



Foto: Piero Muscari con Umberto Tozzi

# Intervista a **Piero Muscari.** Il primo Storytailor Italiano!

a cura della **Redazione**

**Se visitiamo il suo sito ci accoglie un “Comunicare è una storia! Qual è la tua? Ti aiuto a raccontarla...” , le chiediamo quindi può brevemente raccontarci la sua storia?**

*La storia di un ragazzo che scopre a 5 anni arrivato a Milano dalla Calabria che comunicare è la cosa più importante della vita , parlavo solo il dialetto calabrese e approcciandomi a due ragazzini nel cortile di casa imparai la mia prima parola di Italiano Figurine, (avevo chiesto ai bambini in dialetto "ndaviti giocatori" e la ragazzina mi rispose dicendo "forse vuoi dire figurine" erano le mitiche figurine panini con le quali negli anni 70 tutti i bambini giocavano . Insomma credo che quel trauma perché di questo si tratta unitamente ad una certa fatica ad accettare i meridionali ai tempi in quella Milano mi segnò e mi spinse a fare quello che faccio, imparare a comunicare, vivere di comunicazione e impegnarmi attraverso le storie e lo storytailing che cosa davvero Vale nella vita*

*A 17 anni lavoro nella più importante Discoteca della mia regione, a 20 anni fondo la mia prima radio, a 30 approdo in TV. A 40 inizio a muovermi in tutta Italia per dare vita al progetto Eccellenze Italiane, nel 2007 vado in onda su la7 per un anno e dal 2019 sono operativo su Milano dove ho aperto la mia "casa delle eccellenze italiane" un laboratorio dove incontro e produco contenuti di valore per il web e i media tradizionali.*

**Piero Muscari** ama le storie sin dalla sua più tenera età, comprende allora quanto sia importante saper comunicare ed ecco perché, probabilmente, la comunicazione rappresenta poi il vero fil rouge del suo percorso professionale, durato oltre 35 anni.

Oggi **Piero Muscari** è uno storytailor, il primo a proporsi con un mix di due parole inglesi, story e tailor, che usa per designare una modalità sartoriale di operare, come se cucisse un abito su misura.

Non si occupa semplicemente di narrare storie ma cerca di farle emergere in tutta la loro forza, utilizzando linguaggi sempre nuovi, capaci di stupire ed emozionare.



Si vendono emozioni e oggi le emozioni vanno comunicate e lo storytelling, se si sa fare, è il mezzo più potente che abbiamo!

**Un interesse spiccato per le persone e per l'importanza del loro vissuto, da dove nasce?**

*Dalla voglia di capire cosa è il successo quello vero, come le persone lo realizzano, il valore educativo delle storie e la potenza del riscatto. Siamo un paese geniale pieno di belle persone siamo bravissimi a fare le cose ma non le sappiamo raccontare e di conseguenza spesso non sappiamo venderle. I Francesi hanno molto meno di noi ma ogni loro prodotto sembra valere il doppio, pensiamo al vino una loro bottiglia spesso nel mondo viene venduta almeno al doppio del nostro prodotto.*

*Hanno capito che si vendono emozioni e le emozioni vanno comunicate e lo storytelling, se si sa fare, è il mezzo più potente che abbiamo!*

**Quanto è importante un buon storytelling nel successo di un professionista?**

*Centrale, intanto per se stessi, le persone non sanno davvero chi sono, passano talmente tanto tempo a scrivere nuove pagine della loro vita ce non si fermano quasi mai a riflettere a capire cosa hanno davvero fatto, le mie interviste grazie al metodo e sensibilità sviluppata sono un vero viaggio dentro se stessi e regalano l'emozione di vedersi per la prima volta allo "specchio" uno specchio speciale che cambia l'approccio del protagonista con la sua storia ma smuove anche tutto il modo che gli vive attorno.*

**Un consiglio che vuole dare a un manager che vuole gestire al meglio la propria immagine personale e professionale?**

*Fatevi aiutare da professionisti e gente ispirata, non possiamo fare tutto da soli o in casa come spesso si fa in Italia, i mestieri sono sempre complessi, mai semplici, sono figli di un viaggio, di un percorso, di tanto studio e tanta esperienza, non ci si può improvvisare!*

*Ai mie clienti oggi dico ricorda che il tuo chi sei lo racconti soprattutto con quello che fai e ancora di più con il come lo fai! Le aziende o i professionisti non falliscono perché non hanno un buon prodotto ma perché non lo sanno raccontare!*

I mestieri sono sempre complessi, mai semplici, sono figli di un viaggio, di un percorso, di tanto studio e tanta esperienza.