Le leggi universali del successo

Dario Mangano
10 Ottobre 2019

Recensire un libro sul successo può creare qualche problema. Se il libro funziona, allora sia che ne parliate bene sia che non lo facciate non avrà alcuna importanza: sarà comunque un successo. Se invece non lo fa, beh, non ha senso parlarne. Capirete bene l'imbarazzo quando mi hanno chiesto di recensire *La formula*. *Le leggi universali del successo* di Albert-László Barabási (Einaudi, 232 pagine, 26 euro), in cui l'autore, professore di Network Science alla Northeastern University di Boston, nonché direttore del Center for Complex Network Research nella stessa città, illustra i risultati dei suoi studi. E tuttavia, conoscere le leggi che tengono "lontano il best seller dal cesto delle offerte e i miliardari dalla bancarotta" per uno che scrive libri e che aspira fin dalla più giovane età a essere miliardario senza riuscire mai a trovare il decino giusto da cui cominciare, è qualcosa di irresistibile. Eccomi allora, qualche giorno più tardi, a leggere avidamente quello che speravo fosse un manuale di istruzioni, una sorta di ricettario che ero sicuro di poter applicare alla mia modesta esistenza.

Capirete la sorpresa quando, alla prima pagina, mi sono trovato davanti a qualcuno che non parlava di me, ovvero di un lettore generico che voleva avere successo, ma di sé. Un inizio folgorante beninteso, in cui scopriamo pian piano la rocambolesca vita di questo scienziato che da un paesino della Transilvania e da una famiglia umile di camionisti-inventori che sapevano riparare ogni cosa, è arrivato a Boston, il tempio della tecnologia mondiale, grazie alla conoscenza della fisica. D'altronde, era giusto farlo, conoscere un po' l'autore, capire cosa lo aveva portato a scrivere quel libro, quanto fosse importante la sua esperienza, ma soprattutto quanto conoscesse l'insuccesso. Già, perché se volete che un libro sul successo funzioni dovete essere sicuri che chi lo scrive dimostri di sapere cosa sia il suo opposto, non foss'altro perché chi lo leggerà quasi sicuramente ritiene di non averne abbastanza di successo. È quello che si chiama un patto comunicativo, ed è normale che si stringa all'inizio di un discorso, qualunque esso sia. In quelle prime righe – ma anche nelle prime battute di una chiacchierata dal vivo o nelle prime immagini di una mostra – si fa di tutto per stabilire chi sono gli attori della comunicazione, quali valori hanno in comune, quali saperi. Perfino il

linguaggio da usare va negoziato, una sorta di mutuo riconoscimento che è funzionale a tutto ciò che sarà detto dopo.

Va bene che l’autore è un superprofessore, ma se non sa cosa è l’insuccesso come può parlarne? E dall’altro lato: va bene che il lettore è qualcuno che vuole avere successo, ma sa cosa è davvero? Che il nostro ci dica come ha conquistato sua moglie o chi era suo padre insomma ci sta, tanto più che questa è l’introduzione, ovvero un capitolo che non è un capitolo, una sorta di spazio di mezzo fra il libro e un discorso sul libro.

Non vedevo l’ora di arrivare al dunque, e per questo cercavo di leggere in fretta. Non importa, mi sono detto, non prestare troppa attenzione al nome del paesino da dove il nostro viene, bisogna andare avanti, raggiungere subito le leggi. Ed eccolo finalmente il primo capitolo, alla fine del quale, ero sicuro, avrei avuto la mia prima regola da applicare. Potete immaginare il mio stupore quando, pagina dopo pagina, leggevo le storie del Barone Rosso (sì, il celebre aviatore) e poi ancora di Barabási e della sua famiglia. Dell’asso dei cieli, Manfred Albrecht von Richthofen, si diceva che, malgrado la sua grande fama, non fosse poi davvero proprio il migliore. Aveva avuto successo ma, ed era il punto che il nostro voleva dimostrare, il successo non coincide con le prestazioni ma con la percezione che di queste hanno gli altri. Cosa che in effetti sapevamo. A proposito, avete notato come sono passato dal nomignolo del pilota della prima guerra mondiale noto a tutti al nome di battesimo? Bello sfoggio di cultura, vero?

Manfred Albrecht von Richthofen.

C’è voluto pochissimo in verità, è bastato mettere il nomignolo su Wikipedia e in un attimo ho avuto tutta la cultura che volevo. Perché ve lo dico? Semplicemente perché questo è stato uno dei criteri che Barabási ha usato per ricostruire il successo: le volte che un determinato nome è stato cercato su Google. Non prestazioni appunto, successo. Ed ecco i famosi dati di cui la scienza con la s maiuscola si serve. È tutto un problema di informazioni “pure” che vengono analizzate per ricavarne conoscenza. Se sai cosa chiedere a un click da questo può scaturire nientemeno che una scienza del successo. Era questo che Barabási voleva dal suo gruppo di ricerca: “scoprire le leggi quantitative che governano il successo”. E i dati erano ovunque, bastava saperli riconoscere come tali. Nonché, naturalmente, essere in grado di trasformarli in altro grazie ad alcune formule: prima andamenti, poi ipotesi, poi ancora teorie e infine leggi. Depurandoli a ogni passaggio da ciò che erano in partenza in modo da fargli dire altre cose.

Nel frattempo leggevo di come Albert-László fosse arrivato a Boston, delle scuole in Romania, delle fortunate occasioni. Esatto, fortunate. Le leggi del successo includono la fortuna.

Ricordate: non prestazioni, successo. E così via, una storia appassionante, raccontata con leggerezza, che ogni tanto atterrava sul tema della ricerca per poi partire per la tangente e atterrare nuovamente. E così scoprivo di come funziona il successo nel tennis, nell’arte contemporanea, nell’enologia e anche quale università abbia deciso di fare il figlio di Barabási. Storie bellissime, raccontate in maniera avvincente, che sembrano dimostrare alla perfezione l’assunto fondamentale, ovvero che si possano prendere strumenti “temprati da decenni di lavoro da parte di informatici, fisici e matematici interessati a scoprire i segreti dell’universo, curare le malattie genetiche o estrarre informazioni preziose da miliardi di pagine web in pochi millisecondi – e il rigore matematico su cui si basano” e applicarli per capire cosa sia il successo. Fantastico, con la matematica si può fare tutto.

A questo punto, lo so, volete conoscere anche voi le leggi del successo. Probabilmente questo non cambierebbe le sorti del libro, ma malgrado tutta questa storia dei grandi e dei piccoli numeri non mi sembra giusto farlo. L’unica cosa che mi sento di dire con sicurezza è che, se questo libro avrà successo, molto si dovrà proprio alle storie che contiene. Perché, come ho detto, quello che fa Barabási è raccontare, raccontare, raccontare. E non sono poi troppo sicuro

che si tratti di semplice divulgazione, ovvero di costruire una storiella per rendere più chiara una questione tecnica o scientifica. Nel libro il racconto sembra decisamente qualcosa di più di un semplice mezzo per esprimere diversamente qualcosa, sembra piuttosto un fine, in modo che il racconto non diventa la rielaborazione di un concetto ma la sua dimostrazione. Non foss'altro perché il successo del libro è legato a esso.

Si tratta peraltro di un racconto davvero ben confezionato, con i giusti tempi, un perfetto linguaggio, le corrette variazioni di stile. Tutto talmente naturale da far pensare che dietro la penna non ci sia un matematico ma un letterato. O almeno, un abile tecnico della scrittura, come si usa oltreoceano dove le specializzazioni di questo tipo sono piuttosto comuni. Vuoi vedere che dopo tutta questa matematica per rendere interessante il discorso ci vogliano le care vecchie parole? Il guaio sarebbe se oltre a renderlo interessante lo facessero percepire come vero, al di là di tutte quelle strane formule e i click su cui si basano. Chissà, forse per avere successo, ora come ai tempi di Cicerone, bisogna saper convincere il proprio pubblico. La cosa che non capisco troppo bene è perché parlare così tanto di se stessi. Ma la scienza non era il regno dell'oggettività e dell'impersonalità? Ecco l'invenzione di Barabási allora: la scienza soggettivata. Successo, arrivo!

Nacqui in una notte buia e tempestosa…

978880623326hig.jpeg

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto. Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO