che scrivere la storia di Renzo Rosso non è stata solo un'entusiasmante esperienza che mi ha permesso di approfondire il mondo di uno dei maggiori imprenditori viventi, ma anche un esercizio introspettivo attraverso cui ho potuto conoscere ancora di più quello che sono.

**La tua ultima fatica, che è uscita in libreria proprio in questi giorni, è appunto *Redvolution*, la tua biografia del fondatore di Diesel. Come è nata l'idea di questo libro? Perché proprio Renzo Rosso?**

Diciassette anni fa fui colpito come un pugno da un articolo scritto per un inserto del Corriere della Sera dal giornalista padovano Gian Antonio Stella. In quel reportage si raccontavano le avventure di un imprenditore veneto molto originale. Il suo nome era Renzo Rosso. Da allora non ho mai smesso di raccogliere materiale che parlava di lui e della sua azienda. Ad un certo punto della mia vita tutto questo materiale, che nel frattempo si era sedimentato in me, ha cominciato ad affiorare ed ho quindi sentito la necessità di metterlo sulla carta, per dargli un ordine. Il risultato di questo processo è la biografia che gli ho dedicato.

**Molti ragazzi neolaureati sono attratti dalle professioni del web. Non pochi decidono di creare una propria startup per fare business online. Siccome sei uno studioso dell'impresa, hai qualche suggerimento da dare a questi giovani imprenditori perché partano con il piede giusto?**

Se posso dare qualche consiglio, muovendo dal saggio che ho scritto, direi che la cosa più ragionevole sia quella di replicare ciò che ha fatto Renzo Rosso per creare il suo business, ossia "seguire" in un primo momento le gesta di una persona che ha dimostrato di avere

una leadership nel campo in cui si vuole operare e, solo dopo questo periodo di "apprendimento", individuare la propria "differenza". Terza fase: tradurre in realtà questa differenza, e metterla sul mercato. Se ci distinguiamo, dice Renzo Rosso, la gente ci viene a cercare.

**Potresti consigliarci due-tre libri sul fare impresa che siano utili a chi vuole fondare una startup oggi?**

Il primo libro che consiglierei loro di leggere è *Le sette regole per avere successo* di Stephen Covey. Lo consiglio perché è un testo in cui viene dimostrato in maniera esemplare che per ottenere un successo "pubblico" - e una startup vincente è un successo pubblico - bisogna prima aver vinto le nostre piccole guerre "private". Se siamo in disarmonia con noi stessi, con i nostri familiari, con le realtà prossime che ci circondano, non vinceremo mai le grandi battaglie pubbliche che la realtà ci chiede di affrontare. In secondo luogo, se mi è concesso, mi permetto di consigliare non un testo preciso, ma di non smettere mai di farsi ispirare dalle "storie" dei grandi imprenditori che abitano o che hanno abitato il nostro tempo, così come credo che sia utile per chi fa impresa la lettura delle gesta di quegli uomini che sono riusciti a compiere delle imprese "al limite", come quelle dell'alpinista altoatesino Reinhold Messner, per esempio.



**Tu sei un filosofo. Purtroppo, molti vedono la filosofia come una disciplina scollata dalla realtà. La intendono cioè più collegata al pensiero teorico che alla pratica. È un po' il pregiudizio che in genere scontano le discipline umanistiche. Tu sei però riuscito a dimostrare che la filosofia può incidere potentemente sulla realtà. Qual è la tua opinione in merito?**

La filosofia, fin dalle sue antiche origini, si muove su due binari: uno, come dici tu, scollato dalla realtà, che è quello di matrice platonica, secondo cui la realtà è una pallida immagine del mondo concettuale, che per questa tradizione corrisponde alla verità. L'altro, di matrice aristotelica, muove dalla realtà per pensarla concettualmente. Ecco, io seguo questo secondo binario, che da un punto di vista pratico può dare dei risultati potenti. In questo senso il mio saggio su Renzo Rosso può considerarsi uno di questi risultati.

**Tornando all'ambito del web, conosco diversi laureati in filosofia che sono diventati ottimi web writer, community manager o web marketer. Insomma: tecnologia e**

**umanesimo non sono poi contrapposti. Anzi: il loro connubio è spesso fertile. Tu come la vedi?**

Fra tecnologia e umanesimo non v'è disarmonia, anzi. Le opere di Leonardo da Vinci, che sorgono proprio dallo stretto connubio tra la cultura tecnica e quella umanistica, ne sono il chiaro esempio. L'Olivetti, che fu una gloriosa azienda tecnologica italiana, fu grande proprio perché in essa lavoravano molte persone la cui cultura era di tipo umanistico. Quindi, il fatto che web writer o web marketer di successo abbiano una formazione di base umanistica non mi sorprende.

**Una domanda a bruciapelo, ma è quella che vorrebbero farti tutti gli scrittori in erba che stanno leggendo questa intervista: come si diventa uno scrittore affermato?**

Non so se esiste un segreto. Per quanto mi riguarda la mia fortuna credo che derivi innanzitutto da due fattori: in primo luogo quello di essermi dedicato con entusiasmo, e per molto tempo, alla scrittura di un saggio che avrei scritto a prescindere dalla pubblicazione, perché credevo con forza essere un buon lavoro. In secondo luogo quello di avere incontrato Antonio Valletta, il direttore editoriale della casa editrice Marcianum Press, il quale, visto il dattiloscritto, ha riconosciuto la bontà del mio lavoro. Non basta cioè scrivere qualcosa di interessante, ma bisogna anche incontrare qualcuno che creda in te.

**Spesso, un aspirante scrittore si vede rifiutare la pubblicazione della propria opera da decine di case editrici. Come si fa a resistere a tutti questi rifiuti? C'è un modo di continuare per la propria strada fino a veder finalmente riconosciuto il proprio valore?**

John Grisham una volta ha detto: "Scrittore è colui che ha la forza di superare la frustrazione del rifiuto del suo manoscritto". Quindi, chi scrive, per prima cosa, deve innanzitutto coltivare l'umiltà, imparando a perdere. Su questo fronte credo poi che si impari a vincere innanzitutto credendo in se stessi, ritenendo cioè il proprio lavoro qualcosa di buono, a prescindere dai giudizi che ne danno gli altri. Nel mentre è necessario continuare ad imparare e a migliorare la propria tecnica.

**Quali sono gli scrittori che ritieni i tuoi punti di riferimento? A chi ti sei ispirato?**

I miei scrittori di riferimento sono quattro: innanzitutto Tommaso d'Aquino, dalla cui lettura ho imparato a guardare filosoficamente la realtà. Dalla lettura dei testi di Michael Novak ho poi imparato a guardare filosoficamente il mondo delle imprese, che rappresenta una dimensione molto importante della realtà, che è poi quella a cui io dedico la mia attenzione. Da un punto di vista puramente narrativo i miei modelli sono due: il primo è Claudio Magris

perché, a differenza della maggior parte degli scrittori, riesce a descrivere in maniera sublime la realtà senza farsi condizionare troppo dalle ideologie politiche dominanti. Il secondo mio punto di riferimento è senz'altro George R.R. Martin, per l'afflato epico che riesce a dare alle sue opere, e per la straordinaria creatività che dimostra nel descrivere sia i personaggi che i luoghi in cui sono ambientati i suoi romanzi fantasy.

**Visto che abbiamo parlato di imprese e di imprenditori, ti chiedo: quali sono i segnali che indicano che un'impresa è virtuosa? E quali sono le qualità dell'imprenditore di successo?**

Studiando la figura di Renzo Rosso ho capito che un'impresa è virtuosa innanzitutto quando l'imprenditore che la conduce ha il "coraggio" di formulare una strategia che gli permetta di mettere sul mercato un prodotto che si distingue. In questo senso Renzo Rosso rappresenta per me l'imprenditore ideale, ed è anche per questo motivo che ho scritto la sua biografia. Trent'anni fa egli ebbe la temerarietà di proporre sul mercato un prodotto innovativo, ossia i jeans "vintage", i "nuovi jeans invecchiati", capi che i commercianti inizialmente gli rispedivano indietro perché credevano fossero fallati. Poi, contro ogni previsione, il mercato gli diede ragione.

Oltre al coraggio credo che un imprenditore debba possedere altre qualità imprescindibili. Prendendo sempre Rosso come riferimento, nel saggio che ho scritto mi sono permesso di focalizzare quelle che, secondo il mio personale parere, sono le più significative, e cito innanzitutto la passione. Renzo Rosso è un imprenditore che possiede una passione, ossia la passione per i jeans. Su questa passione egli ha costruito la sua azienda, la Diesel. In secondo luogo il disinteresse per il denaro in quanto tale. Rosso è un imprenditore che, paradossalmente, ha guadagnato molto denaro perché ha avuto l'intelligenza di *non* lavorare per il solo fine di guadagnare soldi, ma per realizzare qualcosa di bello nella realtà. Rosso il denaro lo ha sempre avuto in banca, mai in testa. In terzo luogo è fondamentale sapere fare "squadra". Rosso è un imprenditore che sa dire "noi". Infine continuare a guardare avanti nonostante la realtà che si fa innanzi non sia luccicante. Anche su questo fronte la storia di Renzo Rosso si rivela esemplare.

Ringrazio Riccardo Micheletti per il tempo che è riuscito a dedicarmi, strappandolo al suo lavoro e alla promozione del suo libro. Per chi fosse interessato ad approfondire i temi di questa intervista e volesse saperne di più su Renzo Rosso, ricordo che **Redvolution** è uscito da pochi giorni in tutte le librerie, e che è disponibile anche [su Amazon](#).

**Forse potrebbe interessarti anche:**

- ["Il libretto rosso del grande venditore", J. Gitomer](#)

- [Intervista a Daniele Imperi, web writer](#)
- [Intervista a Riccardo Esposito di My Social Web](#)
- [Professione web writer: intervista a Beatrice Niciarelli](#)
- [Intervista a Claudia Zedda, scrittrice, blogger e web writer](#)

*Share the knowledge!*

1 6 1

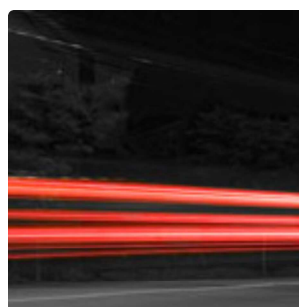
### Altri articoli che non devi perderti



["Scrivere sul web", G. Lotti](#)



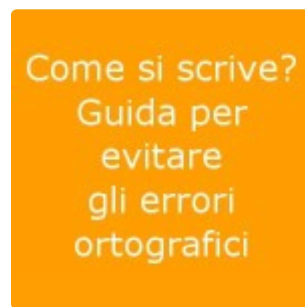
[Motori di ricerca: consigli di scrittura per il posizionamento](#)



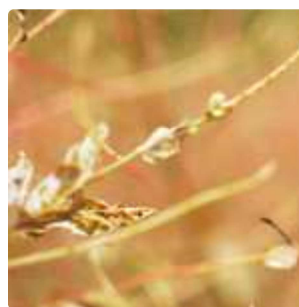
[Scrivere una lettera commerciale che vende](#)



[La scrittura attraverso le parole degli scrittori](#)




[Come si scrive? Gli errori ortografici più comuni in italiano!](#)



[Le regole del web writing - parte I](#)

### Commenti

0 commenti



Plug-in sociale di Facebook

Questo articolo è stato pubblicato in Scrittura e taggato come biografia, Diesel, libro, Redvolution, Renzo Rosso, scrittore, scrittura il 2 dicembre 2013

[<http://comunicaresulweb.com/scrittura/scrittore-intervista-riccardo-micheletti/>]

---