



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 39 / 56 · B1 · 06:51

Shoe Dog

L'arte della vittoria (Shoe Dog)

OVERVIEW

Summary

Phil Knight racconta la storia di Nike dall'interno, dal 1962 alla quotazione in borsa del 1980. Sono memorie di debiti, dubbi, tradimenti e salvataggi fortunati, non un manuale aziendale. Il suo consiglio: trova un lavoro che sembri un gioco e non fermarti.

Transcript

L'arte della vittoria (Shoe Dog)

Kobe, Giappone, 1962. Un americano magro e timido, di ventiquattro anni, è in una riunione. Davanti a lui i capi della Onitsuka, un'azienda di scarpe. Gli fanno una domanda semplice: quale azienda rappresenta? Non ha un'azienda. Né soldi, né scarpe, né clienti. Nel panico, ricorda la parete della sua camera da bambino, piena di nastri azzurri vinti correndo. "Blue Ribbon Sports", dice. Il nome esiste da due secondi. Gli uomini sorridono e parlano in fretta. Quell'azienda inventata si chiamerà Nike.

Io sono Luca di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro Shoe Dog di Phil Knight.

Phil Knight è cresciuto a Portland, in Oregon. Ha corso all'Università dell'Oregon sotto il famoso allenatore Bill Bowerman. Poi ha studiato economia a Stanford, ha passato un anno nell'esercito e ha lavorato come contabile. Era pallido, magro e timido, e odiava vendere. Ha scritto queste memorie dopo i settant'anni. Alla fine dice ai giovani che, in un certo senso, sono tutti suoi nipoti. Il tono è questo: un vecchio che racconta la verità su un ragazzo spaventato, senza soldi e spesso in errore.

L'arte della vittoria non è un libro di regole, ma un diario di anni. Knight parte dal 1962 con la sua Idea Folle e va avanti un anno alla volta. Vende scarpe giapponesi Tiger dal bagagliaio della macchina. Costruisce la Blue Ribbon Sports con un piccolo gruppo di persone strane e fedeli. Perde il fornitore, inventa Nike, viene cacciato dalla banca e combatte col governo americano per un conto doganale enorme. Finisce il 2 dicembre 1980, quando le azioni Nike vanno in vendita a ventidue dollari.

1. Un'idea folle basta per cominciare. Knight scrive un saggio per un seminario a Stanford. L'idea viene da un altro settore: le macchine fotografiche giapponesi hanno tolto il mercato ai tedeschi; le scarpe giapponesi possono fare lo stesso con i marchi europei. Lo legge in classe e nessuno fa domande. Il professore gli dà il massimo dei voti, e lì dovrebbe finire tutto. Ma Knight non smette di pensarci: chiede soldi al padre e vola in Giappone.
2. Di' di sì prima, poi trova il modo. Inventato il nome sul momento, Knight promette alla Onitsuka cinquanta dollari per dei campioni. Poi, da un ufficio American Express, chiede quei soldi al padre per telegramma. Più tardi il padre gliene presta altri mille. Nell'aprile del 1964 arrivano dieci grandi cartoni. Knight li apre nel seminterrato dei genitori, lascia il lavoro di contabile e gira il nord-ovest vendendo scarpe dal bagagliaio alle gare di atletica.
3. "Non fermarti" era tutta la strategia. Correndo in una mattina di nebbia del 1962, Knight si dice: lascia che gli altri chiamino folle l'idea, tu vai avanti. Lo ripete per vent'anni. Anni dopo Grelle, un corridore molto più veloce, gli rifiuta un prestito e gli offre una gara: un miglio, un minuto intero di vantaggio, un dollaro per ogni secondo di differenza. Knight si allena tutta l'estate e vince trentasei dollari. Tornando a casa, si ripete le stesse parole.
4. La crescita veloce sembra pericolosa alla sua banca. Il primo anno la Blue Ribbon vende ottomila dollari di scarpe, l'anno dopo punta a sedicimila. Il suo banchiere chiama quel raddoppio una tendenza preoccupante. La banca vuole soldi fermi sul conto; Knight li vuole tutti di nuovo in scarpe. La discussione dura più di dieci anni. Nel 1975 finisce male: la banca lascia Nike e tutti gli assegni dell'azienda tornano indietro insieme.
5. Quando il tuo paese dice di no, guarda lontano. Knight trova la salvezza nello stesso palazzo della sua banca. Nissho Iwai, un'enorme società commerciale giapponese, guadagna margini piccoli su grandi volumi, perciò le piacciono i clienti rischiosi in forte crescita. Un suo dirigente, Tom Sumeragi, crede talmente in Nike che nasconde

le fatture in un cassetto per far sembrare il debito più piccolo. Poi il suo capo, Ito, entra alla Bank of California, paga tutto il prestito e pretende di versare subito l'assegno.

6. Il tradimento peggiore ha costruito il marchio. Nel 1971 Kitami, dirigente della Onitsuka, va a Portland. Urla contro il banchiere di Knight e poi rimprovera Knight per le vendite deboli. Mentre Kitami è in bagno, Knight apre la valigetta e tira fuori una cartella: diciotto distributori di scarpe americani, con appuntamenti già presi con metà. La Onitsuka poi gli fa causa. Costretto a creare un marchio suo, Knight prende il nome Nike da un sogno del suo venditore Jeff Johnson e paga trentacinque dollari alla studentessa d'arte Carolyn Davidson per lo swoosh.

7. Un'oncia, ripetuta 880 volte, diventa un peso. Bowerman ruba le scarpe dagli armadietti dei suoi atleti, le smonta, le ricuce e le restituisce cambiate. Prova la pelle di canguro e perfino quella di pesce. I suoi conti sono seri: un uomo medio fa circa 880 passi in un miglio, quindi togliere un'oncia a un paio fa risparmiare cinquantacinque libbre. Da quell'ossessione nasce la Waffle Trainer, che porta le vendite annue da 4,8 a 8,4 milioni di dollari: il primo anno in utile di Nike.

8. Non è mai "solo affari". Bob Woodell lavora per Knight da anni su una sedia a rotelle: un incidente ha chiuso la sua carriera di corridore. Nel 1976 sua madre dice a Knight che la famiglia ha settemila dollari di risparmi e glieli presterebbe se serve. La ragione: se non puoi fidarti dell'azienda dove lavora tuo figlio, di chi ti fidi? Un anno dopo Knight, disperato, li prende. Con la quotazione del 1980 diventano azioni da 1,8 milioni di dollari.

Torna al ragazzo timido di Kobe, con un'azienda vecchia di due secondi. Una persona normale può costruire qualcosa di enorme? Il libro dice di sì, ma la storia vera è più confusa di quanto suggerisca il logo. Nike è cresciuta con soldi in prestito, una cartella rubata, una causa e amici che hanno dato i loro ultimi risparmi. Knight non offre una formula, ma abitudini: fai un lavoro che ami, chiedi tutto l'aiuto che puoi, rischia e continua a muoverti. Il suo vecchio professore di Stanford gli ha dato la frase che ha tenuto per sessant'anni: "L'unica volta in cui non devi fallire è l'ultima volta che provi."

Audio, timed transcript, and companions online:

<https://alexlearns.com/italian/book-club/knight-shoe-dog/>

© 2026 AlexLearns.com — free language podcasts for curious people.