

Sergio Contegiacomo

*La Mente, lo Spirito  
e l'Anima del Denaro*



**Tu sei la Tua vera ricchezza!**

A Cinzia e Simone  
Con Amore



**Sergio Contegiacomo**

**La Mente, lo Spirito  
e l'Anima del Denaro  
(Tu sei la Tua vera ricchezza!)**

---

Bra 2013

ISBN 978-88-909117-0-5

Illustrazioni: Anna Rita Bisio e Enrica Brugo

Copyright © Sergio Contegiacomo

Questo libro può essere richiesto presso il sito Internet

[www.sergiocontegiacomo.it](http://www.sergiocontegiacomo.it)

Telefono 0172/44191

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte del libro può essere riprodotta o diffusa con un mezzo qualsiasi, fotocopie, microfilm o altro, senza il permesso scritto del possessore dei relativi copyright.

Realizzare un libro è un'operazione complessa, che richiede numerosi controlli: sul testo, sulle immagini e sulle relazioni che si stabiliscono tra essi. L'esperienza suggerisce che è praticamente impossibile pubblicare un libro privo di errori. Sarò quindi grato ai lettori che vorranno segnalarmeli al seguente indirizzo mail [info@sergiocontegiacomo.it](mailto:info@sergiocontegiacomo.it)

Stampa Comunecazione Snc - Bra  
Dicembre 2013

# Indice

	<b>Presentazione.....</b>	<b>pag. 9</b>
	<b>Introduzione.....</b>	<b>pag. 11</b>
<b>1</b>	<b>- Tutto è Uno.....</b>	<b>pag. 13</b>
1. 1	- Missione dell'Ego e missione dell'anima: conosci te stesso?.....	pag. 15
1. 1. 1	- Il concetto di individuazione.....	pag. 16
1. 2	- Dio ha fatto l'uomo a sua immagine e somiglianza .....	pag. 18
1. 3	- Big Bang: "Uno" è Energia.....	pag. 26
1. 4	- La ri-nascita.....	pag. 27
1. 5	- Energia è anima e spirito.....	pag. 29
1. 6	- Cervello, mente e anima.....	pag. 32
1. 7	- Ragione e sentimento.....	pag. 34
1. 8	- I tre cervelli.....	pag. 35
1. 9	- Cervello e onde cerebrali.....	pag. 39
1. 9. 1	- Musica e onde.....	pag. 40
1.10	- La mente umana.....	pag. 42
1.10. 1	- Origine della medicina psicosomatica...	pag. 44
1.11	- L'uomo e le tre anime: l'anima animale, l'anima umana e lo spirito guida.....	pag. 45
<b>1</b>	<b>- I sette gradini .....</b>	<b>pag. 49</b>
2. 1	- I chakra.....	pag. 51
2. 1. 1	- Primo chakra della radice o tribale....	pag. 53
2. 1. 2	- Secondo chakra del sesso.....	pag. 55
2. 1. 3	- Terzo chakra del plesso solare.....	pag. 56
2. 1. 4	- Quarto chakra del cuore.....	pag. 57
2. 1. 5	- Quinto chakra della gola.....	pag. 58
2. 1. 6	- Sesto chakra del terzo occhio.....	pag. 59
2. 1. 7	- Settimo chakra della corona.....	pag. 60
2. 2	- I sette corpi e i quattro regni.....	pag. 62
2. 2. 1	- I sette corpi.....	pag. 62
2. 2. 2	- I quattro regni.....	pag. 65
2. 3	- La reincarnazione.....	pag. 66
2. 3. 1	- La risonanza e la scelta dei genitori..	pag. 67
2. 4	- Gli specchi genitoriali.....	pag. 69
2. 5	- Un universo sessuale.....	pag. 72
2. 5. 1	- La prima alfabetizzazione finanziaria: il rapporto con i propri genitori e l'equilibrio o squilibrio del sistema nervoso.....	pag. 72
2. 6	- I demoni. Paura, attaccamento, colpa, vergogna.....	pag. 75
2. 6. 1	- La banconota colpevole.....	pag. 77

<b>3</b>	-	<b>Pensate come pensate .....</b>	<b>pag. 79</b>
3. 1	-	Cervello, corteccia orbito frontale e dopamina .....	pag. 81
3. 1. 1	-	Funzione nel cervello della dopamina ...	pag. 83
3. 2	-	La corteccia anteriore del cingolo (ACC) e i neuroni dopaminergici .....	pag. 84
3. 3	-	Tiro alla fune: compro o non compro? ...	pag. 85
3. 3. 1	-	Marketing e i neuroni specchio .....	pag. 86
3. 4	-	Le quattro fasi dell'apprendimento .....	pag. 87
3. 5	-	La mente, il sistema nervoso e i meta programmi .....	pag. 89
3. 5. 1	-	Metaprogramma somiglianza e la coazione a ripetere .....	pag. 91
3. 6	-	Quando parlate evitate il "non" .....	pag. 94
3. 7	-	Aspettativa e prezzo .....	pag. 96
3. 8	-	Effetto pigmalione: aspettative e risonanza .....	pag. 97
3. 9	-	Stereotipi e pregiudizi sul denaro .....	pag. 98
3.10	-	Le ancore .....	pag. 99
3.11	-	Realtà soggettiva, assonanza cognitiva e dissonanza cognitiva .....	pag. 100
<b>4</b>	-	<b>Avere per essere o essere per avere? ...</b>	<b>pag. 103</b>
4. 1	-	La genesi dell'equazione "avere per essere" e della credenza consumistica "di più = meglio" .....	pag. 105
4. 2	-	Paradigma sul denaro: cultura e religione .....	pag. 110
4. 3	-	Etica, morale e denaro .....	pag. 112
4. 4	-	La vostra equazione sul denaro. Denaro = ? .....	pag. 113
4. 5	-	All'inizio era il pensiero, non il verbo! .....	pag. 114
4. 6	-	Opinioni, convinzioni, credenze sul denaro .....	pag. 115
4. 6. 1	-	La cuneemia e la credenza della scarsità .....	pag. 119
4. 6. 2	-	Da "Il Principio del vuoto" di Joseph Newton .....	pag. 120
4. 7	-	Reazione, risposta, creazione .....	pag. 121
4. 8	-	Essere, fare e avere: il ciclo creativo	pag. 124
4. 9	-	Denaro: idea ed energia .....	pag. 125
<b>5</b>	-	<b>De-siderare .....</b>	<b>pag. 127</b>
5. 1	-	Abbienti, facoltosi e ricchi .....	pag. 129
5. 2	-	Manuale per super ricchi e l'indimenticabile discorso di Steve Jobs .....	pag. 130
5. 3	-	Bisogni e desideri .....	pag. 135

5. 4	-	I 101 desideri .....	pag. 138
5. 5	-	Bisogni naturali e necessari, bisogni naturali e non necessari, bisogni non naturali e non necessari .....	pag. 140
5. 6	-	Essenziale .....	pag. 145
5. 7	-	La crisi .....	pag. 147
5. 7. 1	-	La grande depressione .....	pag. 148
5. 8	-	Il guadagno secondario del denaro .....	pag. 150
5. 9	-	Necessità, bisogni e desideri .....	pag. 151
<b>6</b>	-	<b>Le sette scelte .....</b>	<b>pag. 155</b>
6. 1	-	Persona o individuo? .....	pag. 157
6. 2	-	Non desiderare la donna d'altri .....	pag. 159
6. 3	-	Piacere o felicità? .....	pag. 160
6. 4	-	Intelligenza spirituale e il principio dello scopo più alto .....	pag. 163
6. 5	-	Obiettivo o scopo? .....	pag. 165
6. 6	-	Lavoro, attività o passione? .....	pag. 168
6. 7	-	Dipendente o autonomo? .....	pag. 171
6. 8	-	Esborso di sé stessi o esborso finanziario? .....	pag. 176
6. 9	-	Competizione o relazione? .....	pag. 178
<b>7</b>	-	<b>Dalla televisione alla tua visione .....</b>	<b>pag. 181</b>
7. 1	-	La coscienza .....	pag. 183
7. 2	-	Intuizione, intenzione, attenzione .....	pag. 185
7. 3	-	Visione .....	pag. 190
7. 3. 1	-	La storia del Nobel: riscrivete il vostro necrologio .....	pag. 195
7. 3. 2	-	La check list .....	pag. 196
7. 4	-	Missione .....	pag. 201
7. 5	-	Motivazione .....	pag. 202
7. 6	-	I valori .....	pag. 206
7. 7	-	Abitudini e zona di comfort .....	pag. 208
7. 7. 1	-	Sindrome della rana .....	pag. 212
7. 8	-	Teoria del Goal Setting e Piano Smart ..	pag. 213
7. 8. 1	-	Stesura del piano (Plan) .....	pag. 218
7. 9	-	Conoscenza e consapevolezza, competenza, responsabilità, volontà ....	pag. 219
7. 9. 1	-	Fate il bilancio delle vostre competenze .....	pag. 221
7.10	-	Testa, pancia o cuore? .....	pag. 222
<b>8</b>	-	<b>Siamo tutti milionari .....</b>	<b>pag. 225</b>
8. 1	-	La moneta è una questione di fede .....	pag. 226
8. 2	-	Abbondanza, attitudine e atteggiamento alla prosperità .....	pag. 228
8. 3	-	L'intelligenza noetica .....	pag. 232

8. 4	-	Il linguaggio trasformatzionale da "non me lo posso permettere" a "come me lo posso permettere?" .....	pag. 237
8. 4. 1	-	La scienza del diventare ricchi di Wallace Delois Wattles .....	pag. 241
8. 5	-	Slow Life: ovunque voi vogliate andare ci siete già! .....	pag. 242
8. 5. 1	-	Il pescatore messicano .....	pag. 243
8. 6	-	Dedalo e Icaro: mettete le ali e spiccate il volo! .....	pag. 244
8. 7	-	Il mondo degli inferi .....	pag. 246
8. 8	-	La caverna di Platone .....	pag. 247
8. 9	-	Sei ricco e non lo sai .....	pag. 252
8.10	-	Maya (illusione) .....	pag. 255
8.10. 1	-	Qoèlet, parole di Qoèlet, figlio di Davide, re di Gerusalemme .....	pag. 256
8.10. 2	-	Il denaro .....	pag. 257
8.11	-	Salomone il saggio Re Mago .....	pag. 258
8.11. 1	-	Il trono di Salomone .....	pag. 260
8.12	-	Io sono .....	pag. 261
		<b>Ringraziamenti .....</b>	<b>pag. 265</b>

## PRESENTAZIONE

*“Di tutto conosciamo il prezzo, di niente il valore”  
(F. Nietzsche)*

È con grande soddisfazione che presentiamo questa “opera prima” dell’amico Sergio Contegiacomo. Un libro, il suo, che ripercorre le connessioni tra dimensione materiale e profondità interiore attraverso una ricchissima e articolata analisi che spazia dalla Sacra Scrittura alla filosofia, dalla mitologia classica alla numerologia, alla grande letteratura, alle arti figurative, senza omettere le teorie orientali che attingono alle più antiche forme della Sapienza, da sempre patrimonio dell’intera umanità.

Leggendo il volume traspare la tensione con cui l’Autore affronta le tematiche legate al ruolo e al significato del denaro e, più in generale, della ricchezza materiale, riconducendole alla centralità dell’uomo, che nel suo essere soggetto unico e irripetibile diventa il fulcro dell’intero universo, copula mundi in cui lo spazio, il tempo, la Natura si rispecchiano e da cui traggono valore e senso. Così la ricerca, la produzione e lo scambio di ricchezza trovano la loro giusta ragion d’essere soltanto a partire dal compito e dalla missione che l’uomo si prefigge nella vita, non prima di aver risposto nella profondità del proprio essere alla domanda con cui emerge il pensiero filosofico fin dai suoi albori e che risuona nell’interiorità di chiunque abbia coscienza di sé: chi sono io? E conseguentemente l’invito del Conosci te stesso, che da Socrate in poi, non cessa di interpellare le singole coscienze. In tal modo la stessa dimensione sociale dell’essere umano si fonda sulla messa in comune dei singoli “talenti”, veri e propri doni divini a vantaggio della crescita personale, ma soprattutto della comunità in cui ciascuno opera e da cui, con un virtuoso scambio di energie e di interazioni, trae alimento per la sua realizzazione. Se è vero che il denaro non fa la felicità, è altrettanto vero che solo la felicità può essere un’utile moneta da spendere in una società sempre più povera di valori e sempre più protesa ad accumulare in forzieri che prima o poi dovrà abbandonare a eredi talvolta ingrati e irrispettosi.

Biagio Conterno  
Assessore alla Cultura del Comune di Bra

Valter Manzone  
Lions Club Bra Host

*“Quello che mi ha sorpreso di più negli uomini dell’Occidente  
è che perdono la salute per fare soldi  
e poi perdono i soldi per recuperare la salute.  
Pensano tanto al futuro che dimenticano di vivere il presente  
in tale maniera che non riescono a vivere né il presente, né il futuro.  
Vivono come se non dovessero morire mai  
e muoiono come se non avessero mai vissuto.”  
(Dalai Lama)*

### **PROVERBIO CINESE**

*Con i soldi puoi comprare un’abitazione, non una casa.*

*Con i soldi puoi comprare un orologio, non il tempo.*

*Con i soldi puoi comprare un letto, non il riposo.*

*Con i soldi puoi comprare un libro, non la cultura.*

*Con i soldi puoi comprare un medico , non la buona salute.*

*Con i soldi puoi comprare una posizione, non il rispetto.*

*Con i soldi puoi comprare sangue, non la vita.*

*Con i soldi puoi comprare sesso, non l’Amore.*

## INTRODUZIONE

Sedici delle trentotto parabole di Gesù trattano il tema del denaro: “Nel Nuovo Testamento si parla più del denaro che del paradiso e dell’inferno messi insieme e dove ci sono più di cinquecento versetti sulla preghiera e la fede, più di duemila versetti trattano di denaro e di possedimenti”.

Perché tutto questo?

Perché la Bibbia mette così tanto l’accento sulla questione delle finanze?

Perché evidentemente le finanze, sono là dove la maggior parte della gente ha il proprio cuore.

Possono essere, però, le finanze “valori ultimi”?

Il rapporto con il denaro, in realtà, è il rapporto con la vita e con l’Amore.

Il rapporto con il denaro rispecchia il rapporto con il proprio padre, il cielo e con la propria madre, la terra, con il maschile (Yang) e con il femminile (Yin), con il dare e con il ricevere.

Il denaro è il simbolo che unisce Cielo e Terra, Padre e Madre, che definisce e spiega le origini, le radici, le dinamiche e le strategie di sopravvivenza e l’albero genealogico.

Un giorno una partecipante a un mio seminario ha detto: “il denaro è il sangue delle persone”.

Vi è in effetti una connessione lessicale tra denaro e sangue e non è assolutamente un caso che parole quali perdita, prelievo, donazione, circolazione, vengono utilizzate associandole sia al denaro sia al sangue.

Come il sangue che scorrendo porta nel corpo fisico nutrizione, forza, salute ed energia, così il denaro - che è un mezzo per raggiungere un fine - dovrebbe circolare nel corpo sociale portando benessere a sé e agli altri.

Sinonimo di denaro, in lingua Inglese, è “currency”, ossia moneta corrente, vocabolo questo che riflette la natura dinamica dell’energia-denaro e che richiama il latino “currere” cioè correre, fluire.

Il rapporto squilibrato con il denaro che da nobile servo diventa padrone tiranno, il denaro fine a sé stesso accumulato solo per il piacere di accumularlo, il denaro che ristagna nei terminali delle banche o in qualche cassaforte perde di vitalità mettendo a nudo carenze, blocchi, conflitti, problemi, disarmonie esistenziali di chi ce l’ha.

Paradigmi culturali-religiosi, copioni familiari e programmi mentali-emozionali ereditati dalle generazioni precedenti hanno scavato dentro le persone solchi, abitudini inconsce che hanno imprigionato il genere umano in credenze fortemente limitanti impedendo di avere successo e allontanando abbondanza e prosperità.

L'Era dell'Ariete (2500-300 a.C.) e l'Era dei Pesci (300 a.C. - 1998 d.C.), per esempio hanno entrambe dato importanza al sacrificio (basti pensare a Mosè e Gesù Cristo), alla rinuncia, al bisogno di redenzione, al senso di colpa.

Circa ogni duemila anni, però, all'inizio di una nuova era, si compie un salto quantico verso una maggiore consapevolezza spirituale.

Sebbene l'Era dell'Acquario sia iniziata ufficialmente nel gennaio del 1998, l'Era dei Pesci aveva cominciato ad esaurirsi già da un po' come dimostrato dalla decentralizzazione dei grandi governi, dai devastanti cambiamenti nell'assetto finanziario mondiale e dall'esplosione dell'informazione su Internet.

L'Era dell'Acquario non ha bisogno di martiri:

i suoi capisaldi sono l'uguaglianza, la cooperazione, la consapevolezza, la responsabilità individuale, l'autocreazione.

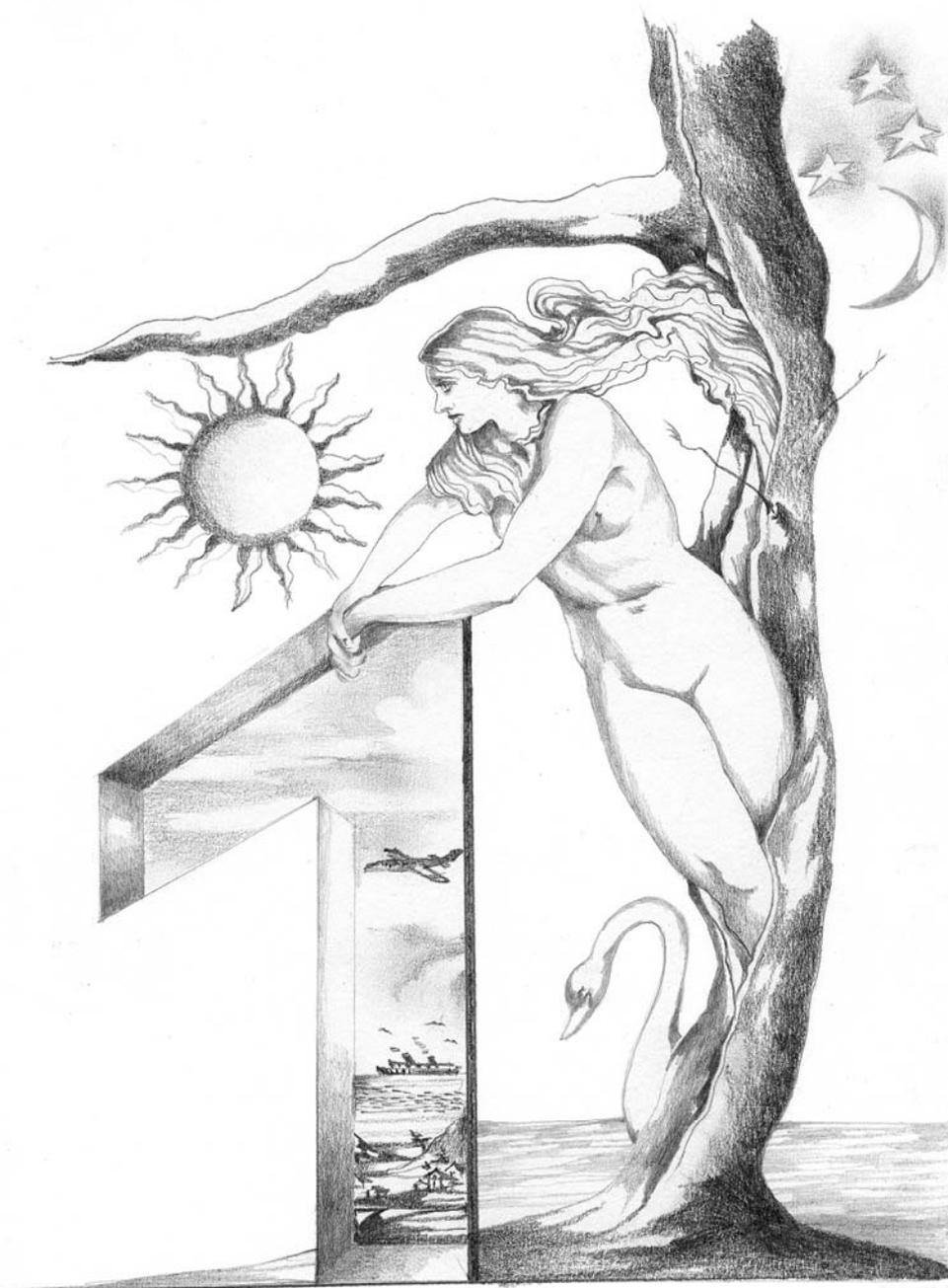
Ciascuno è responsabile e creatore della propria "realtà".

Il giorno 21-12-2012 ha segnato, secondo il calendario Maya, la fine del mondo o, per meglio dire, del tipo di mondo conosciuto sino ad ora.

Sergio Contegiacomo

# Tutto è Uno

*“L’abbaglio più grande dell’umanità consiste nel supporre che io sono qui e tu sei lì”  
(Y. Rosbi)*





*“Io: abbreviazione di Dio”  
(A. Morandotti)*

## **1.1 - Missione dell’Ego e missione dell’anima: conosci te stesso?**

La filosofia in Europa è nata nell’antica Grecia e il più semplice e profondo dei messaggi di saggezza che ci sono pervenuti da quella raffinata cultura, “la Sofia”, è: *conosci te stesso*.

Tutti gli esseri umani hanno evidentemente bisogno di nutrimento, di contatto fisico, di amore e tenerezze ma desiderano di più aspirando, cioè a capire chi sono.

Trascorrono la maggior parte della loro vita nel cercare, consciamente o inconsciamente, di “aggiustare” la famiglia in cui vivono.

Da bambini, mentre corrono i rischi della crescita, hanno bisogno di sicurezza materiale, protezione, affetto, amore, sostegno, fiducia, attenzione, libertà, armonia e se scarseggia uno di questi ingredienti si crea un vuoto, un senso di insufficienza, di “non essere abbastanza”.

La carenza familiare (mancanza di soldi, di amore, di tempo) diventa l’ossessione dell’Ego che si sforza di colmare e produrre la qualità essenziale (soldi, amore, tempo) che mancava nella famiglia d’origine al fine di salvarla.

È proprio da questa carenza che ha origine una costruzione psicologica, una meccanica interiore.

A tale proposito si può a buon diritto parlare di una strategia di sopravvivenza, ossia di una personalità che può essere vista e letta come una fortificazione contro le suddette limitazioni e carenze.

Al centro di ogni personalità c’è una qualità caratteristica essenziale dell’essere che è stata sminuita, distorta o disconosciuta durante la crescita.

In ogni personalità, un bene limitato (soldi, amore, tempo) è stato convertito nel bene assoluto che determina meccanismi di difesa inconsci, comportamenti cristallizzati, schemi mentali emozionali, le passioni e una particolare strategia difensiva definita compulsione.

È un atteggiamento costante o meglio una fissazione; una dinamica centrale che si ritrova nelle modalità di attenzione, nei valori e nelle abitudini, limitando la visione del mondo, è anche una strategia difensiva, un modo di evitare qualcosa per salvaguardare la sicurezza e dare un senso all’ esistenza.

Il nocciolo di tutti i desideri (denaro, potere, successo, amore, sicurezza, conoscenza) è quello di recuperare l’Essenza cioè quella qualità con cui si è perso il contatto.

Tutto questo perché il “non essere” accompagna sempre l’esistenza.

La missione dell'Ego cerca di compensare il "senso di insufficienza" ma le sue attività producono una maggiore separazione dal sé impedendo di portare a termine la missione dell'anima.

Il fiore (Ego) scompare solo quando il frutto nasce (sé) dando alla luce la propria individualità.

### 1.1.1 - Il concetto di individuazione

Con il termine individuazione, Jung intende il cammino verso la realizzazione del Sé, perché proprio mediante l'individuazione l'essere umano trova, riconosce e accetta la sua unicità al fine di manifestare la propria essenza, essendo quest'ultima comunque inserita in un contesto collettivo. Coltivare, insomma, la propria pianta nutrendone le radici, riconoscendole però collegate a un humus comune, da cui tutti gli esseri viventi traggono nutrimento e linfa vitale.

Il processo di individuazione rappresenta, secondo Jung, un percorso evolutivo di carattere elitario, tipico di uno stadio avanzato dello sviluppo della coscienza, anche perché questo processo presuppone necessariamente un distacco, un passaggio da una situazione di indifferenziazione, di comunione, a uno stato in cui si percepisce l'esistenza della propria irrinunciabile diversità.

La prima definizione di individuazione viene espressa da Jung durante un seminario del 1932, nel quale afferma: *"L'uomo che non sviluppi la propria coscienza non è individuato, perché la coscienza è il suo fiore, la sua vita; il dover diventare consci appartiene al nostro processo di individuazione. Vedete, tutto quello che un uomo fa, tutti i suoi tentativi, sono per la sua individuazione: è un compimento, la realizzazione delle sue possibilità; una delle sue massime possibilità è il conseguimento della coscienza. Questo lo rende veramente uomo; per l'uomo, la vita deve essere conscia"*.

*“Ma tu hai tutto disposto con misura, calcolo e peso”  
(Sapienza 11,20)*

*“Il mondo è stato creato con delle frasi,  
composte da parole, formate da lettere.  
Dietro queste ultime sono nascosti dei numeri,  
rappresentazione di una struttura,  
di una costruzione ove appaiono senza dubbio degli altri mondi  
ed io voglio analizzarli e capirli perché l'importante  
non è questo o quel fenomeno, ma il nucleo,  
la vera essenza dell'universo.”  
I numeri hanno molteplici significati nascosti,  
spaventano e affascinano con la stessa facilità.  
Un numero può essere serio o faceto, chiaro o oscuro,  
fonte di inquietudine o di serenità.  
Un numero può essere indagato con attenzione  
o osservato distrattamente diventando fonte di studio o di gioco.  
La differenza non è poi così chiara a volte”  
(A. Einstein)*

*“Dio disse: Facciamo l’uomo a nostra immagine, a nostra somiglianza  
e domini sui pesci del mare e sugli uccelli del cielo, sul bestiame,  
su tutte le bestie selvatiche e su tutti i rettili che strisciano la terra”  
(Genesi Antico Testamento)*

## **1.2 - Dio ha fatto l’uomo a sua immagine e somiglianza**

Se si accetta, come dice la Genesi, che Dio abbia creato l’uomo a sua immagine e somiglianza bisogna anche prendere atto delle implicazioni e cioè che l’umanità non è stata creata inferiore a Dio.

A tale proposito, nel Vangelo secondo Luca (20-21) si legge che *“il regno di Dio è dentro di voi”*. Lo scopo della ricerca spirituale è proprio acquisire la consapevolezza che l’uomo è parte di un tutto, unito da un profondo legame con ciò che lo circonda.

L’individuo ha sempre aspirato a diventare un tutt’uno con l’universo per raggiungerne la riconciliazione.

Infatti, la redenzione a cui aspirano ebrei e cristiani è il ritorno allo stato di unione con Dio, alla “non separazione”, Dharmakaya (per i buddisti), Tao (filosofia cinese), Brahman (religione vedica, brahmanica e induista).

La ricerca a livello subatomico ha ormai dimostrato che la tutta la materia è correlata e “aggrovigliata” in un’unica rete (entanglement) e che esiste una sorta di inscindibilità universale. Nel 1951, il fisico David Bohm illustrò i fondamenti scientifici dell’interconnessione o “entanglement” (letteralmente intreccio, groviglio). Bohm disse che se potessimo dividere una particella atomica in due parti e le ponessimo agli estremi opposti del mondo, cambiare lo “spin” (il momento angolare intrinseco di un corpo) di una delle due comporterebbe l’immediato adeguamento dello spin dell’altra.

Dai tempi pagani a oggi, in ambienti cristiani ma anche ebraici, musulmani e buddisti, nella sezione aurea<sup>1</sup> si scorgono le impronte digitali del divino che si cela e si rivela, lasciando tracce, indizi, segnali della sua creazione.

Platone stesso ha sempre sostenuto che l’universo è disegnato e costruito secondo il rapporto aureo. La sezione aurea è un numero trascendente, irrazionale (non è esprimibile in cifre decimali se non in forma approssimativa) e non può essere compreso con la ragione. Essa corrisponde al numero d’oro 1,618 (detto anche numero Phi) che all’inizio del secolo scorso il matematico americano Mark Barr propose di indicare con la lettera greca “ $\varphi$ ” dall’iniziale di Fidìa<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Detta anche rapporto aureo, rapporto divino, costante dell’armonia, numero aureo, costante di Fidìa o proporzione divina.

<sup>2</sup> Scultore greco che aveva ben presente la sezione aurea nel realizzare le sue opere, in particolare il Partenone di Atene.

Forse scultori, pittori, architetti greci e romani e ancor prima Egizi e Babilonesi si servirono largamente della proporzione divina tanto che, secondo molti critici, starebbe qui il segreto dell'armonia inimitabile delle loro meravigliose opere d'arte.

Anche Leonardo da Vinci in molte opere ricorreva alla sezione aurea considerata la chiave mistica dell'armonia nelle arti e nelle scienze. Nel Vitruvio, per esempio, l'uomo veniva così chiamato dal nome di Marco Vitruvio il grande architetto romano che tesseva le lodi della proporzione divina nel libro "de Architectura". Dalle piramidi egizie di Giza, dall'arco di Costantino e dal Pantheon di Roma si è scoperta la proporzione divina, sempre presente in natura in un rapporto esteticamente piacevole: questa proporzione corrisponde ad un rapporto pari a 1,618.

Il numero aureo si trova nel corpo umano, nella geometria, nell'architettura, nella pittura, nella musica (la quinta sinfonia di Beethoven e le sonate di Mozart), nella fisica, nella botanica<sup>3</sup>, nella zoologia, nella mineralogia, nella chimica, nei pesci, negli uccelli, nelle farfalle, nelle conchiglie, nei fiori di girasoli e negli alveari delle api<sup>4</sup>.

Nel 1202 Leonardo da Pisa<sup>5</sup> (1170-1250) pubblica il "liber Abaci", primo trattato di algebra scritto da un cristiano grazie al quale si sono diffuse in Europa le cifre indo-arabe alla base del concetto di successione ricorsiva o sequenza di Fibonacci (in cui ogni termine è la somma dei due precedenti: 0, 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144, 233, 377, 610, 987...).

È stato tuttavia Keplero (1571-1630), astronomo, matematico e musicista, a scoprire che il rapporto fra un numero della successione di Fibonacci e quello che lo precede approssimava via via sempre più precisamente al numero aureo o numero di Dio ( $\phi=1,618$ ) a partire dal 12° ( $89:55= 1,618$ ).

Il numero 12 è la ricomposizione della totalità originaria, la discesa in terra di un modello cosmico di pienezza e armonia.

Nella Bibbia, 12 sono i figli di Giacobbe, 12 sono le tribù del popolo ebraico, l'albero della vita ha 12 frutti e la Gerusalemme Celeste ha 12 porte.

Il numero 12 identifica le fatiche d'Ercole, i Cavalieri della Tavola Rotonda e le costellazioni.

---

<sup>3</sup>La fillotassi è una branca della botanica preposta allo studio e alla determinazione dell'ordine con cui le varie entità botaniche (foglie fiori) vengono distribuite nello spazio conferendo una struttura geometrica alle piante.

Nel gioco della morfogenesi (il processo di costruzione delle piante e delle loro parti), molte piante manifestano preferenze per leggi riconducibili alla successione numerica di Fibonacci e della correlata proporzione aurea. È per questa ragione che quasi tutti i fiori hanno 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55 o 89 petali!

<sup>4</sup> Le cellette degli alveari sono costruite secondo la sezione aurea e il rapporto tra il numero delle femmine ed il numero dei maschi è 1,618.

<sup>5</sup> Detto anche Fibonacci

Se si moltiplicano i 4 elementi (Terra, Acqua, Fuoco e Aria) per i 3 principi alchemici (zolfo, sale, mercurio) si ottiene ancora il numero 12 che, per inciso, corrisponde al numero di completamento di un processo alchemico.

E ancora, in astrologia troviamo le 12 case<sup>6</sup>, il rosone di Notre Dame ha 12 raggi, le uova si contano a dozzine, lo scellino è 12 pence ed il piede è fatto da 12 pollici<sup>7</sup>.

Ciò non è riconducibile a una semplice coincidenza!

Inoltre la simbologia del numero 12 la ritroviamo anche negli apostoli, nei 12 mesi dell'anno e nei segni zodiacali.

Il 12 è la conclusione di un ciclo compiuto, è la prova iniziatica che permette di passare da un piano ordinario a un piano superiore.

È per tale ragione che in molte culture i riti iniziatici si compiono a 12 anni.

A partire dal 12° numero della sequenza di Fibonacci si osservi che:

55 : 89 = 0,618	89 : 55 = 1,618	0,618 x 1,618 = 1
89 : 144 = 0,618	144 : 89 = 1,618	0,618 x 1,618 = 1
144 : 233 = 0,618	233 : 144 = 1,618	0,618 x 1,618 = 1
233 : 377 = 0,618	377 : 233 = 1,618	0,618 x 1,618 = 1

e così via.

La simbologia celata dietro a questi numeri è che: superate le dodici condizioni umane (i segni zodiacali), TUTTO È UNO!!

La numerologia, lo studio dei numeri e dei loro significati, è un'antica tradizione che ha interessato le menti più brillanti del mondo civile.

Il fatto che il creato sia disposto con "misura calcolo e peso"<sup>8</sup> lo si può intuire anche leggendo la Bibbia, testo sacro in cui, dopo la Genesi, l'Esodo e il Levitico c'è, non a caso, il libro dei Numeri.

---

<sup>6</sup> In astrologia le dodici case (o campi o settori) sono suddivisioni della carta natale di una persona, graficamente identificabili come spicchi all'interno del cerchio dello zodiaco ossia una forma simbolica di rappresentazione astrologica del cielo al momento della nascita di una persona, entro i cui dodici segmenti si collocano anche i pianeti e i dodici segni zodiacali. Le case rappresentano il percorso del sole e dei pianeti nell'arco di una giornata, dall'alba di un giorno all'alba successiva.

<sup>7</sup> Il piede è un'unità di misura molto diffusa nei paesi anglosassoni di origine antropometrica generalmente utilizzato per indicare le quote in aeronautica e la lunghezza delle imbarcazioni a vela. Un piede è suddiviso in 12 pollici e rappresenta 1 o 3 di iarda. Un piede è 30,48 centimetri.

<sup>8</sup> Sapienza 11,20.

Si ricordi che la numerologia era già utilizzata migliaia di anni fa in Cina, in Grecia, nella Roma antica e in Egitto, molto tempo prima di Pitagora, generalmente considerato il “padre” della numerologia.

La maggior parte dei primi insegnamenti venivano trasmessi oralmente e soltanto agli iniziati, perché era considerata una scienza molto potente e sacra. Pitagora, filosofo e matematico, viveva e insegnava nell’Italia meridionale durante il VI secolo a.C.

I suoi insegnamenti hanno dato origine a un movimento filosofico e religioso, la cosiddetta scuola Pitagorica, che si è diffuso in tutto l’Impero Romano.

Conosciute sono le sue teorie matematiche applicate alla geometria.

La convinzione di Pitagora, secondo cui la realtà è matematica in quanto l’ordine è stato creato dal caos attraverso i numeri, costituisce il principio sul quale si basa la numerologia.

I suoi insegnamenti sono ripresi da Platone e rafforzati dagli scritti della Cabala ebraica. Il vivo interesse degli studiosi della prima epoca cristiana (si pensi ad esempio a Sant’Agostino) porta all’ampia diffusione dell’uso della numerologia durante il Rinascimento.

A quel tempo, la numerologia era una scienza accettata universalmente, dallo studioso più erudito al popolano più ignorante.

La parola numero deriva dal greco “nemo” e vuol dire divisione.

Immaginando che il numero Uno sia una torta, se lo “dividete” in 9 porzioni (i numeri da 1 a 9), ogni fetta contiene gli ingredienti del tutto:

**TUTTO È UNO.**

Come la luce che, passando attraverso un prisma di cristallo, si scompone in sette colori (rosso, arancione, giallo, verde, blu, indaco, viola), con frequenza diversa, così i 9 numeri sono una divisione dell’intero ed esprimono aspetti qualitativi e non quantitativi dell’UNO.

La numerologia è un sistema semplice che assegna un valore numerico a ogni lettera<sup>9</sup> dell’alfabeto (A=1, B=2, C=3...), come si può evincere dallo schema nella pagina seguente.

---

<sup>9</sup> Anche Greci, Ebrei e Fenici abbinavano numeri a lettere.

### Griglia di conversione numerologica

1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	B	C	D	E	F	G	H	I
J	K	L	M	N	O	P	Q	R
S	T	U	V	W	X	Y	Z	

Tutto, persino i concetti astratti, può essere ridotto a numeri e questi hanno significati specifici. Trovando la radice, il valore numerico di una parola o di un nome, è possibile trarne il significato nascosto.

Utilizzando la griglia di conversione numerologica delle lettere in numeri, si nota come TUTTO sia UNO: Dio ha fatto l'uomo a Sua immagine e somiglianza:

DIO	D = 4; I = 9; O = 6	= 496	4 + 9 + 6 = 19	1 + 9 = 10	1 + 0 = 1
UOMO	U = 3; O = 6; M = 4; O = 6	= 3646	3 + 6 + 4 + 6 = 19	1 + 9 = 10	1 + 0 = 1

In ebraico:

Yhwh è il participio del verbo essere, l'Essente, Colui che è e che ha l'essere. L'uomo viene sempre indicato nella Genesi con la parola "Adam" (letteralmente umanità). In egiziano antico, "adam" (dm) indicava la "mente cosciente".

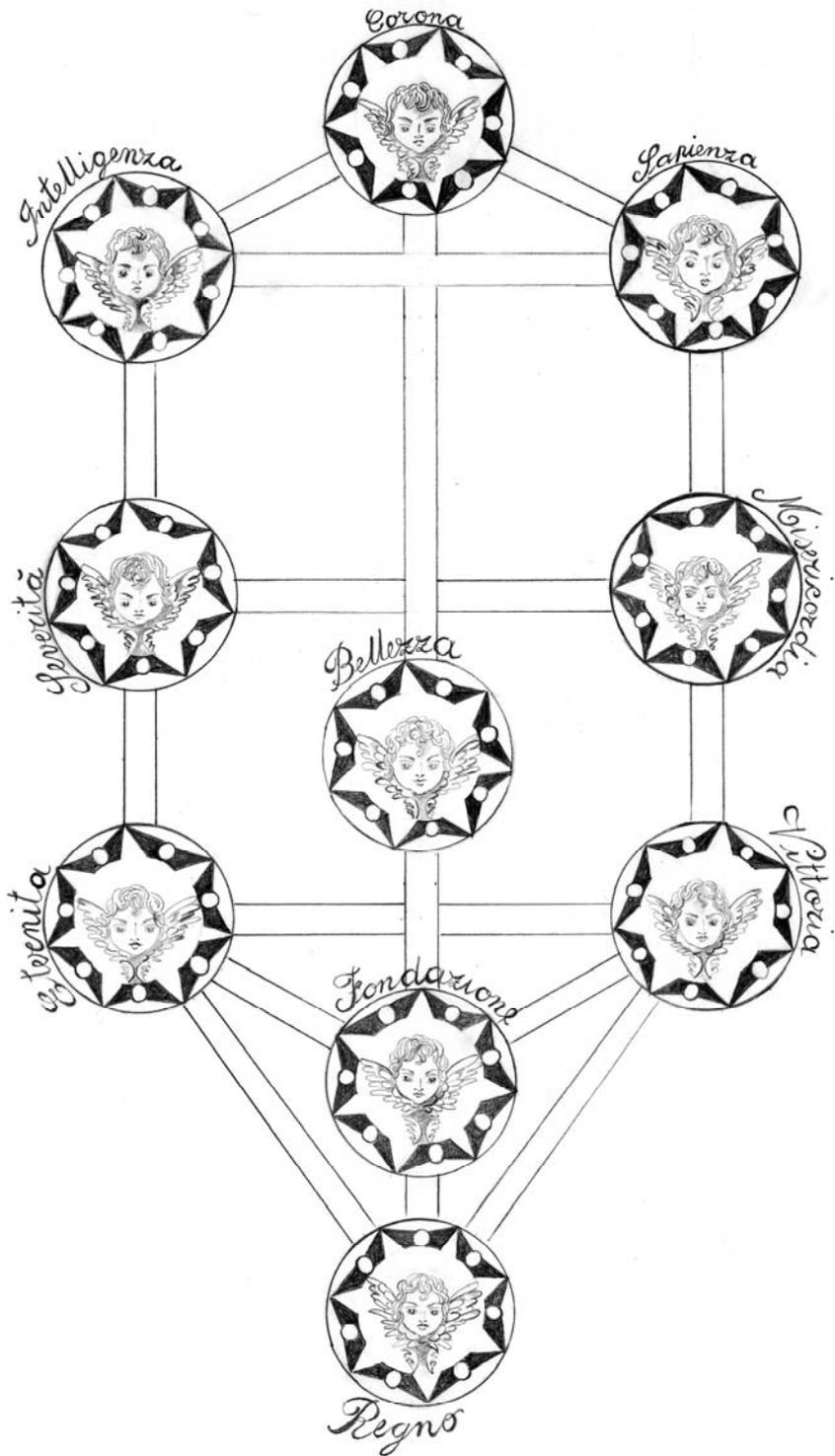
YHWH	Y = 7; H = 8; W = 5; H = 8	= 7858	7 + 8 + 5 + 8 = 28	2 + 8 = 10	1 + 0 = 1
ADAM	A = 1; D = 4; A = 1; M = 4	= 1414	1 + 4 + 1 + 4 = 10		1 + 0 = 1

#### Nella cabala o Qabalah (tradizione esoterica della mistica ebraica):

Cabala deriva dalla radice "qabal" che significa ricevere. In questo contesto, "ricevere" rappresenta una tradizione iniziatica antica orale e segreta che svela il vero significato esoterico nascosto nelle immagini e nelle allegorie dell'Antico Testamento.

La Fondazione della Tradizione cabalistica viene attribuita addirittura a Mosè che, secondo le Scritture, avrebbe ricevuto l'insegnamento della tradizione direttamente dalla voce divina.

Nella Cabala, l'Albero della Vita rappresenta simbolicamente le leggi dell'Universo (alcuni autori lo avvicinano all'Albero della Vita menzionato nella Genesi 2,9); lo schema dell'Albero della Vita è formato da 10 centri energetici (o numerazioni chiamate Sephiroth).



Nei testi Vedici<sup>10</sup>, all'inizio era l'Om e l'Om era il Brahman<sup>11</sup>.

OM	O = 6; M = 4	= 64	6 + 4 = 10	1 + 0 = 1
----	--------------	------	------------	-----------

Nella Genesi, all'inizio era la vibrazione (il Do corrisponde alla prima nota musicale).

DO	D = 4; O = 6	= 46	4 + 6 = 10	1 + 0 = 1
----	--------------	------	------------	-----------

Nel concepimento, l'uovo fecondato ha il suo campo magnetico bipolare che comincia a moltiplicarsi per formare da 2 cellule, prima 4, poi 8 fino ad arrivare a 64 cellule ( $6+4=10$ ;  $1+0=1$ ) che è la formazione chiamata Morula. Lo spermatozoo è portatore di 23 cromosomi maschili e l'ovulo di 23 cromosomi femminili ( $23+23=46$ ;  $4+6=10$ ;  $1+0=1$ ).

Nella genetica 64 sono i codoni del DNA e del RNA<sup>12</sup> ( $6+4=10$ ;  $1+0=1$ ).

Alla base filosofica della cultura cinese<sup>13</sup> troviamo 64 Esagrammi de I Ching ( $6+4=10$ ;  $1+0=1$ ).

Nel Kamasutra<sup>14</sup> 64 sono le posizioni sessuali ( $6+4=10$ ;  $1+0=1$ ).

---

<sup>10</sup> Il termine Om compare indubbiamente nelle prime Upanishad vediche (IX-V secolo a.C.). È un termine sanscrito, che con il significato di solenne affermazione, è posto all'inizio di buona parte della letteratura religiosa indiana.

<sup>11</sup> Simbolo dell'induismo e anche simbolo verbale di Dio o del Brahman.

<sup>12</sup> Il codice genetico è l'insieme delle regole attraverso le quali viene tradotta l'informazione codificata nel materiale genetico costituito da acidi nucleici in proteine costituite da sequenze amminoacidiche. L'acido desossiribonucleico (DNA) è l'acido nucleico che contiene le informazioni genetiche necessarie alla biosintesi di Rna e proteine molecole indispensabili per lo sviluppo e il corretto funzionamento della maggior parte degli organismi viventi.

Il processo si svolge all'interno della cellula che traduce una sequenza di codoni (o triplette di basi) di Rna in una sequenza di amminoacidi durante la sintesi proteica.

Le basi del RNA sono 4 (adenina, guanina, citosina ed uracile): esistono quindi 64 codoni possibili (4 alla terza).

<sup>13</sup> Il libro dei mutamenti è ritenuto il primo dei testi classici cinesi sin dalla nascita dell'impero cinese (II sec. a.C.) considerato da Confucio libro di saggezza è utilizzato a livello popolare a scopo divinatorio. L'I Ching (I King come a volte viene chiamato) spiega il comportamento umano e descrive le conseguenze che esso avrà sulla vita.

<sup>14</sup> Il Kama (in sanscrito piacere o benessere) è uno dei 4 scopi della vita.

È un antico testo indiano sul comportamento sessuale umano ed è considerato l'opera più importante nella letteratura riguardante l'amore. È una guida su come essere un buon cittadino e parla delle relazioni fra uomo e donna. Vengono descritte 64 posizioni sessuali.

Sarà un caso che:

- Le fasi lunari hanno un ciclo di 28 giorni ( $2+8=10$ ;  $1+0=1$ ) e che ogni 19 anni ( $1+9=10$ ;  $1+0=1$ ) le fasi lunari ricadono nello stesso giorno dell'anno solare (il cosiddetto ciclo metodico)?
- La Bibbia è formata da 46 libri nel Vecchio Testamento e 27 nel Nuovo Testamento ( $46+27=73$ ;  $7+3=10$ ;  $1+0=1$ )?
- Il ciclo mestruale avviene ogni 28 giorni ( $2+8=10$ ;  $1+0=1$ )?
- Nei tarocchi il Dio Sole corrisponde alla carta 19 ( $1+9=10$ ;  $1+0=1$ )?
- Abbiamo 10 dita delle mani e 10 dita dei piedi ( $1+0=1$ )?
- Abbiamo 10 orifizi nel corpo ( $1+0=1$ )?
- Le caselle della dama e degli scacchi sono 64 ( $6+4=10$ ;  $1+0=1$ )?
- I comandamenti sono 10 ( $1+0=1$ )?

Dio è Amore: si osservi che la parola Amore contiene il numero 4, il numero 9 e il numero 6 che sono gli stessi che formano la radice numerologica della parola Dio. Il risultato o radice numerologica della parola Gesù è uguale a quello della parola Amore.

Dio = 496

Amore = 14695 =  $1+4+6+9+5=25$ ;  $2+5=7$

Gesù = 7513 =  $7+5+1+3=16$ ;  $1+6=7$

L'Uomo è Amore: se Dio ha fatto l'uomo a Sua immagine e somiglianza, e se Dio è nell'Amore, allora anche l'uomo è Amore.

L'uomo sta aspettando Dio, ma l'uomo è proprio certo che non sia Dio ad aspettare lui?

L'uomo è proprio sicuro che Egli non sia dentro di lui?

Forse alcuni sanno che "Elohim" in ebraico significa Dio ma pochi sanno che la parola "Elohim" è al plurale.

"E Pluribus Unum" (da Molti Uno).

$$“ E (energia) = m (massa) \times c^2 ”$$

(A. Einstein)

### 1.3 - Big Bang: “Uno” è Energia

Per la fisica moderna il mondo fisico è composto da elementi fatti di molecole scomponibili in atomi e costituiti da un nucleo e da elettroni.

I nuclei sono costituiti da neutroni e protoni e ognuno di questi è composto da tre quark. I quark, come gli elettroni, sono pacchetti di energia del campo primordiale.

L'elettrone è sia particella sia onda e mostra gli elementi di entrambe.

La dualità onda-particella è spiegabile dalla relazione  $E=mc^2$  con cui Einstein ha dimostrato che materia ed energia sono intercambiabili e interconvertibili.

Questo significa che, non solo si può trasformare la materia in energia ma anche l'energia in materia.

L'acqua, per esempio, può diventare vapore che a sua volta ritorna ad essere acqua. Tutto l'Universo, quindi, è energia: lo spirito è energia, l'anima è energia, l'uomo è energia. Tutti gli individui lavorano e vivono in un oceano di frequenze, come il pesce nell'acqua, in un brodo elettromagnetico, circondati da emissioni radio e tv che investono i corpi e le case. Tutta la creazione è permeata da ritmi e armonie. Vi sono ottave di energia dette “onde” e “ritmi” di cui si può misurare la frequenza e l'ampiezza. Il linguaggio parlato è permeato di questa inconfutabile Verità. Quale uomo non ha mai detto nella propria vita “Oggi sono scarico, mi sento senza forze, senza energia”.

Come essere di energia l'individuo, può quindi venire influenzato dall'energia stessa. La medicina, per esempio, utilizza terapie energetiche: radioterapie per il cancro, magnetoterapie per il dolore, laserterapie, raggi X in diagnostica, TAC, risonanza magnetica eccetera.

È molto importante sapere che, nel ciclo dello sviluppo umano, ogni 7 anni si cambia vibrazione, frequenza e che l'energia, per una legge fisica, non viene mai dispersa ma solo trasformata.

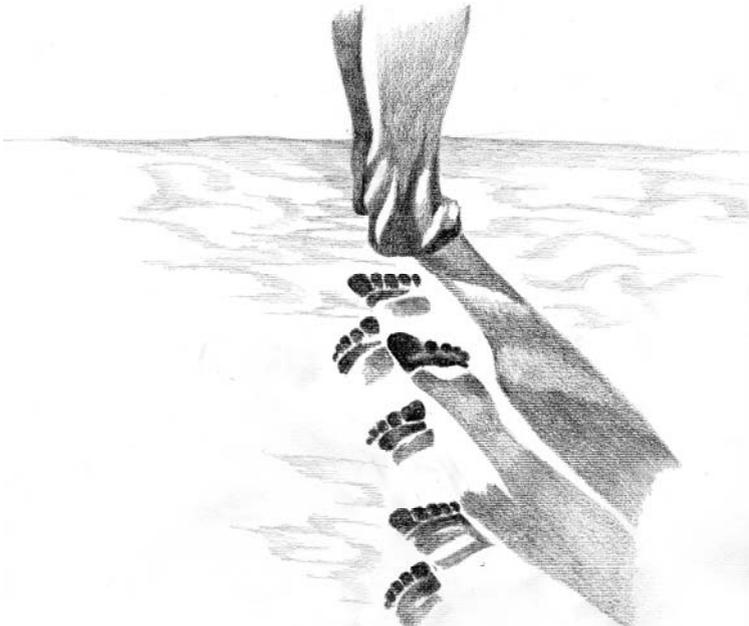
L'energia ha due facce: quella maschile-Yang (conscio) e quella femminile-Yin (inconscio).

*“Nulla si crea, nulla si distrugge, tutto si trasforma”  
(A.L. Lavoisier)*

## 1.4 - La ri-nascita

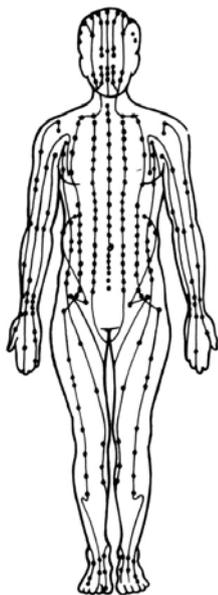
Al momento del concepimento, uno spermatozoo si unisce con un uovo. Da questa unione nasce una cellula che contiene il codice genetico (DNA) composto da 23 cromosomi ereditati dalla madre e 23 ereditati dal padre. La cellula legge il codice per mezzo di un procedimento conosciuto come trascrizione. Durante la trascrizione, l'informazione del DNA è trasferita e copiata su una molecola intermediaria (RNA). Il DNA è una sorta di libretto di istruzioni che fornisce le informazioni per la manifestazione finale del nuovo essere; la cellula unica inizierà a duplicarsi (per diventare morula alla 64a cellula) e si differenzierà in cellula del fegato, cellula del cuore, cellula dell'occhio. Ogni cellula, però, contiene la copia del programma del DNA con le informazioni sulla costruzione e il funzionamento dell'intero essere vivente (principio olografico).

Ciò che il DNA non riesce a spiegare è come le cellule differenziate del feto umano trovino la giusta collocazione spaziale dove attuare le loro funzioni specializzate.



La coscienza, come le nostre impronte, determina  
e disegna la nostra realtà soggettiva.

L'entità cosciente che usa il biomeccanismo cervello-corpo, è lo spirito umano o anima: la coscienza stessa è quindi un tipo di energia, una mappa, una matrice che coordina e dirige lo sviluppo del corpo fisico il quale



è circondato, avvolto in un campo energetico, detto "corpo eterico", che utilizza 12 paia di speciali canali energetici detti meridiani che, a loro volta, regolano l'attività endocrina dell'uomo. Il sistema dei meridiani costituisce l'interfaccia tra l'eterico e il fisico ove la struttura energetica organizzata del corpo eterico precede e guida lo sviluppo del corpo fisico. Il livello energetico dei meridiani influenza il potenziale d'azione del sistema nervoso il quale dialoga con il corpo fisico attraverso un linguaggio digitale, trasmettendo e ricevendo informazioni per mezzo di messaggi codificati in quantità di impulsi al secondo. La differenza tra materia fisica e materia eterica è solo una differenza di frequenza. Le energie sottili del livello eterico sono di un'ottava superiori a quelle fisiche. Con il principio della risonanza la vibrazione dell'energia sottile diventa visibile.

La parola vibrazione è usata come sinonimo di frequenza; energia a frequenza diversa significa energia a un diverso ritmo vibratorio. L'energia che vibra a frequenza molto bassa è detta materia fisica, mentre la materia sottile vibra a velocità superiore a quella della luce. Si può capire meglio la risonanza delle diverse ottave pensando a un pianoforte: quando si percuote un tasto, la corda metallica vibra con una particolare frequenza su una singola ottava di note e, nello stesso istante, l'energia sonora attiva le vibrazioni corrispondenti della stessa nota ma su un'altra ottava. In altre parole, percuotendo la nota Do bassa su un piano ne seguirà una vibrazione di risonanza anche delle note Do più alte. Se si considerano due violini perfettamente accordati, messi agli angoli opposti di una piccola stanza, e se si pizzica la corda Fa di un violino, si potrà notare che anche la corda Fa dell'altro comincerà a vibrare in armonia. La ragione di questo comportamento risiede nel fatto che le corde dei violini sono accordate e sensibili a una frequenza particolare; le corde Fa possono accettare energia e frequenza Fa perché questa è la loro frequenza di risonanza. È possibile fotografare il campo o corpo eterico utilizzando la fotocamera Kirlian che porta il nome dello scienziato e ricercatore russo che la inventò nel 1940. Secondo il tipo di pellicola usata e le caratteristiche energetiche del generatore di campo si possono osservare, nell'immagine elettrografica, scie e colori variegati alle quali è stato dato il nome di "aura".

*“Conosci te stesso e conoscerai l’Universo e gli Dei”  
(Tempio di Apollo a Delfi)*

## **1.5 - Energia è anima e spirito**

L’anima è l’aspetto più sottile e puro dell’essere umano, la forza che dirige l’evoluzione di un individuo.

Anima deriva dal greco “ànemos” che significa vento.

La parola spirito (di norma sinonimo di anima) deriva dal latino “spiritus” che ha chiaramente il significato originale di “respiro”.

Nell’induismo il termine che indica l’anima è “Atman”, l’essenza.

Anima e spirito sono la stessa cosa ovvero energia, informazione.

L’anima è l’espressione individuale dello spirito e lo spirito è l’espressione universale dell’anima: Tutto è Uno.

Quando si in-spira, lo spirito entra dentro il corpo e lo anima, quando invece si e-spira, lo spirito esce fuori. La tradizione ebraica disponeva di un formidabile strumento teologico: l’Albero delle Vite. Al suo interno era raffigurato il percorso che ogni essere, ogni opera, ogni avvenimento attraversa per giungere dall’Infinito Assoluto - cioè dal Tutto - al Nulla che supera ogni conoscenza fino all’istante in cui si incarna in una realtà terrena.

Questo Albero era una struttura di 9 sfere e canali che le connettevano ed era suddivisa in 4 stadi o regni (Emanazioni, Creazione, Formazione, Azione).

In ciascuna sfera, l’anima, l’opera o l’avvenimento che sarebbe giunto nel mondo terreno, veniva plasmato in un modo diverso, ricevendo diverse qualità: individuandosi e concretandosi sempre di più.

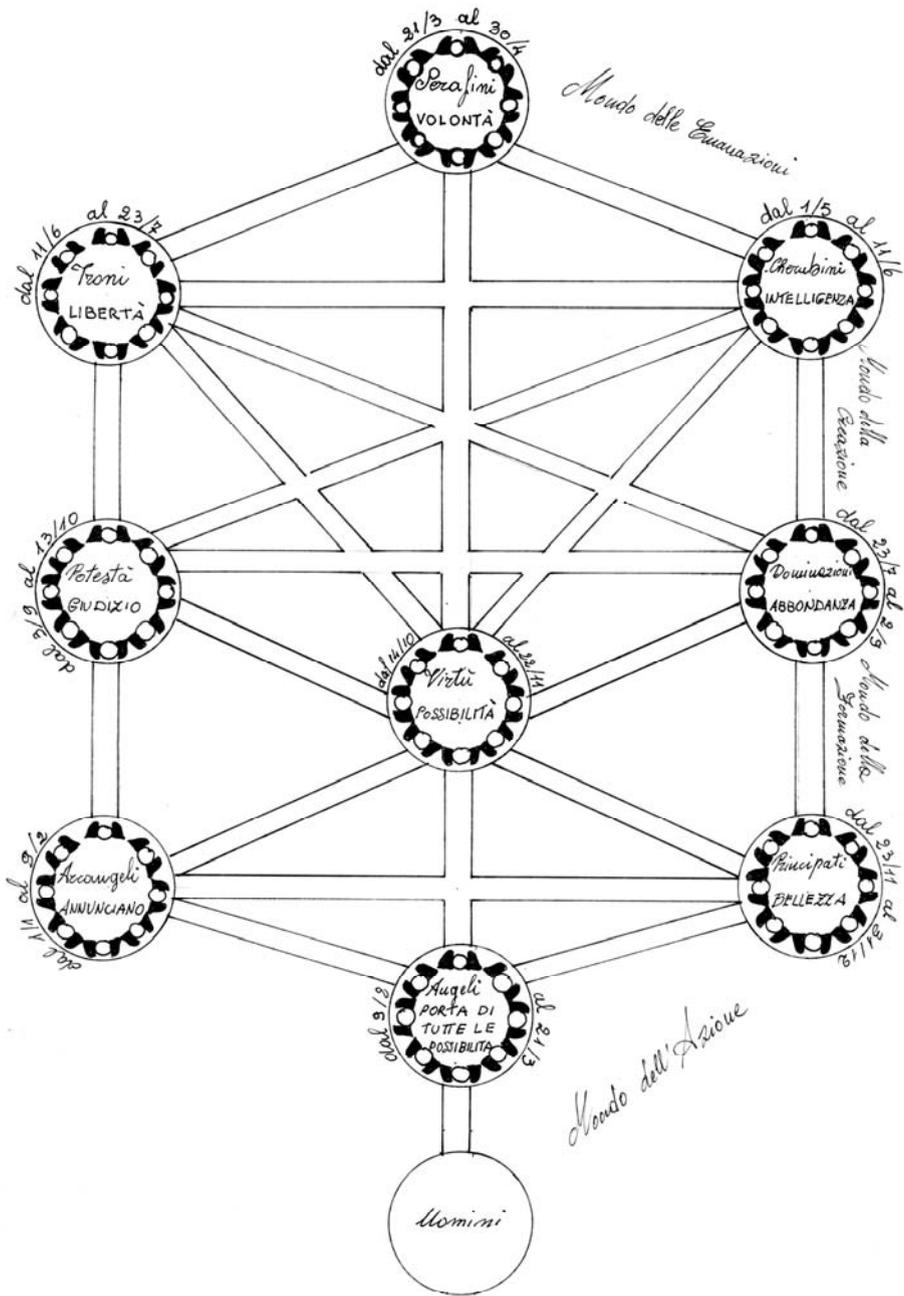
A ciascuna sfera<sup>15</sup>, i maestri fecero corrispondere un ordine angelico o “Coro”; 9 erano le sfere sopra la decima, che era quella del mondo terreno, e 9 furono i cori.

Come il raggio di luce, passando attraverso il prisma di Newton, si scompone in 7 colori (rosso, arancione, giallo, verde, blu, indaco, viola), così lo Spirito, entrando in ogni corpo, diventa Anima e si declina con uno dei 72 angeli (8 angeli a coro x 9 cori angelici = 72 angeli in tutto).

Agli Angeli (da “angheloi” che in greco significa messaggeri), ai “Malàakim”, come si dicono in ebraico (cioè gli inviati del regno), spetta il compito di connettere Terra e Cielo in ciascun individuo, permettendogli di sapere, di fare di più.

---

15 Keter, Binah, Hokhmah, Gevurah, Hesed, Tiferet, Hod, Netzah, Yesod, Malkuth.



Il tuo angelo entra in te il giorno della tua nascita e ne esce in quello della tua morte. È come un vento che ti orienta, ti trascina, ti trasporta per tutta la vita. Si consideri ora il numero 72. Il numero 72 è venerato dagli Ebrei e rappresenta la possibilità della mente umana di misurare tutto il proprio orizzonte. Il numero si ottiene calcolando  $360 : 5$ . Si ricordi che 360 sono i gradi dello Zodiaco (l'unico orizzonte che interessa agli ebrei e agli egizi). Il numero 72 secondo la Qabbalah, corrisponde alle potenze angeliche che guidano gli uomini. Ognuno ha la propria potenza angelica fin dalla nascita. Il numero 72 ricorre anche nell'Esodo, dove Mosè, principe egizio e iniziato, aprì il mare per farvi passare il suo nuovo popolo attraverso 72 corridoi. Considerando la simbologia dell'Esodo, il mare è il mondo e i 72 corridoi sono le 72 Verità. Per salvarsi, ognuno deve vivere la propria verità senza “desiderare la donna d'altri”, ossia senza desiderare ciò che desiderano gli altri. Invece, l'Ego dell'uomo, con il suo istinto pecorile, con il suo desiderio di appartenere al gregge, con il suo desiderio di approvazione, sacrifica la propria verità, sull'altare del pensiero e della morale comune. E così si allontana sempre più dal proprio centro di gravità permanente, nuota controcorrente, cammina contro vento e da individuo diventa persona (cioè maschera) prigioniera di sé stessa proprio come Dedalo (mito cretese), rimasto prigioniero del labirinto che egli stesso aveva costruito. Il labirinto sono i pensieri, le parole, le opere, le omissioni, le scelte, le azioni, gli stati d'animo e i sentimenti. Dedalo, si narra nel mito, ne uscì costruendosi un paio d'ali e spiccando il volo. Icaro, invece, non vi riuscì. Aveva le ali anche lui ma deviò dalla traiettoria e divenne nel mito cretese l'equivalente dei soldati del Faraone nel racconto dell'Esodo. È incredibile come, con il nostro volto naturale, siamo maschere, persone, e poi, quando mettiamo una maschera, diventiamo individui. E per questo è nato il carnevale!

A questo punto, è bene fare alcune riflessioni in merito:

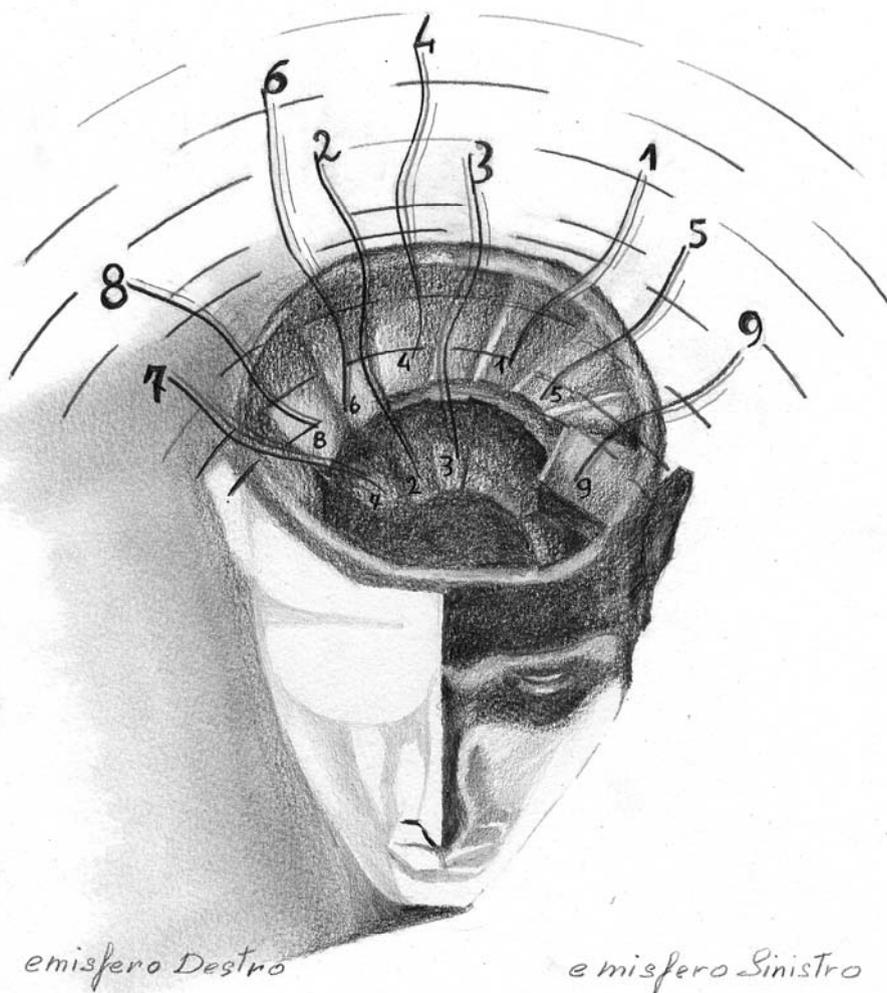
- È possibile vivere solo un giorno la verità?
- I più bravi attori non sono quelli che recitano la propria parte bensì quelli che sono la propria parte.
- Perché l'uomo è sul pianeta Terra?
- Perché gli accadono determinate situazioni o eventi?
- La sua vita ha uno scopo oppure tutto è frutto del caso e della sorte?

Come diceva Platone e più recentemente lo psicologo J. Hillmann, “ognuno di noi nasce con una ghianda, un nucleo in cui è racchiusa la nostra missione”; quella che Jung definisce individuazione. Ci sono due modi per arrivare in cima ad una quercia: stare seduti sulla ghianda oppure arrampicarsi ramo per ramo.

*“Ai discepoli sconsolati che facevano cattiva pesca Gesù risorto disse:  
Gettate le reti a destra della barca e troverete”  
(dal Vangelo secondo Giovanni 6,16-21)*

## 1.6 - Cervello, mente e anima

Il cervello è costituito da strati che riflettono gli stadi della sua evoluzione. È una storia che ebbe inizio con lo sviluppo dei vertebrati (500 milioni di anni fa), quando un allargamento all'apice del midollo spinale originò il primo nucleo del brain.



Il cervello è un hardware paragonabile ad un computer o televisore; si divide in emisfero sinistro (razionale) ed emisfero destro (intuitivo); riceve continuamente informazioni, le elabora, le archivia, le comunica ad altri centri e invia ordini adeguati.

Pesa circa 1,5 chilogrammi ed è costituito da 100 miliardi di cellule nervose<sup>16</sup>, di cui 100.000 muoiono ogni giorno a partire dalla nascita.

Rispetto al suo peso, che rappresenta solo il due per cento di quello corporeo, il cervello assorbe fino a un terzo dell'energia che il corpo produce ed è formato da quattro strati separati.

La corteccia è come un sito archeologico, ossia più si scava in profondità e più si torna indietro nel tempo.

Alla base, c'è il tronco encefalico che governa le funzioni corporee fondamentali (battito cardiaco, respirazione, temperatura); al di sopra, c'è il diencefalo che regola i lo stimolo della fame e i cicli del sonno.

Poi viene la regione limbica che genera le emozioni animali (libido, comportamento impulsivo, violenza).

Infine, c'è la corteccia frontale, responsabile della ragione, dell'intelligenza e della moralità.

La mente è il software e corrisponde ai programmi biologici di sopravvivenza. L'anima corrisponde al "programmatore".

Le onde "cattate" dall'anima vengono trasferite al cervello per essere trasformate in pensieri, immagini, ormoni<sup>17</sup>.

La gamma delle frequenze delle onde cerebrali è tra 0 e 100 Hertz (cicli al secondo) con il numero maggiore di informazioni tra 0 e 30 Hertz.

La frequenza dei muscoli arriva fino a 225 Hertz e quella del cuore a circa 250.

---

<sup>16</sup> Nella nostra testa ci portiamo 100 miliardi di neuroni capaci singolarmente e in un solo secondo di inviare qualcosa come 1.000 segnali informativi, che passano dall'uno all'altro a una velocità che tocca i 400 chilometri orari. Ogni nostro neurone può collegarsi ad altri 1.000, quindi il cervello può avere almeno 100.000 miliardi di connessioni. Il numero di neuroni cambia a seconda degli animali: si va dai 302 del verme *Caenorhabditis elegans* ai 100.000 del moscerino della frutta ai 23 miliardi o ai 100 miliardi (entrambi valori stimati) dei cervelli rispettivamente dell'elefante e dell'uomo.

<sup>17</sup> Gli ormoni sono messaggeri chimici che trasmettono segnali da una cellula (o un gruppo di cellule) ad un'altra cellula (o altro gruppo di cellule).

*“La ragione è schiava delle passioni.”*

*(D. Hume)*

*“Il cuore ha le sue ragioni che la ragione ignora”*

*(B. Pascal)*

## 1.7 - Ragione e sentimento

Solo l'uomo può “pensare ai propri pensieri”, un talento che gli psicologi definiscono metacognizione.

Nel “Fedro”, Platone paragona la mente a un carro trainato da due cavalli.

Il cervello razionale è l'auriga che tiene le redini e decide dove far andare i cavalli. Uno dei due cavalli è buono e nato da buoni cavalli. L'altro, “*che è nato da contrari a questi e che è il contrario*” scrive Platone. “*È di collo corto, di frontale schiacciato, di colore scuro, di occhio grigio iniettato di sangue, è amico di sfrenatezze e di impostura, ha orecchie villose, è sordo, a stento ubbidisce alla frusta e al pungolo*”.

Sempre secondo Platone, questo cavallo ostinato rappresenta le emozioni negative e distruttive.

Servendosi di questa metafora, Platone divide la mente in due emisferi: quello di destra e quello di sinistra.

L'anima è un campo di battaglia tra ciò che pensa (la ragione) e ciò che sente (il sentimento).

Cartesio<sup>18</sup> ha diviso l'essere in due sostanze distinte: un'anima sacra capace di ragione e un corpo pieno di “passioni meccaniche”.

Immanuel Kant introduce il concetto di imperativo categorico, secondo il quale “*la moralità è razionalità*”.

Freud, nella sua “Scienza speculativa”, dipinge la mente umana come un insieme di parti conflittuali. Al centro della mente c'è l'Es, una fucina di rozzi desideri.

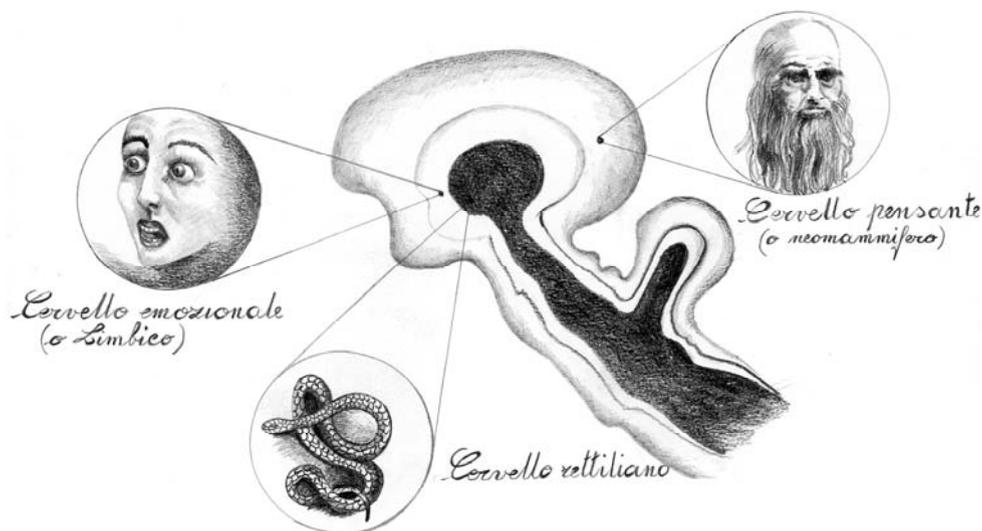
Al di sopra c'è l'Io, che rappresenta la parte conscia e il cervello razionale. Spetta all'Io contenere l'Es, convogliando le emozioni animali in modo socialmente accettabile. Il rapporto dell'Io con l'Es potrebbe essere paragonato a quello del cavaliere con il suo cavallo, come indica Freud in una chiara allusione a Platone.

---

<sup>18</sup> Il filosofo più influente dell'Illuminismo.

*“La mente del sapiente si dirige a destra e quella dello stolto a sinistra”  
(Qoèlet, 10.2)*

## 1. 8 - I tre cervelli



Nella storia evolutiva del cervello si trova:

- Il rettiliano, che corrisponde<sup>19</sup> alla parte più antica e presiede alle funzioni vegetative quali il respiro e il metabolismo degli organi. I nervi afferenti portano lo stimolo dal cervello agli organi interni e gli efferenti fanno il percorso contrario. È predisposto alla difesa del territorio. Riflessi innati, istinto predatorio, istinto sessuale, paura ed aggressività sono sotto il dominio del cervello rettiliano.
- L'emozionale (o paleomammifero o limbico), che corrisponde alla zona limbica del cervello stesso. La zona limbica interviene a tutti i livelli dell'elaborazione dell'informazione, fornisce la motivazione per agire. Il cervello emozionale è il perno del cervello, luogo di transizione tra la neocorteccia (la parte più recente del cervello) e l'ipotalamo; esso governa l'istinto di sopravvivenza. È una fabbrica di equazioni e divide le esperienze in gradevoli o ripetibili (piacere) e in sgradevoli o da evitare (dolore).

---

<sup>19</sup> Al tronco cerebrale comprendendo il bulbo rachidico e il mesencefalo.

Il ruolo principale del cervello limbico è quello di provvedere alla sopravvivenza, evitando di far rivivere esperienze giudicate sgradevoli e facendo ripetere quelle che sono state considerate generatrici di piacere. Non distingue tra reale e immaginario ma tiene conto di ciò che l'uomo prova. Il problema fondamentale è che non riflette, non possiede la facoltà del discernimento, qualità necessaria per operare la distinzione tra esperienze da evitare e quelle considerate favorevoli. Ogni esperienza emozionale vissuta dallo stato fetale in poi, ha dato luogo a una o più conclusioni o equazioni, tutte registrate nella memoria emozionale che spesso fanno reagire l'uomo in modo inadeguato.

Il sistema limbico comprende l'ippocampo, l'amigdala, il talamo e l'ipotalamo. Mentre l'ippocampo ha la funzione di memoria e rimembra i fatti, l'amigdala ne giudica la valenza emozionale. Essa gestisce, quindi, le emozioni e in particolare la paura, inviando impulsi all'ipotalamo per l'attivazione del sistema nervoso simpatico. L'amigdala fornisce a ogni stimolo il livello giusto di attenzione, lo arricchisce di emozioni e infine ne avvia l'immagazzinamento sotto forma di ricordi. È dunque l'archivio della memoria emozionale, perciò analizza l'esperienza corrente con quanto già accaduto in passato in situazioni analoghe e reagisce, a volte precipitosamente, secondo reazioni apprese in passato, in risposta a eventi analoghi, può reagire prima che la corteccia sappia cosa stia accadendo e questo perché i segnali provenienti dagli organi di senso raggiungono (attraverso il talamo) prima l'amigdala e poi la neocorteccia. Questa ramificazione le permette di rispondere agli stimoli prima della neocorteccia: l'emozione precede sempre il pensiero! L'emozione grezza viene scatenata in modo indipendente dal pensiero razionale e prima di esso. L'amigdala, quando valuta uno stimolo come pericoloso, scatta come un "grilletto neuronale" e reagisce inviando segnali di emergenza nel corpo, con il rilascio di ormoni che innescano la reazione combattimento-fuga (adrenalina, noradrenalina, dopamina), mobilita i centri del movimento e attiva il sistema cardiovascolare, i muscoli e l'intestino. Il talamo orienta e dirige l'attenzione.

L'ipotalamo è invece un centro nervoso, situato tra i due emisferi cerebrali e dotato di vie nervose che da qui partono e arrivano. Si serve del sistema neurovegetativo e del sistema endocrino per agire sugli organi.

Coordina, inoltre, le attività del sistema neurovegetativo che a sua volta dirige le relazioni tra i visceri e presiede alla regolazione delle funzioni vegetative o automatiche ovvero indipendenti dalla volontà coscienti (respirazione, circolazione, digestione, riproduzione cellulare).

Il sistema neurovegetativo è composto dal circuito simpatico detto anche ortosimpatico e da quello parasimpatico.

Il sistema simpatico guida l'azione (Yang), quello parasimpatico promuove il riposo (Yin) liberando l'ormone acetilcolina.

L'ipotalamo governa anche il sistema endocrino ovvero tutto ciò che ha a che fare con le ghiandole endocrine; queste (le tiroidi, le paratiroidi, le surrenali, ovaie e testicoli e l'ipofisi o ghiandola maestra giacché governa le precedenti) secernono le loro sostanze, gli ormoni, direttamente nel sangue. Ha una funzione esecutiva: non analizza, non riflette per sapere se l'ordine è favorevole o no ma si accontenta di eseguirlo.

È suggestionabile: attraverso le credenze, la pubblicità e o attraverso messaggi reiterati; si pensi quindi al potere delle parole e delle affermazioni! È, inoltre, la sede delle programmazioni familiari, culturali e religiose.

La maggior parte degli esseri umani pensa, parla, agisce in modo automatico a seconda dell'educazione e delle influenze subite.

Queste persone non sono consapevoli della portata dei propri pensieri e delle proprie parole.

Ci sono dei bambini, per esempio, a cui viene detto continuamente che sono degli asini e che da grandi non penseranno di avere il diritto di avere un valore e quindi un "prezzo". Ci sono, invece, bambini che, ossessionati dai discorsi sulla scarsità del mondo adulto, incidono questa programmazione nella loro memoria emozionale e, acquisita la maturità, per una sorta di strategia compensativa, adotteranno il comportamento compulsivo del "non ce n'è mai abbastanza". Attenzione, quindi, al dialogo interno e alle parole che si usano con gli altri, soprattutto con i bambini.

È un atto di grande consapevolezza e responsabilità! Impariamo, poi, ad ascoltarci mentre pensiamo o parliamo.

Le parole hanno una vibrazione, una frequenza specifica e creano la realtà agendo anche sul corpo fisico. Molte delle malattie odierne, per esempio, sono di origine iatrogena ovvero vengono scatenate dai medici, le cui prognosi pessimistiche, rivelate con poco tatto e con un linguaggio inadeguato, sono all'origine di molti traumi emotivi. Più l'informazione verrà recepita emotivamente vivida e più sarà la risposta dell'ipotalamo, perché l'emozione governa l'energia della situazione.

Si pensi, per esempio, all'effetto positivo ottenuto attraverso la somministrazione, a persone ammalate, di pastiglie di zucchero spacciate per medicinali portentosi, il cosiddetto effetto placebo (al contrario si chiamerebbe effetto nocebo).

- Il pensante, o neocorteccia, è la parte più recente del cervello: è una derivazione del cervello olfattivo ed è la sede del pensiero e della razionalità. È composta da più di 15 miliardi di neuroni (o cellule nervose) ognuna delle quali è dotata delle capacità di un computer.

Il cervello pensante, la cosiddetta materia grigia, è composto da due emisferi: quello destro e quello sinistro. Il destro controlla la parte sinistra del corpo che corrisponde alla: creatività, sensitività, intuizione, spiritualità, sintesi, immagini, metafore, globalità, istantaneità. Provvede, inoltre, a gestire le informazioni affettive emotive e corrisponde al lato ricettivo femminile (Yin), e capisce al volo le metafore, le similitudini, la poesia, il canto, le favole, i sogni, i miti, i simboli. Per accedervi bisogna sfregare tra loro i polpastrelli del pollice e delle tre dita centrali della mano sinistra dai venti secondi ai due minuti.

Il sinistro, invece, governa le funzioni di tipo razionale, corrisponde al lato emittente maschile (Yang), dirige la parte destra del corpo e prende il sopravvento a 10-11 anni. È analisi logica, ragionamento, matematica, parole, cifre, linearità, spazio-tempo. Per accedervi si sfregano tra loro i polpastrelli del pollice e delle tre dita centrali della mano destra dai venti secondi ai due minuti.

I due emisferi sono uniti dal corpo calloso che consente loro di trasferirsi le informazioni.

Il cervello pensante o neocorteccia è la sede dell'intelletto il cui ruolo principale è il discernimento.

Si può parlare di discernimento se esiste un rapporto con Dio. Infatti, se ho già deciso a partire dai miei pensieri, dalle mie inclinazioni, dai miei gusti la scelta è ormai già fatta: non c'è bisogno di scegliere o di decidere null'altro. Non è così per chi chiede ad un Altro, a Dio; “Cosa vuoi che io faccia? Cosa piace a te?”.

Partiamo dall'alto: Dio è Amore e mi ha chiamato alla vita, mi ha chiamato ad essere come Lui cioè essere l'Amore. L'Amore inteso come dono. Il modo giusto per pormi la domanda sul mio futuro, sulla mia strada è: “Qual è la strada che mi deve portare ad essere l'Amore, quella che Lui ha pensato da sempre per me?” Io devo scoprirla per questo mi metto in un atteggiamento di esplorazione che si chiama appunto discernimento = mettere alla prova, distinguere il vero dal falso, il bene dal male.

*“Se la mente è in grado di concepire un’idea,  
allora questa idea può essere tramutata in realtà”  
(N. Hill)*

## 1.9 - Cervello e onde cerebrali

Il cervello produce fenomeni elettrici e onde cerebrali dette onde Beta, Alfa, Theta e Delta.



Onde Beta: da 13 a 26 Hertz<sup>20</sup>.

Con gli occhi aperti e comunicando con l'esterno siamo prevalentemente: nell'emisfero sinistro, nel conscio, nello spazio tempo, nella realtà fisica e nei 5 sensi (vista, udito, olfatto, gusto, tatto).

Questa parte di realtà è solo il 10 per cento della realtà!

Onde Alfa: da 8 a 13 Hertz.

In meditazione a occhi chiusi con il corpo rilassato si è senza spazio e tempo, nell'emisfero destro e nel subconscio.

Un modo veloce per andare in onde alfa è tirare un sospiro, muovere gli occhi all'insù per tre secondi e riportarli in posizione normale abbassando le palpebre.

Onde Theta: da 4 a 8 Hertz.

Theta è l'ottava lettera dell'alfabeto greco e sta a significare vita o spirito!

---

<sup>20</sup> In fisica 1 Hertz è una unità di frequenza pari a un periodo intero al secondo detto anche ciclo.

Durante un rilassamento prolungato, trovandosi sempre nell'emisfero destro del cervello in assenza di emozionalità, si è altamente consci, intuitivi, spirituali, sensitivi.

Con queste onde si può mandare energia all'esterno o riceverla: è la condizione del pranoterapeuta.

Il colore è energia a livello Theta.

Si può andare in onde Theta attraverso stimoli sonori (ascoltando una canzone, per esempio) o attraverso una risata.

Onde Delta: da 1 a 4 Hertz.

L'attività elettrica del cervello è al minimo, siamo nel sogno e nella fase REM.

Il cervello funziona come un televisore, un analizzatore, un decodificatore di onde. Le onde captate dall'anima vengono trasferite al cervello, per essere trasformate in pensieri, immagini, ormoni.

Ogni individuo sceglie i "programmi" su cui sintonizzarsi.

Il pensiero, il sentimento e l'emozione vibrano a una data frequenza, situazione paragonabile a una stazione trasmittente. Il cervello può essere equiparato invece a uno strumento di ritrasmissione, come una radio che capta ciò che è trasmesso dalla stazione sulla quale si è sintonizzati, scegliendo la frequenza.

Chi non ha mai osservato che la persona che ha paura dei cani o dei gatti, li attira a sé?

I pensieri di paura hanno una frequenza vibratoria che dà luogo nel nostro mondo all'oggetto della nostra paura, giacché la paura ci fa compiere azioni in cui materializzeremo ciò che più temiamo.

Ogni cosa ha la sua ragion d'essere e, a seconda delle frequenze vibratorie generate dai pensieri, dalle convinzioni, dai sentimenti e dalle emozioni, nonché dalle parole utilizzate, si incontrano nel mondo gli eventi o le circostanze corrispondenti.

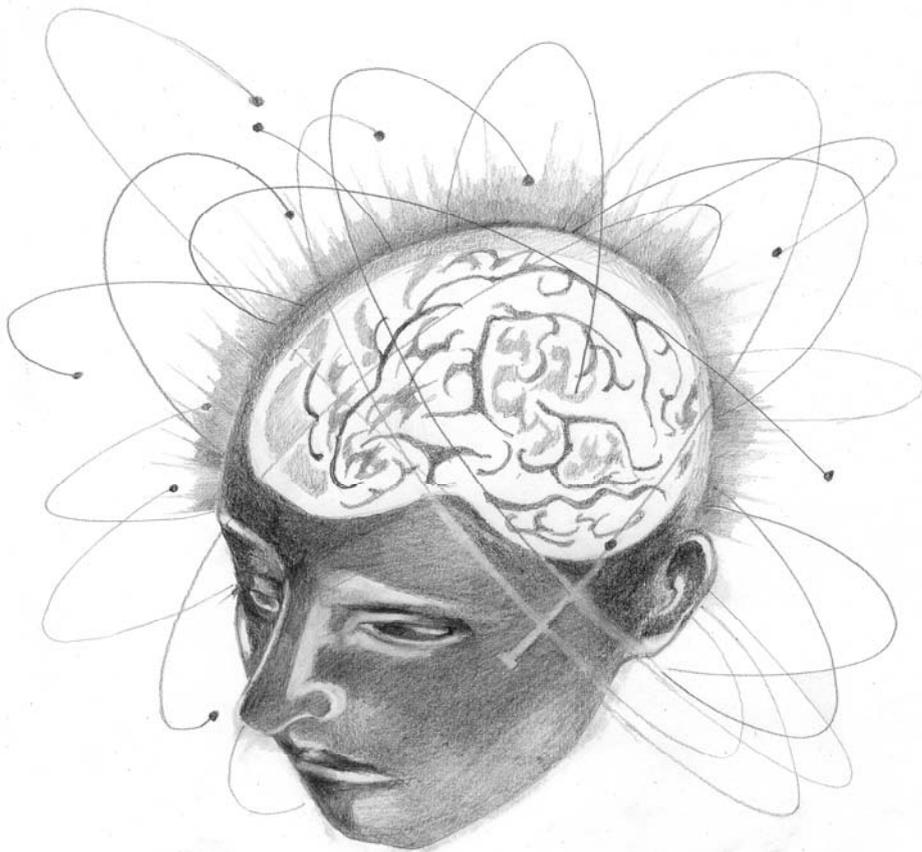
### **1.9.1 - Musica e onde**

La musica e i suoni della natura sono accordati sulla frequenza dei 432 Hertz. Al giorno d'oggi, la maggior parte degli strumenti musicali viene invece costruita per un'accordatura basata sui 440 Hertz, mentre in passato la frequenza di riferimento era proprio quella dei 432 Hertz. Secondo molti esperti, quest'ultima risulta più gradevole all'udito, più morbida, più luminosa, tanto da consentire un ascolto a volume più basso, con grande vantaggio per la salute dell'udito.

È noto anche che l'accordatura sui 432 Hertz è collegata al chakra del cuore, detto anche il chakra del sentimento, quindi potrebbe avere una buona influenza sullo sviluppo spirituale dell'ascoltatore.

Non è un caso che essa sia stata usata dai più grandi compositori della storia, come Verdi, Mozart, Beethoven. Oggi, essa viene utilizzata dal gruppo musicale Coldplay e c'è da chiedersi se non sia proprio questa la ragione del loro incredibile successo, per esempio con la canzone Paradise.

La frequenza dei 440 Hertz lavora, invece, sul chakra del cervello o del controllo mentale.



*Onde del cervello*

*“La mente umana è come un paracadute, funziona solo se si apre”  
(A. Einstein - F. Zappa - T. Dewar)*

*“L’apertura mentale non è una frattura del cranio”  
(Anonimo)*

## **1.10 - La mente umana**

La mente può essere paragonata al “programma” (software) del biocomputer (cervello), determinando e condizionando l’esistenza e facendo diventare reale solo ciò su cui si pone l’attenzione (realtà soggettiva).

La mente è l’archivio informatico; ogni percezione è accantonata nella memoria e può essere visiva (vista), sonora (udito), tattile (tatto), olfattiva (olfatto), ritmica, cinestetica (peso e movimento), somatica (dolore), termica (temperatura) e organica (sensazioni interne, emozioni).

La mente registra continuamente e per tutta la vita. Le registrazioni cominciano nelle cellule dello zigote, cioè con il concepimento.

Ogni volta che si sperimenta una certa quantità di piacere o di dolore, la mente ne ricerca la causa e la registra nel sistema nervoso per consentire di fare una scelta migliore nel futuro.

Un’altra importante attività mentale è l’immaginazione, che consiste nel ricombinare insieme cose che si sono provate, pensate o calcolate intellettualmente senza che debbano necessariamente esistere. Questo è il modo in cui la mente prende in esame delle mete da raggiungere o anticipa il futuro. L’immaginazione è di enorme valore come elemento di soluzione ad ogni problema, a livello mentale e nella vita quotidiana. Il fatto che sia una combinazione nuova di elementi preesistenti non la priva della sua enorme e straordinaria complessità.

In aggiunta all’immaginazione normale esiste poi l’immaginazione creativa, priva di limiti e da cui nascono le opere d’arte.

Infine vi è l’ultima e più importante delle attività mentali: la razionalità.

Tale qualità dipende dalla capacità dell’uomo di risolvere problemi, percependo e comprendendo le varie situazioni.

Questa sua razionalità è la principale e più importante funzione di quella parte della mente che fa di lui un uomo.

La parte razionale della mente, la mente analitica, è assolutamente incapace di commettere errori.

Ogni individuo trae conclusioni perfette dai dati immagazzinati e percepiti.

La mente elabora delle risposte che sono accurate e modificate soltanto dall’osservazione, dall’istruzione e dal punto di vista.

Esistono, com’è noto, tre tipi di mente: analitica, reattiva e somatica:

- La mente analitica potrebbe situarsi nei lobi prefrontali (porzione del cervello dietro la fronte) ed è il centro della consapevolezza: l'Io. È percezione, ricordo, immaginazione. L'attività della mente analitica (incapace di errore), durante un momento di intenso dolore o di assenza del "qui e ora" (anestesia, droghe, lesioni, shock), ha delle lacune poiché si arresta. Anche il sonno naturale provoca una riduzione dell'attività analitica e per tale ragione non bisognerebbe mai guardare la televisione addormentati sul divano. È razionale e pensa per differenza e somiglianza, percepisce e conserva i dati dell'esperienza ed è paragonabile a un database. Esiste un dossier per ciascuna percezione. Ogni singolo precetto viene archiviato sotto forma di concetto. È progettata per tenere a bada 7+2 "pezzi di informazione". È per questo che, al fine di mantenere se stessa e i suoi circuiti liberi da attività di secondaria importanza, è provvista di piloti automatici che guidano i comportamenti acquisiti (parlare, camminare, suonare il pianoforte) senza che sia necessaria una grossa attenzione. Questi comportamenti acquisiti però non sono immutabili. Verifica e soppesa le nuove esperienze alla luce delle pregresse; trae nuove conclusioni, rafforza o modifica quelle vecchie.
- La mente reattiva è una fabbrica di equazioni, di associazioni e pensa solo per identità, attraverso il meccanismo della re-stimolazione. Essa consiste nella riattivazione di una memoria passata a causa di circostanze simili che si verificano nel presente. Istruzione<sup>21</sup>, credenze e abitudini albergano nella mente reattiva, che agisce con il meccanismo dello stimolo-reazione. Ad esempio, può accadere di incontrare una persona per la prima volta e di trovarla antipatica senza motivo. È molto probabile che il viso, il linguaggio, la gestualità, gli abiti di quella persona ricordino un'altra persona sgradita e conosciuta in precedenza. Una parola, una musica, il viso di una persona, il linguaggio, la gestualità e i simboli, si definiscono "restimolatori ambientali" e "drammatizzazioni comportamentali" capaci di innescare la mente reattiva.  
La drammatizzazione comportamentale è la reazione giustificata dalla mente analitica, un comportamento di sopravvivenza basato sulla premessa che, se l'organismo in una situazione simile ne venne fuori, è perché furono fatte specifiche azioni<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> Poiché si insegna tramite altitudine (differenza di livello di prestigio), le istruzioni scolastiche creano credenze non verificate dall'esperienza.

<sup>22</sup> Rifugiarsi nel pensiero logico razionale, nel "mentale" scollegandosi dal "sentire", dalle emozioni, per esempio, è una forma di drammatizzazione comportamentale.

Molto spesso i nostri comportamenti prendono in prestito il linguaggio, la personalità di un'altra persona (valenza). Quando l'uomo viene determinato dall'esterno, cioè quando viene spinto a fare oppure frenato nel fare senza che lui abbia dato il suo consenso razionale, diventa un animale che funziona e si comporta seguendo il meccanismo del "bottono premuto".

- La mente somatica converte i disturbi psichici inconsci in sintomi organici o funzionali. Essa, inoltre, dà risposte a livello fisico quando l'individuo non può o non è in grado di mettere in atto cambiamenti necessari per il proprio benessere. A tale proposito, si ricordi che la maggior parte delle malattie sono autogene ossia generate dalla persona stessa (malattie psicosomatiche).

### 1.10.1 - Origine della medicina psicosomatica

Il termine psicosomatico è stato usato per la prima volta nel 1818 dal poeta, poi diventato professore di psichiatria a Lipsia, Johann Christian Heinroth che però non considerava le malattie psichiche e fisiche in senso psicodinamico, bensì come risultato della colpa dell'uomo.

Ma è alla psicoanalisi che si deve il maggior contributo alla nascita della psicosomatica, cioè da quando Freud introduce la nozione di inconscio nella scienza medica, riconoscendo nell'organismo il luogo dove riposano i processi psichici, e distingue nel sintomo un aspetto psicologico del quale può occuparsi e uno organico che non può affrontare.

Freud ricorda come tutto ciò che è psichico si sviluppi in costante riferimento all'esperienza somatica.

Il termine "medicina psicosomatica" con connotazione psicodinamica è stato coniato nel 1922 da Felix Deutsch, un allievo di Freud, che, dopo molti studi e sforzi per ampliare il concetto di conversione isterica, scrive che è possibile trovare questi processi anche in malattie caratterizzate non solo da disturbi funzionali, ma anche materiali e organici.

Lo stesso Freud dà un valore primario alla persona in senso globale, ma, per il riconoscimento scientifico della nuova prassi terapeutica psicoanalitica, si concentra solo sull'isteria.

*“Al campo sono necessarie tre cose. Buon seme, buon tempo e buon lavoratore”  
(Proverbio)*

## **1.11 - L'uomo e le tre anime: l'anima animale, l'anima umana e lo spirito guida**

L'anima è un'onda, una frequenza che viene captata dal decoder-cervello e dà origine alla psiche.

L'anima è costituita da tre parti: l'interazione fra ognuna di esse con il cervello produce le tre parti della psiche.

L'interazione fra anima animale e cervello genera l'Es, l'emozione.

L'Es è la sfera delle pulsioni del piacere e dell'Ego che Jung definì la “zona d'ombra”. L'interazione fra anima umana e cervello dà vita all'Io, la mente razionale. L'interazione fra spirito guida e cervello genera il Super-io, le virtù morali e la capacità di distinguere il bene dal male. (Vedi specchietto a pagina 48).

- L'anima animale è la sede delle emozioni (Es) ed è governata dagli istinti predatori, sessuali, territoriali. Gli istinti vengono tramandati di generazione in generazione e sono quelli che danno al loro possessore maggiori possibilità di sopravvivere. L'istinto è una tendenza comportamentale a base genetica, uno schema innato di comportamento che viene eseguito in risposta ad uno stimolo. Per esempio, attraverso l'istinto predatorio-sessuale, l'animale cerca la sopravvivenza sua e della specie, marcando il proprio territorio attraverso l'istinto territoriale. È l'energia contenuta nel campo magnetico ereditato dai genitori attraverso l'unione dello spermatozoo e dell'ovulo. È, inoltre, edonistica e cerca il piacere: io voglio. Il suo funzionamento si esplica attraverso tre semplici meccanismi: il piacere o dolore, il premio o punizione e la fuga o combattimento. Nelle situazioni esistenziali reali o simboliche, essa re-agisce, attraverso il cervello rettiliano, andando (“combattimento”) verso le situazioni di piacere o premio e allontanandosi (“fuga”) da tutte le situazioni di dolore o punizione. È “l'Io bambino”.
- L'anima umana è energia divina spirituale, acquisita poco prima o durante la nascita con la prima in-spirazione (spirito dentro). È scintilla immortale, elemento di luce presente solo nell'uomo: il Sé. È la sede dell'Io e della coscienza che risponde alle situazioni esistenziali con la ragione e con la neocorteccia, consentendo all'uomo di deliberare e decidere quali sono le cose possibili, concepibili, attuabili e realizzabili.

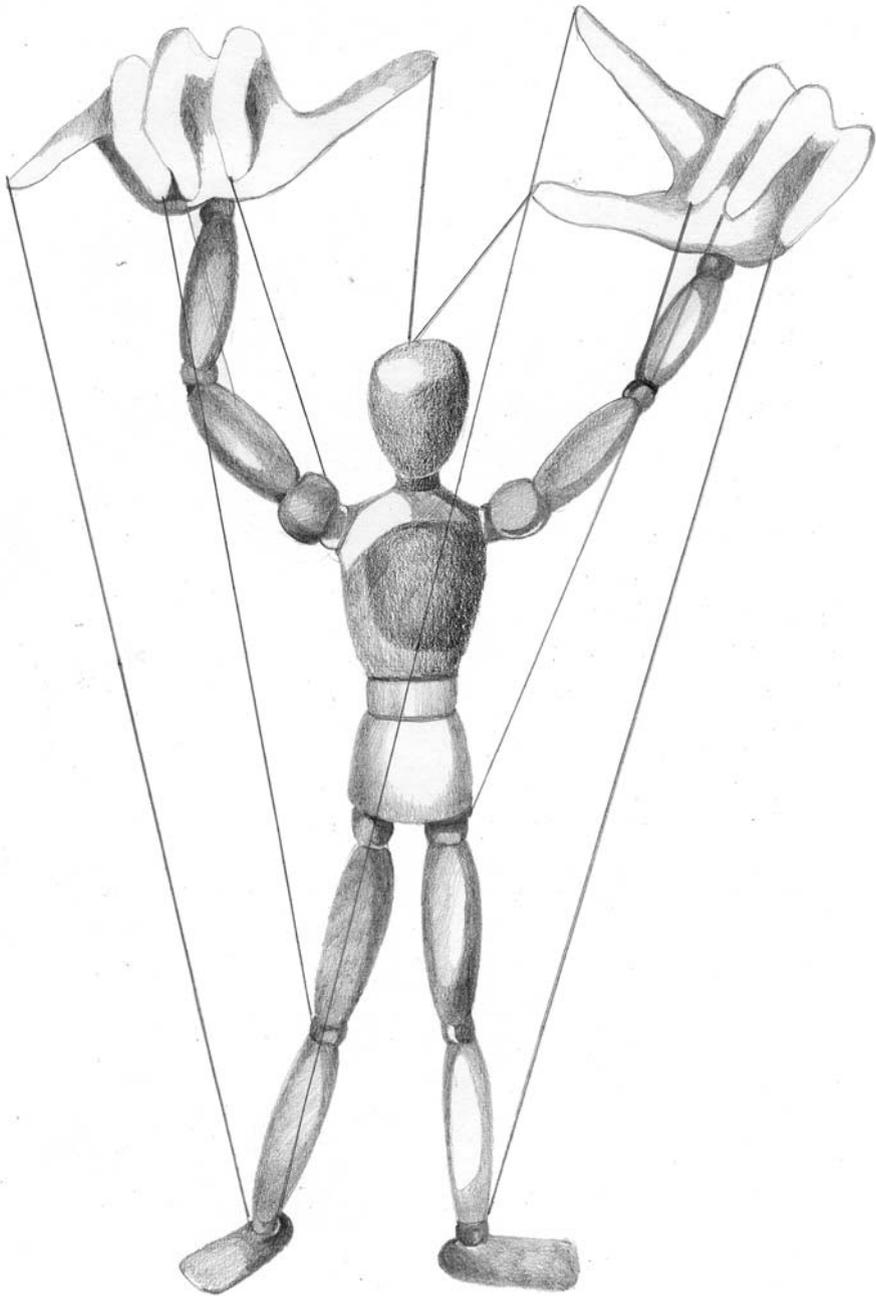
Essa racchiude il potenziale e, attraverso l'autorealizzazione, ri-cerca durante la vita la propria natura divina, la luce. È paragonabile a un software di un computer e contiene tutte le esperienze fatte in tutte le vite precedenti e contiene il progetto di vita. È in perenne ricerca della felicità e cerca la possibilità: io posso. Nelle situazioni esistenziali attraverso la ragione trascendendo l'Ego ed orientandosi verso il Sé. È l'Io adulto.

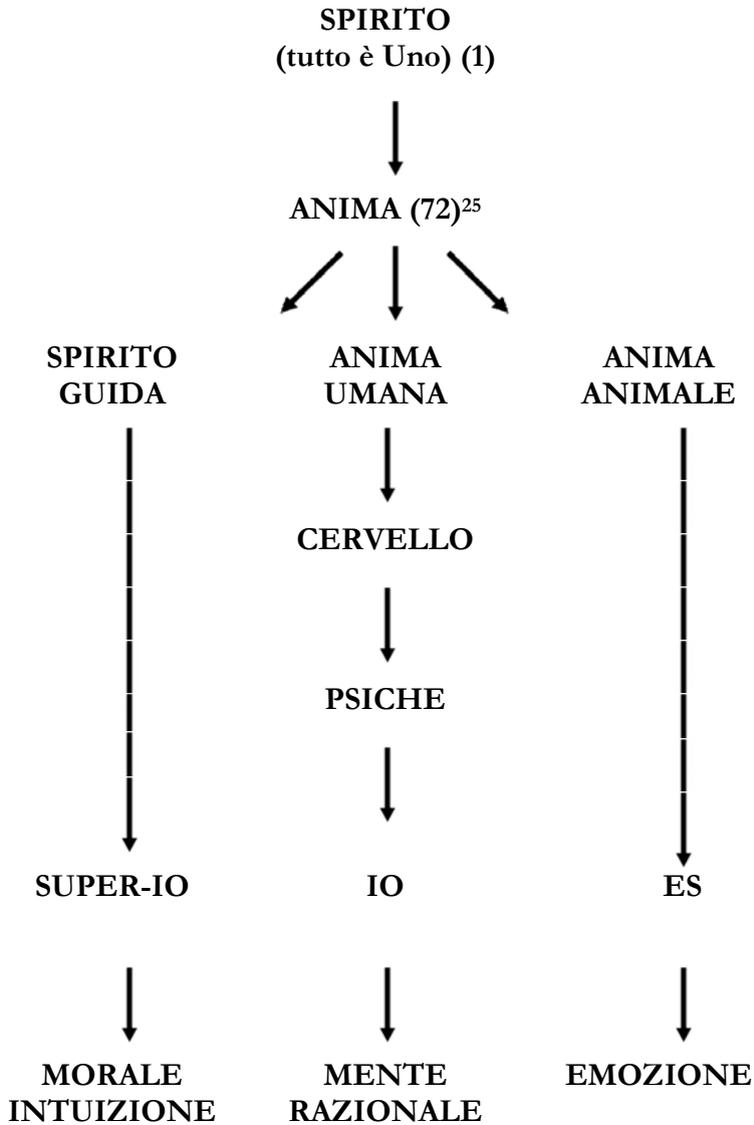
- Lo spirito guida è un'energia spirituale (simile all'Angelo Custode) ricevuta al momento dell'acquisizione del nome<sup>23</sup>. È creatività e immaginazione (in me mago agere). È "governato" dal Super-Io<sup>24</sup>, dalla morale (Bene, Male) dall'Etica (Giusto, Sbagliato) e dai divieti. Il Super-Io è innovazione, intuizione, creatività e senso morale. L'innovazione è un bagliore, un lampo di genio, come si suol dire. Attraverso l'intuizione possiamo accedere direttamente a livelli di conoscenza superiori per il bene nostro e della nostra specie. La creatività deriva dal Genio ed è per questo che persone particolarmente creative sono dette geni. Il senso morale rappresenta la buona condotta, le norme sociali. Il Super-Io rappresenta i più alti ideali etici e morali che gli esseri umani coltivano, ha origine dall'interiorizzazione dei codici di comportamento dei divieti, delle ingiunzioni, degli schemi di valore quali bene o male, giusto o sbagliato, buono o cattivo, gradevole o sgradevole, che il bambino interiorizza dai genitori più con i comportamenti e con la testimonianza che con le parole. Nella mitologia romana, lo Spirito Guida è detto "genio", un angelo custode, nume tutelare custode delle sorti del singolo e delle famiglie. Nel mondo islamico ed ebraico i geni, detti "Jinn" ("shedim" in ebraico), sono gli esseri a metà strada tra gli angeli e gli uomini. Sono spiriti buoni o cattivi che interagiscono con gli uomini sul piano materiale. È fuori dal corpo ma può entrare e possederlo in momenti di sonnambulismo, durante l'ipnosi o durante la dissociazione psicologica.

---

<sup>23</sup> Il nome del neonato con il nome della madre determinano lo Spirito Guida che affiancherà la persona in tutta la vita.

<sup>24</sup> L'Io-devo dell'Io-genitore.





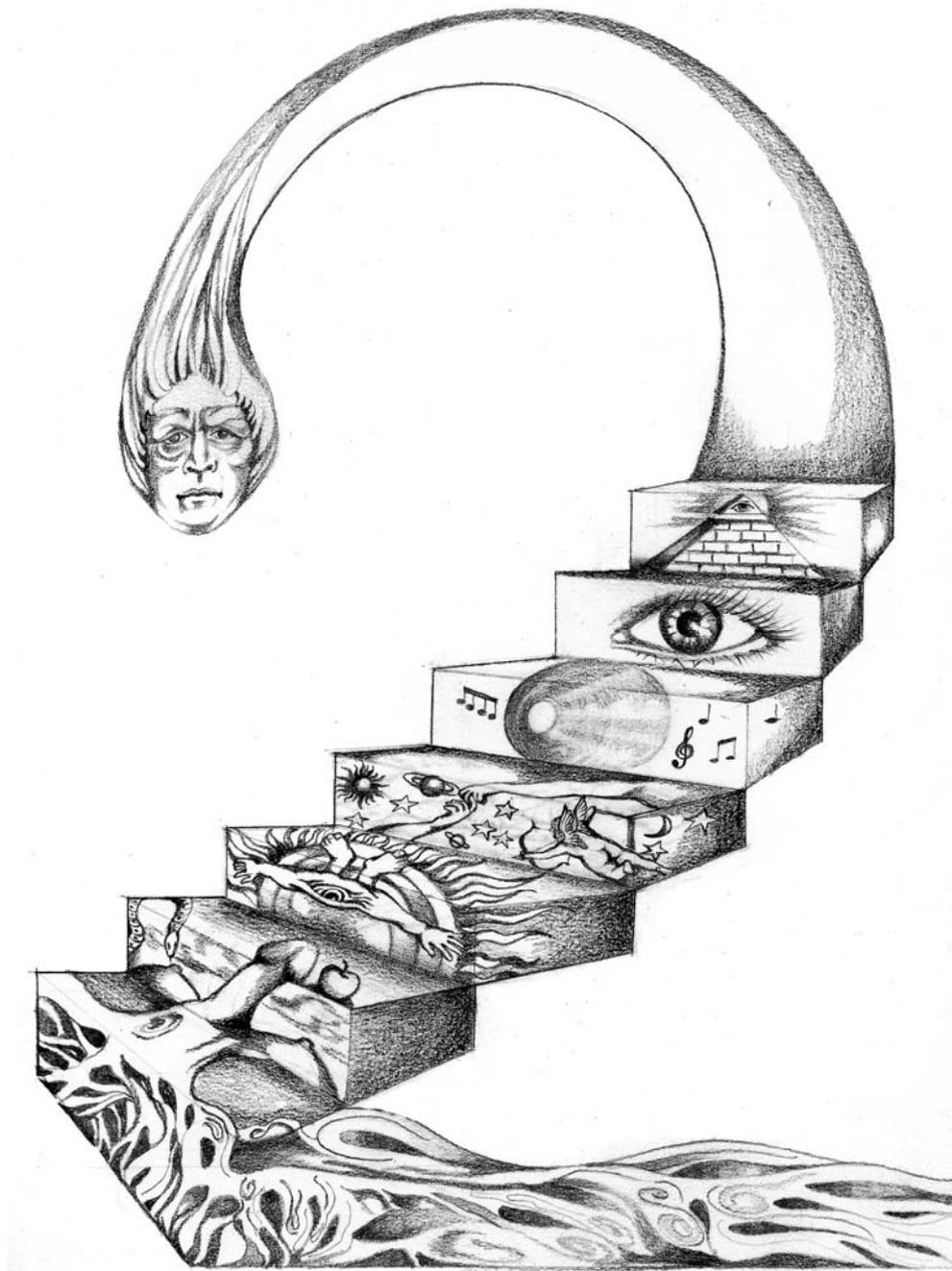
Possiamo notare, anche in questo caso, che tutto è Uno.  
 Infatti lo Spirito (1) più l'anima (72) = 1+7+2=10; 1+0=1

---

<sup>25</sup> L'anima corrisponde al numero 72 come già detto a pagina 29

# I sette gradini

*“Chi vuole arrivare alla cima di una scala assai alta, deve salire, non saltare”  
(La Machin)*





*“Il vero atto di scoprire non consiste nel trovare nuove terre,  
ma nel vedere con occhi nuovi”  
(M. Proust)*

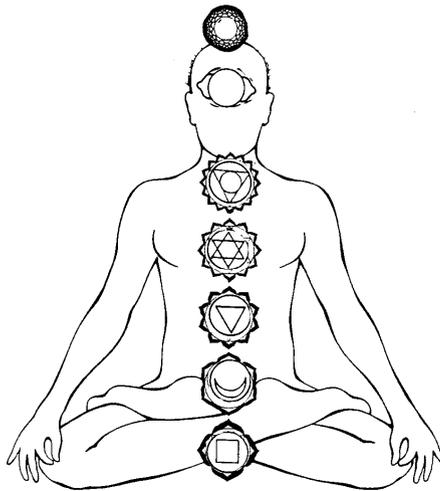
## 2.1 - I chakra

La cultura occidentale si basa sul dualismo ovvero suddivide in due la realtà: bello o brutto, giusto o sbagliato, buono o cattivo.

Esiste, però, anche un altro modo di concepire la realtà.

I chakra, ad esempio, sono un modello filosofico dell'universo basato su sette livelli ossia sette tipi di realtà<sup>1</sup>.

Nell'accezione più comune, chakra<sup>2</sup> è usualmente reso anche con “centro” per indicare quegli elementi del corpo sottile nei quali è ritenuta risiedere latente l'energia divina.



---

<sup>1</sup> Anche nella teologia cristiana si riscontra la stessa allegoria secondo la quale Dio avrebbe creato l'universo in 7 giorni.

<sup>2</sup> Chakra è una parola sanscrita il cui significato è ruota o disco e indica uno dei sette centri di base di energia nel corpo umano. Ciascuno di questi centri è connesso, a livello di energie sottili, ai gangli principali dei nervi che si ramificano dalla colonna vertebrale (ma non si identifica con essi). In più i chakra sono correlati ai livelli della coscienza, agli elementi archetipici, alle fasi inerenti lo sviluppo della vita, ai colori, suoni, alle funzioni del corpo e a molto molto altro. Chakra letteralmente significa ruota, disco. Così come in una centrale idroelettrica la turbina gira con il passaggio dell'acqua, il chakra gira con il passaggio dell'energia.

Il concetto di chakra è proprio delle tradizioni tantriche, sia dell'induismo sia del buddhismo. È un sistema nato in India più di 4.000 anni fa e giunto in occidente attraverso lo yoga. Lo yoga (giogo, legame) è una disciplina volta a collegare l'individuo con il divino attraverso l'uso di pratiche mentali e fisiche. Lo scopo viene raggiunto passando attraverso stadi di coscienza sempre più evoluti. I chakra rappresentano questi stadi, sono invisibili a occhio nudo e si trovano nel corpo sottile; si possono paragonare a una sorta di involucro che avvolge il corpo fisico. Non sono entità fisiche ma possono produrre effetti fisici e influenzare il respiro, il battito cardiaco, il metabolismo, influire sull'attività ghiandolare, sulla forma del corpo e sulle affezioni fisiche croniche. Inoltre, lo stato energetico dei chakra detta gli schemi di pensiero, orienta le credenze, il modo di pensare, di sentire e di comportarsi. Sono una sorta di contatore e il loro stato dice se energeticamente l'individuo è in equilibrio, in deficit o in eccesso di energia.

Un chakra in eccesso ha bisogno di scaricare energia e uno in difetto ha bisogno di riceverne.

Ciascuno di essi è collegato a una ghiandola endocrina ed è una sorta di stazione che riceve e ritrasmette su diverse frequenze; attraverso impulsi di natura elettrica che l'anima invia al cervello, orientano il funzionamento delle ghiandole endocrine che, attraverso il rilascio degli ormoni nel sangue, influenzano emozioni e corpo fisico<sup>3</sup>.

Il primo chakra è localizzato nella zona del perineo; corrisponde alla materia, alle ghiandole surrenali e al diritto di esistere e di avere.

Il secondo è localizzato nella zona pelvica e corrisponde ai sentimenti, alla sessualità, alle ghiandole riproduttive o cellule di Leydig (ovaie e testicoli) e al diritto di volere e provare emozioni.

Il terzo è localizzato nel plesso solare e corrisponde al potere personale, al pancreas (isole di Langerhans) e al diritto di agire ed essere liberi.

Il quarto è localizzato nello sterno e corrisponde alla famiglia, alle relazioni, alla ghiandola del timo e al diritto di amare ed essere amati.

Il quinto è localizzato nella gola e corrisponde al tema della scuola e del lavoro, alla tiroide e al diritto di ascoltare e dire la propria verità.

Il sesto o terzo occhio, è localizzato in mezzo ai due occhi e corrisponde all'intuizione, alla ghiandola maestra detta anche pituitaria o ipofisi e al diritto di vedere.

Il settimo e ultimo chakra è localizzato nella cosiddetta fontanella e corrisponde alla spiritualità e alla coscienza, alla ghiandola pineale o epifisi e al diritto di conoscere.

---

<sup>3</sup>La stessa psiconeuroimmunologia ha ben spiegato la connessione tra cervello, sistema endocrino e sistema immunitario.

I chakra sono “centri di memoria” che contengono i programmi vitali di sopravvivenza. È piuttosto comune possedere un ottimo programma per il proprio personal computer, senza tuttavia essere in grado di utilizzarlo in tutte le sue potenzialità. È proprio come i personal computer, anche i chakra possono essere attaccati da una sorta di virus: traumi infantili, conflitti psicologici, condizionamenti, visioni limitate, abitudini, ferite fisiche, mentali, emozionali o persino mancanza di attenzione.

Ciascuno dei sette chakra è un “centro di memoria” che contiene i programmi vitali di sopravvivenza e ha una serie di corrispondenze che sono ben indicate negli schemi delle pagine che seguono.

### **2.1.1 - Primo chakra della radice o tribale**

Il chakra della radice<sup>4</sup> o tribale rappresenta le nostre radici e la connessione con le credenze familiari che sono alla base del processo di formazione del senso di identità e di appartenenza a un gruppo di persone in un dato luogo.

Si trova nella zona perineale, riguarda il corpo fisico e tutto ciò che è solido: ossa, denti, unghie, colonna vertebrale.

Ad esso corrispondono le ghiandole surrenali - che secernono l’adrenalina o ormone dello stress - le quali, in qualsiasi situazione esistenziale, promuoveranno il combattimento o la fuga, l’azione o l’inazione.

È la radice dell’uomo, corrisponde all’elemento Terra ed è in rapporto con la madre<sup>5</sup>, con la materia, con la terra e con il proprio “territorio”: qui viene sancito il diritto ad esistere, ad esserci, ad avere!

È come una pianta che, se porta buoni frutti, ha sempre buone radici.

Un rapporto non equilibrato o disfunzionale con la madre è alla base dei disturbi alimentari (anoressia e bulimia) e dei disturbi finanziari da me definiti “malloppite” e “paperonite”. Dunque, l’ingerire continuamente cibo e la brama di far soldi hanno l’obiettivo di riempire il vuoto esistenziale che solo l’amore della mamma avrebbe potuto colmare. Ogni eccesso denuncia un difetto, una carenza. Più l’amore è presente e più il cibo e le cose materiali perdono di valore. Dai pensieri di nostra madre prima della nostra nascita, dal tipo di parto (naturale o cesareo), dal tipo di allattamento (al seno o con il biberon) si determinano la sicurezza e la fiducia in sé stessi e un corretto rapporto con la materia.

---

<sup>4</sup>Nel nostro albero genealogico troviamo la strategia e la dinamica di sopravvivenza della nostra specie.

<sup>5</sup>Il rapporto con nostra madre, soprattutto quello del primo anno di vita, determinerà la nostra sicurezza, il rapporto equilibrato con la materia, con il cibo e con il denaro.

### Primo chakra della radice o tribale

POSIZIONE	tra l'ano e i genitali (perineo)
PRINCIPIO BASE O TEMA	volontà fisica di esistere, sopravvivenza, relazione col mondo fisico e capacità di realizzare
DIRITTO	di esserci, di esistere, di avere
STATO INTERIORE	sicurezza
ORIENTAMENTO VERSO IL SÈ	auto conservazione
SENSO	olfatto-odorato (feromoni)
ELEMENTO	terra e gravità
STATO ENERGIA	solido
METALLO	piombo
CIBO	proteine
CORPO FISICO	tutto ciò che è solido, colon prostata, ossa, denti, sangue, unghie, riproduzione delle cellule, colonna vertebrale, ano, retto...
GHIANDOLE	surrenali: adrenalina e noradrenalina
NOTA MUSICALE	Do
COLORE	rosso
DEMONE	paura
STADIO SVILUPPO	da 0 a 1 anno
ARCHETIPO	madre terra
TRAUMA E CONFLITTO	perdita materiale, difficoltà territoriale, timore esistenziale
SINTOMI DI SQUILIBRIO	apatia, iperattività, instabilità, insicurezza, paura
MALATTIE ASSOCIATE	anoressia, bulimia, leucemia, malattie sangue...

### 2.1.2 - Secondo chakra del sesso

POSIZIONE	al di sopra dei genitali
PRINCIPIO BASE O TEMA	creatività e riproduzione dell'essere, sentimenti, sensualità, erotismo, entusiasmo
DIRITTO	di sentire, volere
STATO INTERIORE	eccitazione
ORIENTAMENTO VERSO IL SÈ	autogrificazione
SENSO	gusto
ELEMENTO	acqua, polarità
STATO ENERGIA	liquido
METALLO	stagno
CIBO	bevande
CORPO FISICO	organi riproduttori, gonadi, ovaie, prostata, testicoli, zona pelvica, reni, vescica, tutti i fluidi del corpo (sangue, linfa, succhi gastrici, sperma...)
GHIANDOLE	ghiandole riproduttive, ovaie, testicoli, prostata (estrogeni, testosterone)
NOTA MUSICALE	Re
COLORE	arancio
DEMONE	colpa
STADIO SVILUPPO	da 6 a 24 mesi
ARCHETIPO	amante
TRAUMA E CONFLITTO	sessuale, desiderio di maternità, perdita di un figlio e/o del marito
SINTOMI SQUILIBRIO	disinteresse, ossessione sessuale, ansia, schizofrenia
MALATTIE ASSOCIATE	disturbi mestruali, accumulo grasso al basso ventre, frigidity, impotenza, isteria, infezioni vie urinarie...

### 2.1.3 - Terzo chakra del plesso solare

POSIZIONE	plesso solare
PRINCIPIO BASE O TEMA	manifestazione della propria individualità, assimilazione di esperienze, influenza e potere, forza e pienezza...
DIRITTO	di agire, di libertà
STATO INTERIORE	potere
ORIENTAMENTO VERSO IL SÈ	autodefinizione
SENSO	vista
ELEMENTO	fuoco, combustione
STATO ENERGIA	plasmico
METALLO	ferro
CIBO	amidi
CORPO FISICO	tratto digerente, stomaco, fegato, milza, cistifellea, sistema nervoso autonomo
GHIANDOLE	pancreas (fegato), insulina (cistifellea)
NOTA MUSICALE	Mi
COLORE	giallo
DEMONE	vergogna
STADIO SVILUPPO	da 18 mesi a 4 anni
ARCHETIPO	eroe
TRAUMA E CONFLITTO	“digerire” e assimilare o assorbire un evento, paura di fame, rabbia, paura profonda di danno al corpo fisico di sè o altri, di espressione emozionale
SINTOMI SQUILIBRIO	panico, incoscienza, fobie, timidezza, spavalderia, rabbia
MALATTIE ASSOCIATE	diabete, problema agli occhi, disturbi digestivi, problemi al fegato...

### 2.1.4 - Quarto chakra del cuore

POSIZIONE	al centro del torace (sterno)
PRINCIPIO BASE O TEMA	dispiegarsi delle qualità del cuore, amore, pietà, altruismo
DIRITTO	di amare ed essere amati, relazioni
STATO INTERIORE	equilibrio
ORIENTAMENTO VERSO IL SÈ	auto accettazione
SENSO	tatto
ELEMENTO	Aria, equilibrio
STATO ENERGIA	gassoso
METALLO	rame
CIBO	verdura
CORPO FISICO	cuore, polmoni, sangue, pelle, sistema circolatorio...
GHIANDOLE	timo (ormoni timo)thymos=anima)
NOTA MUSICALE	Fa
COLORE	verde, rosa, oro
DEMONE	dolore
STADIO SVILUPPO	da 4 a 7 anni
ARCHETIPO	guaritore
TRAUMA CONFLITTO	abbandono, separazione, paura della morte, conflitto non sessuale con partner o padre, eccessiva preoccupazione per i figli e/o per la madre
SINTOMI SQUILIBRIO	anaffettività, possessività, avarizia, sperpero, avidità
MALATTIE ASSOCIATE	allergie, disturbi cardiaci, malattie autoimmuni, depressione...

### 2.1.5 - Quinto chakra della gola

POSIZIONE	gola
PRINCIPIO BASE O TEMA	comunicazione, manifestazione creatività
DIRITTO	di ascoltare, comunicare, parlare, dire la propria verità
STATO INTERIORE	creatività
ORIENTAMENTO VERSO IL SÈ	auto espressione
SENSO	udito
ELEMENTO	etere, suono o vibrazione
STATO ENERGIA	sonoro
METALLO	mercurio
CIBO	frutta
CORPO FISICO	corde vocali, gola, orecchie
GHIANDOLE	tiroide e paratiroide (tiroxina) <sup>6</sup>
NOTA MUSCIALE	Sol
COLORE	azzurro
DEMONE	bugie
STADIO SVILUPPO	da 7 a 12 anni
ARCHETIPO	artista
TRAUMA CONFLITTO	di autorealizzazione, di autostima, comunicazione
SINTOMI SQUILIBRIO	logorrea, silenzio, autismo, balbuzie, ansoscia
MALATTIE ASSOCIATE	asma, tosse, disturbi alla tiroide, balbuzie...

<sup>6</sup> Accrescimento, metabolismo, circolazione; metabolizzano calcio e fosforo

### 2.1.6 - Sesto chakra del terzo occhio

POSIZIONE	tra le sopracciglia
PRINCIPIO BASE O TEMA	intuizione, energie mentali, volontà
DIRITTO	vedere
STATO INTERIORE	visione e sapere
ORIENTAMENTO VERSO IL SÈ	auto riflessione
SENSO	tutti, comprese le percezioni extra sensoriali
ELEMENTO	luce o luminescenza
STATO ENERGIA	luminoso
METALLO	argento
CIBO	luce solare
CORPO FISICO	occhio sinistro, naso, orecchie, cervello, sistema nervoso, faccia, cervelletto
GHIANDOLE	ipofisi o pituitaria (centro intuizione ed ispirazione), vasocompressori (ormone antidiuretico dell'ipofisi)
NOTA MUSICALE	La
COLORE	indaco
DEMONE	illusione
STADIO SVILUPPO	adolescenza
ARCHETIPO	veggente
TRAUMA CONFLITTO	paura frontale o di nuca, delusione, cambio domicilio
SINTOMI SQUILIBRIO	insonnia, immagini ossessive, assenza immagini, confusione mentale
MALATTIE ASSOCIATE	emicrania, mal di testa, cecità, incubi, nevrosi, delirio, allucinazioni, cataratta

### 2.1.7 - Settimo chakra della corona

POSIZIONE	sommità del capo (fontanella)
PRINCIPIO BASE O TEMA	illuminazione, perfezione, unione
DIRITTO	conoscere
STATO INTERIORE	conoscenza diretta, coscienza
ORIENTAMENTO VERSO IL SÈ	auto conoscenza
SENSO	tutti
ELEMENTO	pensiero o coscienza (cognizione)
STATO ENERGIA	vacuità
METALLO	oro
CIBO	etere spaziale
CORPO FISICO	occhio destro, parte superiore del cervello
GHIANDOLE	pineale o epifisi, serotonina (enteramina)
NOTA MUSICALE	Si
COLORE	viola, bianco, oro
DEMONE	attaccamento
STADIO SVILUPPO	vita adulta
ARCHETIPO	Saggio, maestro
TRAUMA CONFLITTO	spavento, dolore terribile, quasi svenimento, perdita della coscienza
SINTOMI SQUILIBRIO	pensieri ossessivi, assenza ispirazione, vittimismo, depressione
MALATTIE ASSOCIATE	Parkinson, tumori cerebrali, epilessia, vitiligine...

Il cervello umano è una sorta di biocomputer.

Il settimo chakra, o chakra della corona, localizzato nella testa in corrispondenza della fontanella, è un centro di memoria ed è paragonabile al sistema operativo o di pensiero. La ghiandola corrispondente è l'epifisi (epiphisis = crescita), un cristallino che, durante l'atto di incarnazione dell'uomo, raccoglie e racchiude le istruzioni operative per far funzionare e "girare la mente".

L'epifisi riceve istruzioni e informazioni dall'anima e dal corpo astrale o corpo dei desideri, per l'insegnamento del Sé.

Durante la reincarnazione, prima si forma il corpo eterico, una sorta di stampo, poi si struttura il corpo fisico.

Nell'epifisi è racchiuso il livello evolutivo, il sistema di pensiero, le credenze e il paradigma di vita, la visione<sup>7</sup>.

Dalla ghiandola pineale<sup>8</sup>, le informazioni passano al cervello destro il quale contiene l'immagine che ciascuno ha di sé stesso.

Il settimo chakra è deputato all'attività della corteccia cerebrale, del funzionamento del sistema nervoso e della sincronizzazione dei due emisferi cerebrali (destro e sinistro).

La ghiandola pineale produce serotonina e melatonina (ormone degli dei), capace di stimolare un'area della corteccia cerebrale (quella temporale) che consente di sperimentare l'estasi mistica e la dilatazione della coscienza.

---

<sup>7</sup> Il termine visione è utilizzato per indicare la proiezione di uno scenario futuro che rispecchia ideali, valori, aspirazioni e incentiva all'azione. Per fare girare certi programmi dell'abbondanza e della ricchezza è necessario avere spazi sufficienti di memoria ed avere compreso ed interiorizzato le leggi spirituali del denaro.

<sup>8</sup> Ghiandola pineale o epifisi.

*“Il corpo è l’arpa della Vostra anima,  
sta a Voi trarne meravigliose armonie o suoni confusi”  
(K. Gibran)*

## 2.2 - I sette corpi e i quattro regni



### 2.2.1 - I sette corpi

L’uomo è come una matrioska composta da sette corpi:

il corpo fisico, il corpo eterico o energetico, il corpo astrale, il corpo mentale o psichico, il corpo causale o spirituale, il corpo cosmico e il corpo nirvanico o senza corpo.

- Corpo fisico: è terra (ossa, muscoli, carne, organi, ghiandole), acqua (liquidi), sole o fuoco (scambi chimici) e aria. Si parla di anima animale.
- Corpo eterico o energetico o elettrico: è una sorta di involucro, di custodia che avvolge il corpo fisico.

Questo corpo, intermediario tra il corpo fisico e il corpo astrale, è la sede dei chakra. Esso vibra a una frequenza di un'ottava superiore a quella su cui vibra il corpo fisico e ricava energia dal sole attraverso il plesso solare. Da questo corpo parte l'attrazione e la repulsione (ogni tipo di piacere o dolore nascono nel corpo eterico). Per il corpo eterico è molto importante la respirazione. Ogni tipo di malattia, la cui causa è sempre in noi, si vede prima sul corpo eterico e poi sul piano fisico attraverso una fotografia speciale detta Kirlian. Sei mesi prima della morte, il corpo eterico si ritira; si dissolve dai 3 ai 13 giorni dopo la morte. Il corpo eterico viene ricreato a ogni reincarnazione ed è intermediario tra i corpi superiori e i corpi inferiori. Sia il corpo eterico prima, sia quello fisico poi, vengono fortemente influenzati dai pensieri e dagli impulsi mentali del corpo superiore.

- Corpo astrale: è la sede e il veicolo dei sentimenti, delle emozioni, delle passioni, dei desideri e del carattere. Ogni individuo in funzione del proprio corpo astrale arriva, in questa vita, con dei bagagli. Le emozioni producono abitudini e predispongono il corpo mentale a vibrare a una data frequenza, ripetendo sempre gli stessi pensieri. Il corpo astrale influenza la visione del mondo dell'individuo ed è il filtro della realtà. Ogni notte il corpo astrale si stacca dal corpo fisico, rimanendo attaccato solo da un cordone d'argento. Da quest'ultimo si spezzerà definitivamente solo al momento della "morte". Anche in un passo biblico del "Qoèlet" si parla del cordone d'argento: *"prima che si rompa il cordone d'argento e la lucerna d'oro s'infranga e si rompa l'anfora alla fonte e la carrucola cada nel pozzo e ritorni la polvere alla terra, com'era prima, e lo spirito torni a Dio che lo ha dato"*. "Vanità delle vanità", dice Qoèlet, *"tutto è vanità"*. Il corpo astrale è anche la memoria storica; è un consuntivo di tutte le vite precedenti e del grado di evoluzione raggiunta dall'uomo contenendo l'archivio di tutte le esperienze, conflitti, stati di aggressività, paure, sensi di rifiuto, di solitudine e mancanza di fiducia in sé stessi. Durante il secondo anno di vita, il retaggio del corpo astrale proveniente da vite precedenti inizia ad apparire. La nostra visione del mondo "filtrata e distorta" e i nostri stati emotivi vengono inconsapevolmente inviati all'esterno attraverso le vibrazioni astrali. Entra in gioco a questo punto il principio della reciproca attrazione: molto spesso dobbiamo affrontare situazioni o persone che rispecchiano tutto ciò che intenzionalmente stiamo cercando di evitare, di cui vogliamo liberarci o che più temiamo. L'ambiente esterno funge da specchio, da boomerang e fa tornare a noi quello che parte da noi proiettando luce sulle nostre "ombre" nascoste e respinte nel nostro subconscio.

Situazioni vissute oggi da noi come vittime e che ci hanno visto molto spesso, nelle reincarnazioni passate, nel ruolo di oppressori. Nella sfera astrale, la maggior parte dei blocchi emotivi sono localizzati nella zona del plesso solare, con la quale reagiamo ad ogni esperienza diretta.

- Corpo mentale o psichico: è la mente “condizionata”, sede delle “forme pensiero”, delle idee e delle credenze prese in prestito da altri. I pensieri sono materia in potenza: cambiando le credenze e pensieri, si possono cambiare le emozioni corrispondenti e la realtà.
- Corpo spirituale o causale: il corpo spirituale o causale è il contenitore di tutte le esperienze di vita accumulate durante successive incarnazioni. È la parte immortale divina che esisterà per tutto il corso dell’evoluzione dell’uomo. È la coscienza di tutto ciò che l’anima ha imparato e sperimentato nelle sue molte vite sul piano fisico. Il corpo causale si può paragonare a un tronco di una grande quercia con molti rami dove ogni ramo rappresenta un’esperienza di vita dell’anima.

I corpi astrale, mentale e spirituale continuano a esistere anche dopo la “morte” fisica e a ogni reincarnazione si ricongiungono al corpo fisico appena formato. In questo modo, le problematiche emotive non risolte tendono a ripresentarsi anche nelle reincarnazioni successive (coazione a ripetere).

- Corpo cosmico: è l’Io che cade e si dissolve.
- Corpo nirvanico<sup>9</sup> o corpo senza corpo: è lo stato dell’illuminazione: dalla luce l’uomo arriva e alla luce vuole ritornare.

---

<sup>9</sup>Nirvana significa senza giungla.

### 2.2.2 - I quattro regni

Nel raggruppare gli organismi, e nel confrontarli col resto dell'universo, Aristotele li dispose in ordine di complessità crescente, dividendoli in quattro regni: il regno inanimato, il regno delle piante, che si riproducono senza però essere dotate di movimento, il regno degli animali, dotati anche di movimento ed infine il regno dell'uomo, l'unico capace di ragionare.

Secondo Aristotele quindi i viventi sono disposti in una scala di complessità, le cui posizioni sono fisse ed immutabili.

La religione cristiana divenuta dominante dopo il IV° secolo d.C., recuperò molte concezioni della filosofia greca, fondendole con quelle della tradizione ebraica.

Nella tradizione cristiana la scala di complessità, disegnata da Aristotele, divenne la scala "naturae" o catena dell'essere, all'interno della quale veniva classificato tutto il creato, ed in cui ciascun gradino, o anello, costituiva un livello completamente autonomo dal precedente, ovvero un atto separato di creazione. L'immagine della scala rappresenta efficacemente l'idea di un mondo immobile e preordinato, secondo un grado di perfezione crescente, che trova la sua massima espressione al livello più alto, occupato dall'uomo, tranne che nei casi in cui fossero contemplate creature extraterrestri, come gli angeli.

Nell'intera esistenza sono presenti tutti i sette corpi (il corpo fisico, il corpo eterico o energetico, il corpo astrale, il corpo mentale o psichico, il corpo causale o spirituale, il corpo cosmico e il corpo nirvanico o senza corpo).

Nei minerali, invece, i sette corpi sono addormentati.

Nel Regno vegetale è attivo il primo corpo, quello fisico.

Nel Regno animale sono attivi il corpo fisico e quello eterico.

L'animale, però, non ne è consapevole.

Questo significa che può amare, spaventarsi, arrabbiarsi ma senza alcun tipo di consapevolezza, di nevrosi o preoccupazione.

Inoltre, non potendo prendere coscienza del fatto di essere vivo, l'animale non può suicidarsi.

Nell'uomo è attivo il terzo corpo, quello astrale: l'uomo può pensare i suoi pensieri (metacognizione).

L'uomo si muove con il corpo e con la mente ed è un ponte tra l'animale e il divino.

*“Il ritorno e il Karma sono necessari per lo sviluppo dell’anima”  
(Pitagora)*

## 2.3 - La reincarnazione

Platone sosteneva che l’anima pura cade dal piano della Realtà Assoluta a causa del desiderio dei sensi e, quindi, prende un corpo fisico.

Accenni alla reincarnazione sono frequenti anche nella storia del giudaismo e dell’antica saggezza ebraica (teoria del “gilgul”).

La Chiesa ha rifiutato la credenza della reincarnazione nel Concilio di Costantinopoli, ma fino al 533 d.C. i fedeli vi credevano, considerandola parte integrante della dottrina cristiana.

Successivamente la Chiesa, in altri due Concili, escluse tassativamente la possibilità di alternative dopo la morte.

Il Concilio di Lione (1247) spiegò che le anime sono immediatamente ricevute in cielo, dopo la morte.

Il Concilio di Firenze (1439) ratificò che le anime dannate discendono immediatamente nell’Inferno per soffrire il castigo.

Le sette gnostiche<sup>10</sup>, sebbene severamente perseguitate, sono riuscite a mantenere in vita, per tutto il Medio Evo, la dottrina della Rinascita.

Durante il Rinascimento ci fu una nuova fioritura di interesse per la reincarnazione.

Il filosofo e poeta Giordano Bruno<sup>11</sup> venne condannato al rogo dal Tribunale dell’Inquisizione per i suoi insegnamenti sulla reincarnazione.

Oggi, due terzi dell’umanità credono nella reincarnazione. Voltaire<sup>12</sup> diceva che l’idea della “metempsicosi”, ossia la trasmigrazione dell’anima, è, forse, il dogma più antico dell’universo conosciuto.

Altri personaggi illustri che hanno creduto nella reincarnazione sono stati: Tolstoj, Goethe, Henry Ford, Mazzini, Honorè de Balzac, James Joyce, Richard Bach, Fogazzaro, Victor Hugo,<sup>13</sup> Herman Hesse<sup>14</sup>, Cicerone<sup>15</sup>.

---

<sup>10</sup> Gnostiche dal greco gnosi = conoscenza.

<sup>11</sup> Giordano Bruno (1550-1600).

<sup>12</sup> Voltaire (1694-1778).

<sup>13</sup> “Destini nell’anima”.

<sup>14</sup> Premio Nobel nel 1946 con Siddhartha.

<sup>15</sup> 106 a.C. - 43 a.C.

*“Chi non odia suo padre e sua madre non può essere mio discepolo”*  
(Luca 14,26)

### **2.3.1 - La risonanza e la scelta dei genitori**

La scelta degli uomini si basa sul principio di familiarità.

L'anima sceglie quali saranno i propri genitori sulla base di “vibrazioni” o “frequenze” identiche tra le parti. È il principio della risonanza<sup>16</sup>.

Il principio della familiarità è presente anche nella vita di tutti i giorni.

Ad esempio: su un muro completamente bianco vedete tre frasi, una in inglese, una in arabo e una in italiano: da quale scritta viene catturata immediatamente la vostra attenzione?

Provate a pensare: quando partecipate ad una festa, quali sono le persone a cui istintivamente vi avvicinate?

Quando andate a una riunione, non è forse vero che dopo la pausa caffè, in automatico, andate a occupare lo stesso posto di inizio riunione, possibilmente vicino alla stessa persona?

I genitori rappresentando il maschile e il femminile, sono il noto.

Dalle figure paterna e materna si riceve il corredo emozionale che, nei fatti, si traduce poi nelle medesime strategie di sopravvivenza.

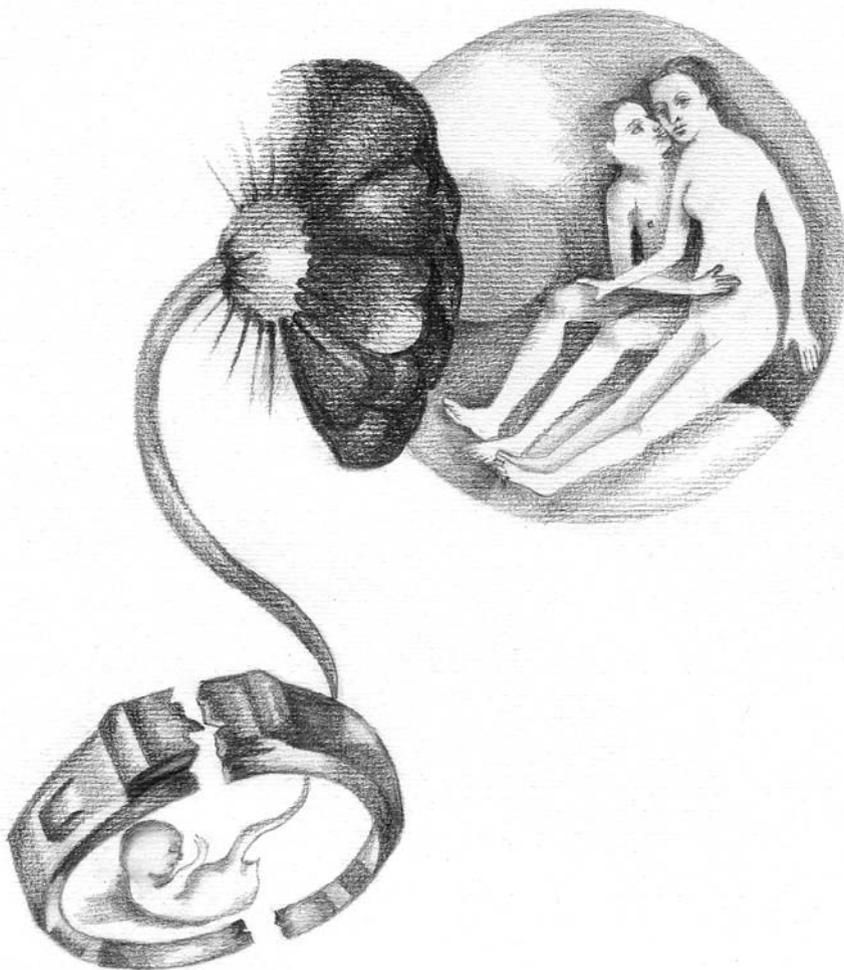
È per questo motivo che gli individui, spesso, hanno da risolvere gli stessi conflitti irrisolti dei propri genitori.

Ciò che resta irrisolto con i genitori, però, si ripresenta nelle relazioni successive.

L'evoluzione inizia quando si stacca il “cordone ombelicale”, quando avviene il “funerale alle figure genitoriali”.

---

<sup>16</sup> Nel 1665 il fisico e matematico olandese Christian Huygens, tra i primi a postulare la teoria ondulatoria della luce, osservò che, disponendo a fianco e sulla stessa parete due pendoli, questi tendevano a sintonizzare il proprio movimento oscillatorio, quasi che “volessero assumere lo stesso ritmo”. Dai suoi studi deriva quel fenomeno che oggi chiamiamo “risonanza”. Nel caso dei due pendoli, si dice che uno fa risuonare l'altro alla propria frequenza. Allo stesso modo e per lo stesso principio, se si percuote un diapason e lo si pone vicino a un secondo diapason “silenzioso”, dopo un breve intervallo quest'ultimo comincia anch'esso a vibrare.



Gesù a dodici anni ha la sua iniziazione personale e, durante un pellegrinaggio a Gerusalemme, si allontana dai genitori rimanendo per tre giorni nel Tempio, mentre Giuseppe e Maria lo cercano. L'Evangelista narra che, quando lo ritrovano, non riconosce più l'autorità paterna affermando di avere un altro Padre.

*“Ciò che sei grida così forte che non sento ciò che mi stai dicendo”  
(R. W. Emerson)*

## 2.4 - Gli specchi genitoriali

*“Un uomo trovò un uovo d’aquila e lo mise nel nido di una chiocciola. L’uovo si schiuse contemporaneamente a quelle della covata, e l’aquilotto crebbe insieme ai pulcini. Per tutta la vita l’aquila fece quel che facevano i polli del cortile, pensando di essere uno di loro. Frugava il terreno in cerca di vermi e insetti, chiocciava e schiamazzava, scuoteva le ali alzandosi da terra di qualche decimetro. Trascorsero gli anni e l’aquila divenne molto vecchia. Un giorno vide sopra di sé, nel cielo sgombro di nubi, uno splendido uccello che planava, maestoso ed elegante, in mezzo alle forti correnti d’aria, muovendo appena le robuste ali dorate. La vecchia aquila alzò lo sguardo, stupita. -Chi è quello?- chiese. -È l’aquila, il re degli uccelli-, rispose il suo vicino. -Appartiene al cielo. Noi invece apparteniamo alla terra, perché siamo polli-. E così l’aquila visse e morì come un pollo, perché pensava di essere tale.”*

*(A. De Mello - Messaggio per un’aquila che si crede un pollo)*

Aquila o pollo? Nessun uomo può vedere il proprio volto se non attraverso uno specchio. Tuttavia anche attraverso questo strumento sorge il dubbio sulla sicurezza di vedere ciò che realmente si è.

E se gli specchi non esistessero?

La percezione di avere valore è il riflesso dell’attenzione, dell’Amore e dei rinforzi positivi ricevuti dai genitori sino ai 21 anni di età.

Se il bambino è stato umiliato o svalutato, difficilmente da adulto riuscirà nella propria autorealizzazione.

L’incapacità appresa, ossia l’atteggiamento mentale che porta l’uomo a sentirsi impotente e incapace nell’affrontare situazioni difficili, è frutto della permanenza, della pervasività e della personalità.

La permanenza è pensare che tutto sia imm modificabile e che niente possa cambiare; la pervasività è permettere a una difficoltà di condizionare tutta la vita; la personalità è pensare che “sbaglio” significhi automaticamente che la persona stessa è in qualche modo “sbagliata”.

Invece l’autostima e la sicurezza in sé stessi sono direttamente proporzionali alla fiducia, all’approvazione, alla sicurezza affettiva e alla stima ricevuta dai genitori.

Se un individuo pensa di avere valore si convince di meritare e si sente anche autorizzato a chiedere un prezzo (stipendio, parcella, compenso professionale).

La vita si snoda su tre immagini:

- Quella che gli altri hanno della persona.
- Quella che la persona pensa gli altri abbiano di essa.
- Quella che la persona ha di sé stessa.

L'immagine più importante è quella che l'individuo o persona ha di sé stessa e che si è formata nei primi 21 anni di vita attraverso i feedback ricevuti dall'ambiente di sostegno (padre e madre) e dalle figure genitoriali (genitori, professori, educatori, istruttori sportivi).

Forme di mancanza di autostima:

- Dire sì anche se vorremmo dire no.
- Proseguire una relazione amorosa per "inerzia" anche se esaurita sul piano energetico.
- Vivere costantemente nella paura.
- Denaro come fine e non come mezzo.
- Bisogno di approvazione.
- Non gratificare i bisogni più intimi.
- Non vivere in funzione delle vere motivazioni esistenziali o sacrificare i valori interni.
- Giustificare le proprie decisioni o scelte.
- Non esprimere le emozioni.
- Sacrificare la propria vera natura per compiacere gli altri.
- Recitare un ruolo che altri hanno scelto per noi e che a noi non piace.
- Ipocrisia verso sé stessi.
- Relazione come mancanza (invece di crescita).
- Non curare il proprio aspetto.
- Non sapersi divertire, prendersi troppo sul serio.
- Vivere sempre e solo in alcuni ruoli (imprenditore, mamma) trascurando una parte di sé per sensi di colpa o altro (donna, bambino).
- Non concedersi delle gratificazioni materiali.
- Non ritagliarsi degli spazi personali.
- Vivere solo nell'emisfero sinistro.
- Sottoporre il corpo, la psiche a maltrattamenti vari (cibo, droghe, pensieri).
- Non permettere agli altri di amarci.
- Non stare nel presente.
- Principi troppo rigidi: credenze, valori.
- Avere sensi di colpa.
- Autodefinirsi in qualche modo: io sono.
- Non digiunare mai.

- Fare le stesse cose sempre nello stesso modo invece che provare a cambiare strada.
- Voler cambiare gli altri.
- Non avere segreti.
- Identificarsi troppo con il proprio nome.
- Non amare il silenzio.
- Vivere situazioni o frequentare persone che ci tolgono energia, intimidatori (chi ci minaccia), inquisitori (chi ci fa domande inquisitorie), riservati, vittime.

Scrivete qui di seguito che cosa vi piace di voi stessi:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Scrivete qui di seguito che cosa non vi piace di voi stessi:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*“Le donne danno Amore (Terra) per ricevere sesso (Cielo)  
Gli uomini danno sesso (Cielo) per ricevere Amore (Terra)”  
(Maya)*

## **2.5 - Un universo sessuale**

Nelle religioni e nelle mitologie del mondo, le unioni del Cielo e della Terra hanno sempre ispirato i riti di fertilità.

La maggior parte dei miti della Creazione parla degli inizi del mondo in termini di accoppiamento e fecondazione, poiché l'immagine dell'unione sessuale è quella maggiormente in grado di illustrare all'uomo le sue origini.

Nella Genesi si parla di Adamo ed Eva. Nella mitologia greca, il dio delle acque, Oceano, si accoppia con sua sorella Teti generando tremila discendenti. Nella letteratura orfica, la notte fecondata dal vento, depone l'uovo cosmico che schiudendosi farà nascere Eros, dio dell'amore.

Nell'induismo, l'uovo primordiale (Brahmanda) si separa in due metà, una d'oro, il cielo e l'altra d'argento, la terra.

Tra i Navajo del sud ovest degli Stati Uniti, la coppia è nota semplicemente come Madre Terra e Padre Cielo.

Per le genti del Mesoamerica, il Sole è l'emblema del principio maschile e la Luna l'astro femmina.

### **2.5.1 - La prima alfabetizzazione finanziaria: il rapporto con i propri genitori e l'equilibrio o squilibrio del sistema nervoso**

Il rapporto con la materia e con il denaro, le modalità, le abitudini relative al dare e al ricevere sono originate dalla relazione, dal rapporto avuto con i propri genitori sino ai 21 anni di età.

Ogni individuo possiede due invisibili serbatoi dell'amore (uno maschile e uno femminile) e, a seconda di quanto e come sono stati riempiti dai genitori, si determinerà l'attitudine a dare e ricevere.

Il padre Cielo o Eros, simbolo dell'energia maschile o Yang:

- Insegna al figlio maschio a dare energia attraverso il proprio organo sessuale. Un uomo che non ha avuto un padre o ha avuto un padre assente farà fatica a dare, sarà egoista, avaro e sarà portato a trattenere energia “sperma e denaro” per sé;
- Insegna alla figlia femmina ad amare attraverso il cuore. Una donna che ha ricevuto poca energia dal proprio padre sarà predisposta a barattare amore in cambio di sesso.

Una donna che ha vissuto con conflitto la figura di un padre assente o instabile in generale sarà insicura e avrà il cuore chiuso, sarà gelosa delle cose e delle persone e farà fatica ad agire, a dare, ad amare e a essere generosa.

Il rapporto con la madre è il rapporto con la materia (mater, Madre Terra) e, per estensione, con il denaro. Si osservi a tale proposito che entrambe le parole, madre e materia, hanno la medesima radice etimologica, mater. Una creatura che ha avuto un bel rapporto con la propria madre e, quindi è ben “radicata”, sarà tendenzialmente umile (la parola umiltà deriva infatti da humus cioè terra), ma non modesta.

La madre Terra “tanatos” simbolo dell’energia ricettiva, femminile o Yin:

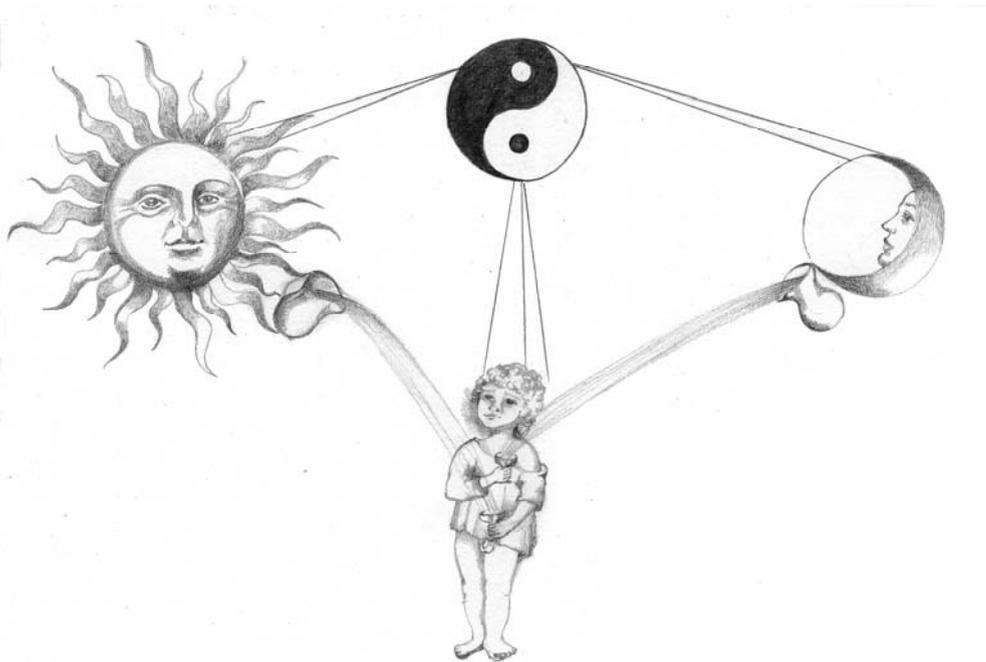
- Insegna alla figlia a ricevere energia nella yoni (vagina). Il potere del principio femminile della Creazione era espresso, secondo molti popoli del passato, dalla vulva<sup>17</sup>. Una donna che ha avuto in sostituzione del padre la madre, allevata da una mamma mascolina, molto probabilmente avrà problemi sessuali (anorgasmia, frigidity, orgasmo clitorideo, problemi di ciclo mestruale), si sentirà in colpa e sarà incapace di accogliere nella propria vita l’abbondanza e la prosperità, rappresentata simbolicamente dall’introduzione del fallo nella yoni (vagina);
- Insegna al figlio maschio a ricevere energia e amore nel petto, nel cuore. Un uomo a cui è mancato l’amore materno, baratterà sesso per amore, tenterà per tutta la vita di riempire il serbatoio dell’amore Yin femminile tramite surrogati (molteplicità di relazioni e corteggiamenti, ricerca del successo, del prestigio, della fama e dell’onore, della ricchezza)<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> Nelle antiche società a dominazione maschile del Mesoamerica, la vulva era considerata una fonte di straordinario potere magico. Per tanti popoli il menarca, che avvia il ciclo mestruale, corrisponde a una transizione che mette le adolescenti a contatto con il grande flusso delle energie cosmiche femminili, con le fasi della Luna fertile e con i cicli del raccolto.

<sup>18</sup> Un eccellente cartina al tornasole del rapporto genitoriale è rappresentata dall’analisi e dall’osservazione del sistema nervoso di un soggetto. Il sistema nervoso è duale e oscilla tra la tensione prodotta dal sistema simpatico (detto anche ortosimpatico) che, per mezzo delle ghiandole surrenali che secernono l’adrenalina, ci predispone al combattimento e all’azione mentre il rilassamento generato dal sistema nervoso parasimpatico che per mezzo del decimo nervo cranico, il nervo vago, crea effetti riparatori e di protezione (vago-tonia). Il nostro sistema nervoso, con simbologia dare nella parte maschile e simbologia ricevere nella sua parte femminile, oscilla tra l’azione (maschile-Yang) e il riposo (femminile-Yin). Un sistema nervoso squilibrato per eccesso (troppo dare, combattimento o azione) o per difetto (troppo rilassamento o ricevere) è indizio di un rapporto squilibrato con i propri genitori.

In generale, un'attenzione eccessiva o l'indifferenza verso un'area della vita (al denaro, per esempio) è perché in quest'area si annidano conflitti psicologici risalenti all'albero genealogico. Lavorare tanto per "fare soldi", per esempio, è per un uomo un tentativo inconscio di regredire, a livello fetale, alla ricerca della Terra e del grembo materno da cui prematuramente ci si è distaccati o dal quale non si ha ricevuto nutrizione adeguata nei primi anni di vita. Una donna manager, che svolge giochi o lavori maschili, per esempio, ha uno sbilanciamento, un eccesso di energia maschile nel sistema nervoso simpatico che la porta ad agire e combattere per assomigliare al padre o al figlio maschio ideale che suo padre avrebbe voluto avere.



Yang e Yin, i due invisibili serbatoi dell'amore

*“Gli uomini dimenticano piuttosto la morte del padre, che la perdita del patrimonio”*  
(N. Machiavelli)

*“Esistono uomini che dalla propria ricchezza ricavano solo la paura di perderla”*  
(Conte di Rivarol)

## **2.6 - I demoni**

### **Paura, attaccamento, colpa, vergogna**

I demoni sono energie contrarie all'individuazione che frenano e impediscono di accogliere l'abbondanza nella vita.

Alla nascita, l'individuo è “vuoto”, spontaneo e privo di paure.

Se, però, ha vissuto con genitori che hanno impedito di sperimentare ed esplorare l'ambiente e magari hanno anche criticato e disapprovato, con grande probabilità quell'individuo avrà acquisito:

- Un modello di abitudine negativo inibitorio che è all'origine dell'idea della vita come rischio, della paura del fallimento e della paura di perdere, di “restare senza”;
- Un modello di abitudine negativo compulsivo che ha creato la paura di essere rifiutati e criticati.

Paura e attaccamento sono due facce della stessa medaglia: l'insicurezza!

La paura conduce alla preoccupazione per il futuro, rendendo l'individuo non presente a sé stesso.

Quando, invece, l'individuo è connesso nel qui, la corteccia prefrontale, attraverso il neurotrasmettitore acido gamma amminobutirrico o Gaba, è in grado di inibire il circuito della paura e ripristinare la calma.

Il Gaba è il “valium naturale” che riduce le manifestazioni di timore e riporta all'equilibrio.

Colui che ha paura o è attaccato alle situazioni, alle persone, alle cose o al denaro, in realtà sta tentando di gridare al mondo intero che ha un vissuto particolare.

Andando a ritroso, a scavare nella storia degli avi, si scopre che, a monte degli attuali comportamenti, sono scolpiti e incisi profondi conflitti territoriali esistenziali che hanno portato l'individuo e/o i suoi progenitori a vivere esperienze di fallimenti, perdite materiali, espropri, danni da terremoti, alluvioni, furti importanti, bombardamenti, sfratti coattivi, difficoltà economiche, insicurezze esistenziali (abbandono, povertà, miseria).

La colpa è un fenomeno controproducente che l'uomo stesso crea, è un senso di rimorso doloroso che nasce dalla credenza di aver fatto qualcosa di sbagliato, di immorale.

Se una donna soffre delle tanto diffuse infezioni vaginali (per esempio la "candida albicans"), il suo inconscio sa molto bene che trattasi di una sorta di punizione autoinflitta, per aver pensato, detto o fatto cose percepite da lei stessa come censurabili e riprovevoli.

La colpa impedisce di accogliere "energia sessuale" nella Yoni, ossia nella vagina. Non è un caso che moltissime donne conoscono solo l'orgasmo esterno o clitorideo o riescono a provare un po' di piacere solo attraverso la masturbazione.

La colpa è un'emozione che si scarica sulla zona sessuale, zona tipicamente deputata a far provare piacere. A lungo andare, essa potrebbe causare anche l'anedonia ossia l'incapacità di provare piacere.

Poiché la colpa è pervasiva e investe e abbraccia tutte le aree dell'esistenza, per estensione sarà faticoso anche accogliere il denaro nella propria vita<sup>19</sup>.

In molte culture orientali, il fallo è il simbolo della fertilità, della prosperità e dell'abbondanza: colui che vuole abbondanza nella vita deve prima mettere ordine nella propria sessualità.

Andando a ritroso nella storia degli avi, si scopre che, a monte degli attuali comportamenti della persona e/o nel suo albero genealogico, sono scolpiti e incisi profondi abusi o conflitti sessuali (stupri, incesti, violenze sessuali fisiche verbali o morali).

La vergogna, infine, è la sensazione dolorosa di aver perso il rispetto a causa di un comportamento improprio, inadeguato.

Solitamente si prova vergogna per quello che si è.

---

<sup>19</sup> Una curiosità: sapete perché in Germania i debiti delle famiglie sono contenuti e contrariamente a quanto avvenuto altrove, nell'ultimo decennio (2002-2012) sono addirittura scesi? Perché un'unica parola, "shuld", significa sia debito che colpa e con la colpa si va all'inferno e nessuno vuole andare al caldo! Complessivamente, infatti, i debiti totali delle famiglie ammontavano al 75 per cento del Pil (prodotto interno lordo) nel 2001 mentre oggi si fermano solo al 60 per cento.

### 2.6.1 - La banconota colpevole

Durante un mio seminario del gennaio del 2012, chiesi ai dodici partecipanti di estrarre una banconota dal proprio portafogli e di siglarla con le proprie iniziali: vi fu chi prese una banconota da 10 Euro, chi da 20, altri da 50, uno da 100.

Dissi poi ai partecipanti di disporsi a cerchio, seduti intorno a un tavolo, e a occhi chiusi, dissi loro di iniziare un “giro banconota” che consisteva nel liberarsi della propria banconota consegnandola con la mano destra al compagno di destra, ricevendo, però, in contropartita nella mano sinistra, una banconota proveniente dal compagno di sinistra.

Dopo qualche giro diedi lo stop pregando i partecipanti di fermarsi in una sorta di “fermo immagine” e di aprire gli occhi: alcuni partecipanti si ritrovarono con due banconote in mano, altri senza nessuna banconota, alcuni si ritrovarono con una banconota di maggior valore rispetto a quella che avevano messo in gioco.

Nella fattispecie, l'architetto Riccardo, che aveva estratto dal proprio portafogli una banconota da 20 Euro si ritrovò in mano una banconota da 50 Euro appartenente al geometra Marco.

Domandai al geometra Marco: “L'Universo ha deciso che la tua banconota finisse nelle mano di Riccardo; sei disposto a privartene e a regalargliela?”

Marco rispose: “Sì, accetto, per me va bene così”

Domandai allora a Riccardo: “Hai la possibilità di trattenere la banconota da 50 Euro di Marco, che fai?”

Riccardo mi rispose: “No, non mi sento a posto nel trattenerla, mi sentirei in colpa.”

Feci notare ai partecipanti che nella vita va allo stesso modo e che ciò che conta, non è il rapporto con il denaro bensì il sentimento e l'emozione che il denaro genera in noi e che noi ad esso associamo. Spesso non riconosciamo o non attiriamo l'abbondanza perché pensiamo di non esserne degni o se ci arriva, come nel caso di Riccardo, la sabotiamo, la respingiamo e non tratteniamo ciò che l'universo ci regala perché pensiamo inconsciamente di non essere meritevoli.

La morale della favola è che il denaro non c'entra nulla.

Un forte ostacolo al conseguimento e al sereno mantenimento della ricchezza è in primis la storia familiare. Sia per i problemi che possono esserci stati in casa sullo sfondo del denaro, sia perché, secondo Bert Hellinger<sup>20</sup>, un figlio non può diventare più ricco dei propri genitori senza patire un senso di colpa.

---

<sup>20</sup> Bert Hellinger (Leimen/Baden , 16/12/1925) psicologo tedesco studioso di teologia e pedagogia. È il “padre” delle costellazioni familiari.

Tale senso di colpa può anche essere inconscio ma in ogni caso lavora o per fare perdere la ricchezza acquisita o per compensarla con della sofferenza in un altro ambito (spesso nel campo sentimentale).

La soluzione sistemica è dedicare ai propri genitori tutti i successi conseguiti soprattutto quando superano il livello da loro raggiunto (un certo status economico, la felicità nella relazione di coppia, il livello di istruzione o qualunque altra cosa, inclusa la morte ad una certa età, che noi potremmo aver oltrepassato).



Colpa o merito?

## Pensate come pensate

*“Chi poco pensa, molto erra”*

*(L. Da Vinci)*





*“Quando la serva entra in borsa, il padrone esce”*  
(Anonimo)

### **3.1 - Cervello, corteccia orbito frontale e dopamina**

La corteccia orbito-frontale (OFC) è un piccolo circuito di tessuto situato dietro agli occhi alla base del lobo frontale che integra le emozioni viscerali nel processo decisionale.

Essa mette in relazione i sentimenti generati dal cervello “primitivo<sup>1</sup>” con il flusso di pensiero cosciente.

Al di fuori della consapevolezza conscia la corteccia orbito-frontale valuta le alternative e converte il giudizio in emozione-motivazione facendo entrare in gioco l’ormone delle felicità: la dopamina.

La dopamina è un neurotrasmettitore che le cellule cerebrali usano per comunicare tra loro, è all’origine dei sentimenti e regola tutte le emozioni, aiutando a scegliere tra le alternative.

Il processo decisionale comincia dalle fluttuazioni di dopamina nel sangue, con la corteccia orbito-frontale che valuta e stabilisce se avvicinarsi (meta-programma verso) o allontanarsi a una situazione (meta o programma lontano da).

Studi medici suggeriscono che il 13 per cento dei pazienti che assumono dopamina sviluppano gravi compulsioni al gioco.

Giocando a una slot-machine, i neuroni si sforzano di decifrare lo schema della macchina, che però non esiste, dal momento che questo genere di apparecchiature è programmato per restituire solo il 90 per cento del denaro incassato.

È dunque elevata la probabilità di perdere i soldi.

Se i neuroni dopaminergici sono eccitati dalle ricompense (circuiti della ricompensa o reward pathway) prevedibili, lo sono ancora di più dalle ricompense impreviste che causano un forte rilascio di felicità chimica; al casinò invece di stufarsi delle vincite casuali i neuroni dopaminergici sviluppano un’ossessione.

Certe situazioni generano emozioni pericolose: così qualcuno gioca alle slot-machine mentre qualcun altro compra le azioni sbagliate o usa la carta di credito con troppa disinvoltura.

Il sistema dopaminergico collettivo fuori controllo può portare, nel tempo, alla formazione di bolle speculative, con le quali si può sia guadagnare sia perdere molti soldi.

---

<sup>1</sup> Aree come il tronco encefalico e l’amigdala che si trova nel sistema limbico.

Il concetto di bolla speculativa è stato elaborato dalla teoria dei mercati finanziari per spiegare *“il fenomeno della deviazione sistematica dei prezzi di mercato, del valore che essi avrebbero nell’ipotesi di mercati efficienti”* (Enciclopedia Garzanti dell’Economia).

In altre parole, si parla di bolla speculativa<sup>2</sup> quando in un mercato si assiste a un aumento considerevole e ingiustificato dei prezzi (almeno il 100 per cento), originato da comportamenti irrazionali e caratterizzato da una domanda molto elevata, spesso repentina e limitata nel tempo, cui segue una brusca correzione al ribasso che, nei casi sfavorevoli, può riportare i prezzi al valore di partenza se non addirittura su valori inferiori.

Di solito, le bolle speculative iniziano per un valido motivo economico che implica l’aumento dei prezzi in modo graduale.

Col passare del tempo si sviluppa una febbre collettiva, una forte attenzione attorno a un bene o a un titolo sulla “bocca di tutti”, un’euforia che si autoalimenta, a conferma del ruolo potentissimo giocato nell’economia dall’aspettativa che il prezzo aumenterà senza preoccuparsi di quali siano i fondamentali economici.

Il caso senz’altro più incredibile è stato quello dei tulipani nell’Olanda del 1600, la cosiddetta “tulipomania”.

La passione che il popolo nutriva per questi fiori e l’incertezza che circondava il colore del fiore (in realtà dovuta ad una malattia dei bulbi) aveva portato a credere che l’acquisto fosse un buon investimento, al pari di quello dei metalli preziosi e delle opere d’arte. Il prezzo aumentò vertiginosamente: si pensi che il salario medio annuale ammontava all’epoca a 200-400 Fiorini, mentre un bulbo raro costava circa 3.000 Fiorini (equivalenti oggi a 40.000 Euro). Ovviamente, nel giro di poco tempo e senza ragioni apparenti, la tendenza si invertì: i prezzi precipitarono, trascinati da un’ondata di panico e sfiducia e molti investitori, specie i più sprovveduti, furono ridotti in miseria.

Molte altre ondate speculative si sono susseguite nei secoli successivi.

La bolla che, più di ogni altra ha lasciato un segno indelebile nella storia dell’economia, è il crack di Wall Street del 1929, con la grande depressione da cui è stata seguita.

Rispetto ai livelli massimi del 1929, nel 1932 la borsa aveva perso oltre l’86 per cento e il Pil<sup>3</sup> diminuì del 55 per cento.

---

<sup>2</sup> L’economista Charles P. Kindleberger (1978) attribuisce a tre fattori principali la nascita di una bolla speculativa:

- L’interesse degli investitori che si sposta verso un nuovo oggetto di investimento (spesso un’innovazione);
- La speculazione;
- L’affacciarsi sul mercato di investitori inesperti.

<sup>3</sup> Pil = prodotto interno lordo.

La crisi, però, non rimase isolata: varcò i confini statunitensi e, investendo i mercati mondiali, causò il dissesto dell'economia di tutti i paesi occidentali, ormai legati finanziariamente gli uni agli altri.

Tra le altre ondate speculative, vanno ricordate la grande bolla immobiliare giapponese degli Anni Ottanta (baburu) e quella dei titoli tecnologici alla fine degli Anni Novanta, con Microsoft passata in 4 anni da 10 a 120 Dollari ad azione.

Nei casi recenti (ad esempio la crisi Russa del 1998), alcuni titoli hanno perso oltre il 90 per cento del loro valore. Indubbiamente all'inizio sono stati sopravvalutati ma la sottovalutazione, alla fine della crisi, è stata altrettanto palese.

Come sottolinea Robert J. Shiller<sup>4</sup>: *“gli economisti hanno fatto sicuramente progressi nella comprensione dei mercati finanziari, ma continua a prevalere la complessità della vita reale”*<sup>5</sup>.

### 3.1.1 - Funzione nel cervello della dopamina

Molte sono le funzioni della dopamina nel cervello.

La dopamina ha un ruolo importante nel comportamento, nel movimento volontario, nella punizione e nella soddisfazione, nella motivazione, nella cognizione, e nell'inibizione della produzione di prolattina (coinvolta nell'allattamento materno e nella gratificazione sessuale).

Essa governa anche il ciclo del sonno, l'umore, la capacità di essere attenti, la memoria a breve termine e l'apprendimento.

Agisce direttamente sul sistema nervoso simpatico causando l'accelerazione del battito cardiaco e aumentando i valori della pressione sanguigna.

---

<sup>4</sup> Robert James Shiller è un'economista statunitense, premio Nobel per l'economia 2013.

<sup>5</sup> Rimando al libro di Kindleberger, Storia delle crisi finanziarie, Laterza (1991), per un'analisi dettagliata dei modelli ma soprattutto dei fenomeni speculativi più conosciuti degli ultimi secoli.

*“Esperienza non è che il nome che l'uomo dà ai suoi errori”*  
(O. Wilde)

### **3.2 - La corteccia anteriore del cingolo (ACC) e i neuroni dopaminergici**

La corteccia anteriore del cingolo è un'area del cervello che per mezzo del talamo aiuta a dirigere l'attenzione, allerta la coscienza e invia impulsi all'ipotalamo. L'ipotalamo, poi, traduce tutto in segnali somatici e prepara i muscoli all'azione (fuga o combattimento). Le cellule cerebrali umane sono programmate e generano continuamente previsioni su quello che succederà; misurano, poi, la differenza tra le aspettative e i risultati reali. La cacofonia della realtà viene distillata in modelli di correlazione che permettono al cervello, attraverso l'aspettativa per mezzo dei “neuroni della predizione” o dopaminergici, di prevedere ciò che accadrà. I neuroni dopaminergici hanno lo scopo di predire gli eventi futuri, generando costantemente, degli schemi (pattern) basati sull'esperienza<sup>6</sup>: se questo (causa), allora quello (effetto). Ogni volta che i neuroni dopaminergici commettono un errore di predizione, il cervello genera un particolare segnale elettrico detto “negatività legata agli errori”. La corteccia anteriore del cingolo, oltre a monitorare le predizioni errate, ci aiuta a ricordare quello che le cellule dopaminergiche hanno appena imparato, così che le aspettative vengano ricalibrate alla luce dei nuovi fatti. Essa interiorizza le lezioni della vita reale assicurandosi che i pattern neurali vengano aggiornati trasformando un errore in una lezione duratura e imparando così dal rinforzo negativo. Esperimenti molteplici hanno dimostrato che quando l'ACC viene rimossa chirurgicamente dal cervello le scimmie non sanno più predire le ricompense o dare un senso a ciò che le circonda. Le persone affette da una mutazione genetica, che riduce il numero di recettori dopaminergici nell'ACC, hanno meno probabilità di imparare dal rinforzo negativo, ripetendo azioni e comportamenti dannosi alla vita (alcolismo, droga, gioco d'azzardo).

L'ACC è densamente popolata da un rarissimo tipo di cellule note come “neuroni fusiformi” (spindle neurons) le quali sono in grado di trasmettere emozioni a tutto il cervello tramite segnali elettrici, più rapidamente di qualsiasi altro neurone. Ogni volta che si commette un errore o si vede qualcosa di nuovo, le cellule si modificano. Le emozioni sono profondamente empiriche.

---

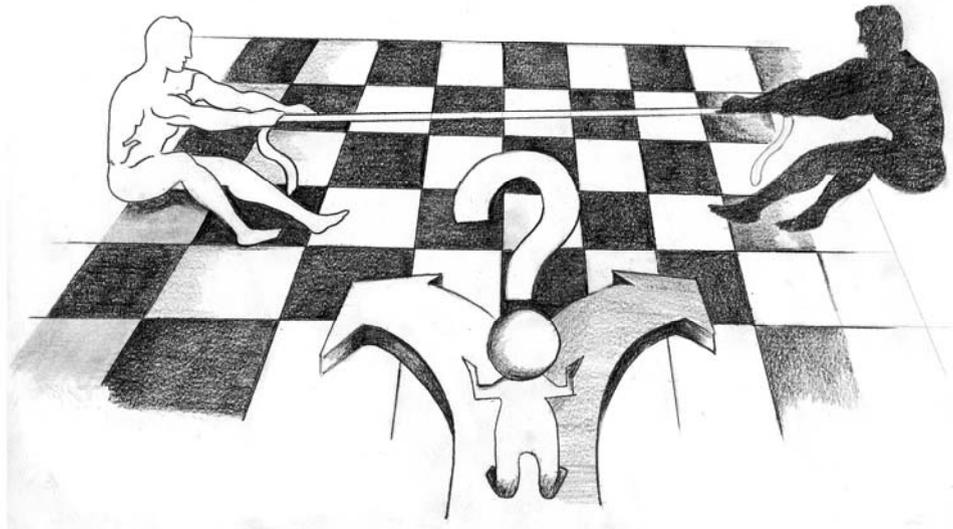
<sup>6</sup> Le emozioni sono esperte nel trovare schemi basati sull'esperienza.

*“Si dice che quello che cerchiamo è un significato per la vita.  
Non credo che sia questo ciò che cerchiamo realmente.  
Credo che quello che cerchiamo è un’esperienza che ci faccia sentire vivi”  
(J.Campbell)*

### **3.3 - Tiro alla fune: compro o non compro?**

Quando sorge il dubbio se acquistare oppure no un oggetto, all’interno della persona si scatena un vero e proprio “tiro alla fune”.

La vista di un oggetto desiderato mette in moto l’urgenza di gratificare subito i sensi e di entrare immediatamente in possesso di quel bene, accendendo il nucleus accumbens (N.A.C.C). Il nucleus accumbens corrisponde alla parte del cervello che genera sensazioni piacevoli, ed è maggiormente attiva negli adolescenti. Inoltre è una componente cruciale del circuito dopaminergico della ricompensa (premio) e l’intensità della sua attivazione è un riflesso del valore del desiderio per l’oggetto. Se si desidera fortemente un oggetto, il cervello, alla vista, viene inondato di dopamina, l’ormone della felicità.



Il prezzo, invece, mette in moto l’insula, una parte del cervello che mette in moto sentimenti avversivi e sensazioni spiacevoli, negative, di perdita e di dolore. Se la negatività dell’insula supera le sensazioni positive generate dal nucleus accumbens, allora la scelta vertirà sul non comprare l’oggetto desiderato. Quando si sente dire che i prezzi sono bassi o in saldo, l’insula smette di preoccuparsi del valore monetario.

Non a caso, quando un negozio espone, accanto al prezzo, un adesivo tipo “vero affare” o “grande offerta” le vendite di quel prodotto aumentano drasticamente anche in assenza di un reale sconto. Pagare con il bancomat o con la carta di credito inibisce, “anestetizza” l’insula rendendo meno sensibile una persona al costo di un prodotto<sup>7</sup>. Pagare in contanti implica, invece, una perdita reale, visibile all’occhio poiché il portafoglio diventa più leggero.

### 3.3.1 - Marketing e i neuroni specchio

Come mai acquistiamo?

La nuova scienza del neuromarketing ha portato a comprendere cosa succede nel nostro cervello, a capire come mai siamo così suscettibili alla moda, come mai lo shopping sia fonte di piacere che si esaurisce subito ma che al tempo stesso spinge a nuovo shopping. L’osservazione di cosa accade all’interno del cervello di chi fa, o anche solo immagina di fare, shopping ha portato alla luce come vengano stimolati alcuni centri che sono gli stessi che provocano il piacere sessuale. Compriamo (le cose inutili) anche perché questo è un segnale in sintonia con l’affermazione di noi stessi all’interno della specie. L’acquisto provoca piacere e stimola la secrezione di dopamina, una sostanza che dà dipendenza. Questa sostanza influisce sulla parte emotiva del cervello (che è poi circa l’85 per cento del cervello stesso) e viene tenuta a bada, non sempre, dalla parte razionale. La scoperta dei “neuroni specchio” ha fatto capire come mai diventi quasi un obbligo seguire la moda. Quando osserviamo qualcuno fare una certa cosa nel nostro cervello si attivano dei circuiti neuronali (i neuroni specchio) che portano a sentire come se fossimo noi stessi a fare quell’azione. La modella che cammina sulla passerella con un certo vestito provoca l’immedesimazione e genera la sensazione di essere noi ad indossare quel vestito, con relative sensazioni di piacere e quindi di desiderio.

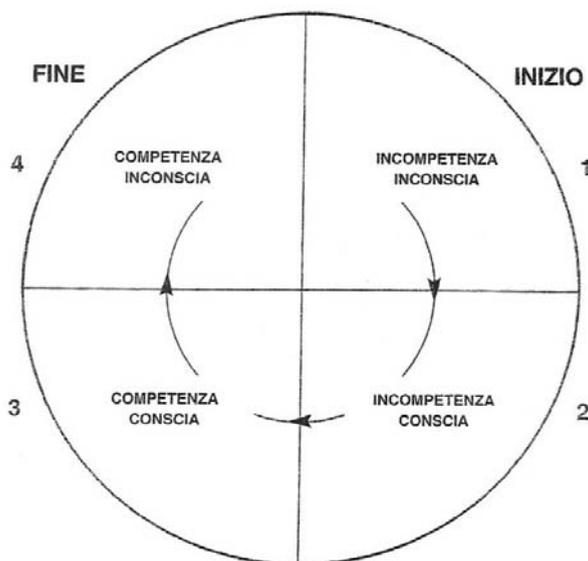
È più forte l’impressione generata da una camicetta indossata su un manichino di quella data da una camicetta piegata sullo scaffale ed ancora più forte è quella provocata dalla visione di una modella in carne ed ossa su uno schermo o ancor di più quella che si crea nel vederla dal vivo.

---

<sup>7</sup> È per questo che, nonostante la crisi dei consumi, Visa, la licenziataria del marchio di carte di credito, sulla scia di una forte e costante espansione, ha investito negli ultimi sei esercizi (dal 2007 al 2012) un miliardo di Euro in Europa in nuove piattaforme e tecnologie, prevedendo che le carte in circolazione passino da 25 a 70 milioni. Visa cresce in Europa e, dopo aver riportato nell’ultimo esercizio un fatturato di 1,1 miliardi di Euro (+ 10 per cento rispetto all’anno 2011) e un utile, prima delle imposte, pari a 260 milioni di Euro (rispetto ai 241 del 2011 ed ai 76 del 2010), si prepara a investire 300 milioni di Euro anche nel 2013 per i pagamenti di nuova generazione.

*“Che tu creda di farcela o di non farcela, avrai comunque ragione”  
(H. Ford)*

### 3.4 - Le quattro fasi dell'apprendimento



Il processo dell'apprendimento passa attraverso quattro fasi:

- Fase 1: incompetenza inconscia (non sapere di non sapere).
- Fase 2: incompetenza conscia (sapere di non sapere).
- Fase 3: competenza conscia (sapere di sapere).
- Fase 4: competenza inconscia<sup>8</sup> (non sapere di sapere).

---

<sup>8</sup> Jung, psicologo svizzero, definisce l'inconscio come: "Tutto ciò che conosco ma a cui non sto pensando al momento; tutto ciò che conoscevo una volta e che ora ho dimenticato; tutto quello che la mia mente ha percepito ma che non è stato registrato dalla mia mente cosciente; tutto ciò che involontariamente e senza prestarvi attenzione sento, penso, ricordo, desidero e faccio; tutte le cose future che stanno prendendo forma in me e che prima o poi entreranno nella mia consapevolezza. Tutto questo è il contenuto dell'inconscio". Dunque, a detta di Jung, l'inconscio contiene ricordi di questa e di altre vite. La parte inconscia della personalità, l'ombra, contiene molti elementi indesiderabili che, consciamente, vengono rifiutati e repressi. Sempre secondo Jung, quanto più sono repressi i pensieri, le sensazioni, i comportamenti, tanto più intensamente ricreano, all'esterno della persona, caos o conflitto.

Una persona non sa di non sapere (incompetenza inconscia) guidare l'automobile fino a quando diventa conscia (incompetenza conscia ossia sapere di non sapere) di quanto sia difficile coordinarsi per azionare frizione, freno, acceleratore, leva del cambio.

Finite le lezioni teoriche, subito dopo aver superato il relativo esame di guida pratica, ci si rende conto di sapere guidare (competenza conscia o sapere di sapere).

Poi, nel tempo, con la pratica e l'esperienza, si impara a guidare senza portare l'attenzione sulla guida, cioè senza la necessità di essere presenti e focalizzati sulla sequenza dei singoli gesti e permettendosi persino il rischio di telefonare con il proprio cellulare (competenza inconscia ossia non sapere di sapere), di togliere o mettere un cd o fare altre azioni.

Le quattro fasi dell'apprendimento valgono anche per il denaro, in relazione al quale comportamenti acquisiti sono dettati per lo più dalla competenza inconscia e da correnti sotterranee emotive e irrazionali che eludono la ragione.

A tale proposito, è utile focalizzare l'attenzione dentro se stessi per diventare consapevoli dei personali meccanismi, convinzioni, idee e pregiudizi che impediscono di accedere alla coscienza della prosperità.

Per scoprire come certe idee si insinuano ed entrano a far parte della persona è indispensabile prendere in esame il rapporto che i genitori avevano col denaro.

Ecco, qui di seguito, alcune domande per aiutare la riflessione in merito.

- Che cosa significava il denaro per il padre?
- Quali erano le frasi tipiche sul denaro? E le sue massime?
- Quali eventi della sua vita sono stati strettamente collegati al denaro?
- Quali erano i valori del padre?
- Che peso aveva il denaro nella relazione tra padre e madre?
- A chi la famiglia si rivolgeva per le esigenze di denaro?
- Il denaro era oggetto di discussione in casa? Quale atmosfera si respirava quando si discuteva?
- Quale visione i genitori hanno trasmesso?
- Quali erano le teorie sul denaro e come le hanno messe in pratica?
- Quali emozioni si associano, quando si pensa al denaro?
- A cosa serviva il denaro nella famiglia?
- Era giusto o sbagliato, un bene o un male, avere denaro?
- Quali esperienze dirette sono state fatte col denaro?
- Il padre ha, forse, comprato la dedizione e la fedeltà della moglie con i soldi?
- Cosa rimane dell'idea che l'amore possa essere comprato con i soldi?

- Forse il padre è morto nel momento in cui aveva raggiunto il successo economico e ora è rimasta l'idea che ottenere il successo voglia dire pagarlo con la vita?

Questi pochi esempi servono a far capire il genere di impressioni o esperienze di cui è necessario diventare consapevoli, mettendo a fuoco con chiarezza quello che si assorbe dagli altri.

A questo punto, è importante capire ciò che non si conosce sul denaro (competenza inconscia ossia non sapere di sapere) ma che aziona quel pilota automatico che induce o meno a mettere mano al portafogli.

Per che cosa spendete i vostri soldi? Perché? Avete equilibrio tra risparmio e consumi?

*L'arma più potente nelle mani di un oppressore è la mente degli oppressi.  
(S. Biko)*

### **3.5 - La mente, il sistema nervoso e i metaprogrammi**

La mente può essere paragonata a un software che genera immagini che girano nella testa.

Il sistema nervoso è edonistico, cerca sempre il piacere, il premio, ed eviterà sempre il dolore, la punizione e fuggendo da tutte le situazioni che, realmente o simbolicamente, fanno male alla persona stessa.

Nella maggior parte dei casi, a seguito di traumi e conflitti, si è più portati a farsi domande interne per evitare il dolore (cosa fare per evitare il dolore?) piuttosto che porsi domande per raggiungere il piacere (cosa fare per raggiungere il piacere?).

Il sistema nervoso funziona con tre leve:

piacere o dolore, premio o punizione, fuga o combattimento.

I metaprogrammi sono i programmi interni che la coscienza utilizza per stabilire a chi o a che cosa fare attenzione, in base al livello evolutivo, ai valori e a tutto ciò che veramente è importante per la persona.

I principali metaprogrammi umani, strettamente interdipendenti con il sistema nervoso, sono:

- Metaprogramma, avvicinamento o allontanamento: per natura l'individuo tende ad avvicinarsi, a combattere per provare emozioni positive (piacere o premio), ad allontanarsi e a fuggire da quelle negative (dolore o punizione). Nella fase neonatale, le emozioni sono dirette e non necessitano del veicolo delle parole.

Quando un bimbo riceve le carezze della mamma prova piacere mentre, quando ha fame, prova dolore. Crescendo, si impara ad associare le emozioni alle parole. Attraverso il sistema nervoso, i cinque sensi, (vista, udito, olfatto, odorato, tatto) e lo stato d'animo, le informazioni o esperienze sono tradotte in sensazioni gradevoli o sgradevoli e, per mezzo di una neuro associazione, vengono etichettate con una parola che può avere, così, una valenza positiva o negativa.

## PERCORSO DI ARCHIVIAZIONE DELLE ESPERIENZE



Chi è vissuto in un ambiente familiare in cui del denaro se ne parlava solo in termini di fatica, di scarsità, di difficoltà, avrà un'accezione negativa del denaro.

Chi invece ha respirato un'aria più distesa, di abbondanza, di libertà, assocerà una piacevole emozione alla parola denaro.

Quindi, le parole hanno un significato soggettivo, ed è quello che viene attribuito dalla persona in base alle proprie esperienze.

<sup>9</sup> Alla parola può essere associata un'emozione positiva (piacere) oppure un'emozione negativa (dolore). La stessa parola quindi, per persone diverse, può assumere significati differenti (si parla di universo dei significati).

Dunque, la parola denaro è un'idea, un'etichetta di una bottiglia il cui contenuto è riempito dalle esperienze, dalle emozioni e dal significato soggettivo attribuito.

Ogni persona ha, internamente e inconsciamente, un'equazione sul denaro (Denaro = ? ).

Proprio perché ognuno attribuisce un significato soggettivo e personale al denaro, se alla parola denaro è associata un'emozione negativa il nostro sistema nervoso, che è edonistico (cerca cioè il piacere), eviterà o non riconoscerà quelle situazioni che potrebbero portare del denaro.

- Metaprogramma somiglianza o differenza: quando una persona vive un'esperienza, va alla ricerca di un'altra simile, già sperimentata, per mettere in atto le stesse strategie e le stesse dinamiche di sopravvivenza (reazione appresa). Se, invece, l'esperienza è nuova, si entra in una fase di stress, di ipervigilanza, con la conseguente produzione di adrenalina, l'ormone del combattimento e della fuga.
- Metaprogramma possibilità (posso) necessità (devo): all'interno della persona convivono due voci che scaturiscono le domande: “Posso?” oppure “Devo?”.

### **3.5.1 - Metaprogramma somiglianza e la coazione a ripetere**

Il metaprogramma è quel programma interno che la coscienza utilizza per stabilire dove, a chi e a che cosa indirizzare l'attenzione.

L'attenzione va per natura verso ciò che già conosce; a tal proposito si parla di metaprogramma somiglianza.

La mente condizionata dal passato, dalle abitudini e dai ruoli cerca sempre inconsciamente di ricreare uno schema appreso in passato e di riprodurre ciò che conosce, il noto con cui ha familiarità e grazie al quale prova sicurezza (zona di comfort).

Le precedenti vite e il livello evolutivo determineranno la scelta della famiglia e dei genitori il cui sistema di pensiero e la cui testimonianza condizionerà, a sua volta, esperienze esistenziali, emozioni, pensieri, credenze e percezione della realtà.

La zona del cervello che racchiude la storia evolutiva è l'epifisi mentre la “matrice” di vita è l'ipotalamo, sede delle programmazioni familiari, culturali e religiose. L'ipotalamo è suggestionabile attraverso le credenze, la pubblicità e/o attraverso i messaggi reiterati.

La maggior parte degli esseri umani pensa, parla e agisce in modo automatico a seconda dell'educazione e delle influenze subite. Queste persone non sono conscie della portata dei propri pensieri e delle proprie parole.

Per esempio, ci sono bambini a cui viene detto continuamente che sono degli "asini" e che da grandi non penseranno di avere il diritto di possedere un valore e quindi un "prezzo".

Alcuni bambini, invece, ossessionati dai discorsi sulla scarsità del mondo adulto incidono questa programmazione nella loro memoria emozionale.

Poi, da adulti, per una sorta di strategia compensativa, adotteranno con molta probabilità il comportamento compulsivo del fare soldi, vivendo con lo stato d'animo del "non ce n'è mai abbastanza".

È bene porre un'attenzione particolare al dialogo interno e alle parole che sono usate con gli altri, soprattutto con i bambini. È un atto di grande consapevolezza e responsabilità.

Le parole hanno una vibrazione, una frequenza specifica e creano la realtà della persona agendo anche sul corpo fisico.

Il principio della familiarità spiega:

- Il perché della tendenza a scegliere il partner che assomiglia al proprio padre o alla propria madre.
- Il perché in un negozio di scarpe con maggiore probabilità si acquista un modello che è molto vicino a quello che già si possiede.
- Il perché nei rapporti amorosi la scelta verte su un partner che trascura, se si è stati abituati da bambini, a essere ignorati dai genitori.
- Il perché si ha la tendenza inconscia, a scegliere partner con i propri medesimi "conflitti irrisolti" o a vivere nella scarsità se si è stati abituati già da bambini a vivere in ristrettezze economiche.

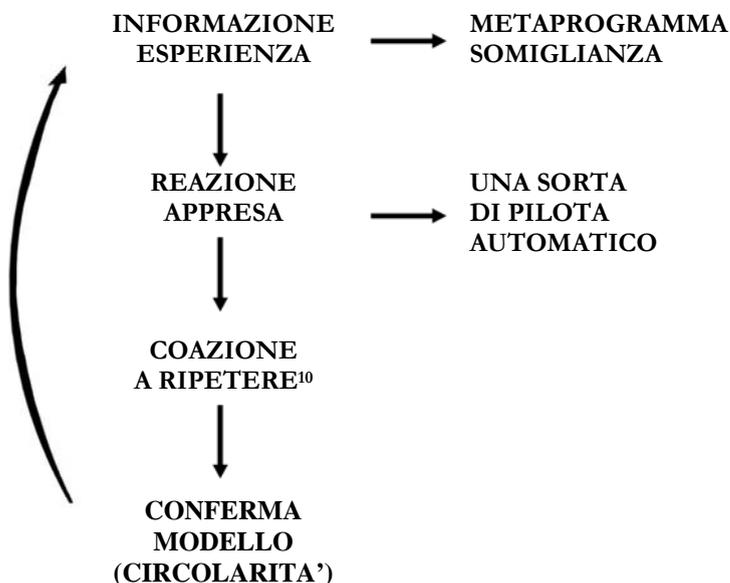
L'ignoto, invece, è una minaccia, un pericolo, perché genera lo stress del cambiamento e l'Ego non ama cambiare.

A tale proposito si pensi a ciò che si prova quando si incontra una persona per la prima volta o si percorre una strada nuova.

Inconsciamente una parola, persona o esperienza sono associate a quella medesima situazione già vissuta in passato come se nel frattempo non fosse cambiato nulla. Il comportamento della circostanza, attraverso il meccanismo della reazione appresa, mette in moto la cosiddetta coazione a ripetere, ossia la stessa reazione adottata precedentemente con esperienza pregressa.

Il tipo di esperienza condiziona il modo di interpretare la realtà e a sua volta il tipo di vicenda (processo circolare).

**METAPROGRAMMA SOMIGLIANZA  
E LA COAZIONE A RIPETERE:  
IL COMPORTAMENTO DI OGGI  
COME REAZIONE A UN'ESPERIENZA PASSATA**



Facciamo un esempio.

Coloro che sono vissuti in una famiglia in cui il denaro scarseggiava e del denaro si parlava in termini di “quanta fatica bisogna fare per averlo” oppure inneggiava frasi quali “i soldi non fanno la felicità” oppure “chi ha tanti soldi è un disonesto”, condurranno, in relazione al denaro, un’esperienza di scarsità o negatività.

---

<sup>10</sup> La coazione a ripetere e la coercizione a compiere ripetutamente le stesse azioni. È il principio per cui una persona cerca di superare qualcosa di irrisolto che affonda le radici nel remoto passato rimettendosi nelle identiche circostanze che provocarono quell’antica difficoltà.

Il percorso, la pista mentale è la seguente:

- Livello coscienza personale raggiunto o acquisito.
- Scelta genitori, esperienze emozionali.
- Introiezione dei pensieri o credenze o programmazioni familiari.
- Acquisizione o conferma livello coscienza.
- Attenzione solo su una parte della realtà: metaprogramma somiglianza.
- Reiterazione esperienze vecchie (coazione a ripetere) e successiva conferma delle programmazioni familiari.

Alla base del percorso sopra indicato c'è l'idea del prestare attenzione alle esperienze che si vivono.

*“Ogni parola che si dice, fa pensare al suo contrario”  
(J.W. Goethe)*

### **3.6 - Quando parlate evitate il “non”**

La maggior parte degli esseri umani pensa, parla, legge<sup>11</sup> e agisce in modo automatico utilizzando le stesse parole delle figure genitoriali. Spesso si parla in modo compulsivo e non si è consci né della portata dei propri pensieri né delle proprie parole.

Questo perché le parole, le credenze, le convinzioni, le affermazioni respirate nell'ambiente familiare hanno creato uno stampo, un imprinting che è alla base della concezione del mondo e della realtà dell'individuo.

Il linguaggio utilizzato è una programmazione scritta nel proprio subconscio, custode di tutti i ricordi o esperienze.

Culturalmente è presente un'inclinazione alla negatività tale che nella lingua parlata è utilizzato spesso il “non”.

---

<sup>11</sup> Lo stroop task è uno degli esperimenti della psicologia del Novecento. Le parole blu, verde e rosso vengono fatte lampeggiare a caso sullo schermo di un computer. Una delle tre parole sopra indicate è scritta con un colore che non la identifica. Per esempio, la parola rossa è in caratteri di tonalità verde mentre blu in rosso. Il compito (sorpontentemente difficile) del soggetto è ignorare il significato della parola e concentrarsi invece sul suo colore. Questo esercizio risulta complesso perché? Leggere la parola è un'azione automatica, esigendo uno sforzo mentale minimo. Invece dire il nome del colore della parola richiede pensiero deliberato. Il cervello deve interrompere la sua operazione automatica, l'azione di leggere una parola familiare, e pensare consciamente a quale colore sta vedendo.

Il subconscio<sup>12</sup>, però, prende tutto alla lettera e non è in grado di non pensare a una cosa. Facciamo un esempio: provate a non pensare a un cigno nero. Cosa è successo? Che si pensa proprio ad un cigno nero, vero?

Per cambiare la propria realtà, bisogna iniziare a pensare e parlare<sup>13</sup> a sé stessi in positivo evitando il “non” che darebbe al subconscio un comando esattamente contrario a quello che si vorrebbe dare.

Allora anziché dire:

- “Non voglio avere difficoltà economiche” affermare “desidero vivere agiatamente e nel benessere”.
- “Non mi manca nulla per essere felice” affermare “ho tutto ciò che desidero per essere felice”.
- “Non sono povero” affermare “sono ricco”.
- “Tu per me non sei una persona qualunque” affermare “tu per me sei una persona speciale”.
- “Non tradirmi” affermare “restami fedele”.
- “Vado di male in peggio” affermare “Vado di bene in meglio”.
- “Ti amo da morire” affermare “ti amo da vivere”.
- “Ne è valsa la pena” affermare “ne è valso il piacere”<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Conscio, subconscio e inconscio sono le tre parti di cui si compone la mente umana secondo la prima teoria di Freud. L'inconscio è quella parte della mente che crea impulsi e reazioni incontrollabili che non si può raggiungere, che non si sa di avere e che non è accessibile alla coscienza. Freud ha paragonato la mente a un iceberg, nel quale la parte che emerge dall'acqua è la mente conscia, mentre la parte sommersa, che è molto più grande e nascosta, rappresenta l'inconscio. Il subconscio, invece, è quello strato che sta tra il conscio e l'inconscio, che crea le stesse reazioni incontrollabili ma più facili da individuare. Il subconscio contiene quei ricordi che non sono immediatamente accessibili alla memoria ma che non comportano nemmeno una fatica particolare per essere riportati in superficie. Per esempio, a quando sei al volante e stai pensando intensamente a qualche cosa, il tuo corpo continua a guidare. Dopo qualche chilometro magari ti “risvegli” e scopri di non esserti nemmeno reso conto della strada che hai percorso, di non essere stato quindi presente all'esperienza.

<sup>13</sup> Ancora oggi i bambini gridano “abracadabra” nella speranza di far materializzare qualcosa dal nulla. Ovviamente nessuno ricorda più che questa parola ha radici nell'antico misticismo aramaico Avrah Kadabra che significa: “creerò mentre parlo”.

<sup>14</sup> Infine una curiosità: tutti i Dieci Comandamenti sarebbero da riscrivere, vero?

*“Beato colui che non si aspetta nulla perché non sarà mai deluso”  
(A. Pope)*

### **3.7 - Aspettativa e prezzo**

I consumatori soffrono di una specie di effetto placebo e cioè si aspettano che i prodotti più economici, sebbene identici ai corrispettivi più costosi, siano meno efficaci dei secondi.

Per questo aleggia la convinzione che l'Aspirina funzioni meglio del farmaco generico o che la Coca Cola sia migliore delle cole meno care anche se, nei test, la maggior parte dei consumatori non sa distinguere l'una dalle altre.

È diffusa l'idea che i prodotti meno cari siano di qualità inferiore e ciò si traduce in specifiche aspettative rispetto a determinati prodotti.

La corteccia prefrontale reagisce al prezzo di un prodotto piuttosto che al prodotto stesso.

In un esperimento sui vini, per esempio, si è dimostrato che il Barolo<sup>15</sup>, al costo di 50 Euro a bottiglia, sembrasse migliore di quello da 30 Euro anche se, in realtà, si trattava dello stesso vino.

Le aspettative sono molto potenti e possono modificare ogni aspetto dell'esperienza umana.

Ma se le aspettative si basano su falsi assunti (che il vino più caro è anche il migliore), possono risultare fuorvianti.

Questi esperimenti suggeriscono che, in molte circostanze, si possono prendere decisioni migliori a condizione che si conosca fino in fondo il prodotto che si sta per acquistare.

---

<sup>15</sup> Il Barolo è il pregiato vino rosso prodotto nella zona di Barolo in provincia di Cuneo.

*“Voi dovete essere quel cambiamento che volete vedere nel mondo”  
(Gandhi)*

### **3.8 - Effetto pigmalione: aspettative e risonanza**

“L’effetto Pigmalione” o “effetto Rosenthal” è la “profezia che si autorealizza”.

Filostefano di Cirene<sup>16</sup> racconta che Pigmalione, re di Cipro, si era innamorato della statua di Afrodite (Venere) al punto di crederla vera e immaginare di potersi congiungere ad essa.

Nella mitologia greca Ovidio<sup>17</sup> narra di Pigmalione considerandolo re ma anche artista o scultore che, dopo aver creato e plasmato una statua di avorio, rappresentante il suo ideale di femminilità e bellezza, se ne innamora perdutamente al punto di implorare Afrodite<sup>18</sup> (Venere) affinché la trasformi in un essere animato, per poi poterla sposare.

Afrodite commossa dallo stato di perdizione amorosa di Pigmalione esaudisce il suo desiderio e le sue preghiere, dando vita alla statua e trasformandola in Galatea.

Qual è la morale di questa storia?

Le aspettative faranno vedere solo ciò che si desidera vedere e danno un’inclinazione, un’impronta particolare alla vita.

È quello che capita a una donna che desidera la gravidanza e quando esce di casa vede solo femmine col pancione.

Le cose non accadono mai da sole ma sono le persone a farle accadere.

Se le aspettative esistenziali sono di vivere nelle privazioni e nelle ristrettezze materiali, il cervello si sintonizza solo su alcuni programmi della realtà, quelli che faranno scorrere sullo schermo film con scene di penuria, di rinunce e di sacrifici.

Il destino è quello di attirare ed incontrare sul cammino situazioni e persone al proprio “livello evolutivo”, secondo il principio della risonanza e della sincronicità.

---

<sup>16</sup> Mitografo greco del III a.C.

<sup>17</sup> (Metamorfosi, X, 243).

<sup>18</sup> Afrodite o Venere, la dea della bellezza.

*“Se prendiamo un cane e chiamiamo zampa la coda del cane,  
quante zampe ha ora il cane?”  
Diversi membri del Gabinetto suggerirono la risposta: “Cinque”.  
A questo punto Lincoln ribatté:  
“No, il cane ha sempre e soltanto quattro zampe.  
Definire zampa la coda di un cane non la rende tale.”  
(A. Lincoln)*

### **3.9 - Stereotipi e pregiudizi sul denaro**

La complessità della vita induce l'uomo, per mezzo degli stereotipi, a ricorrere alla rappresentazione semplificata della realtà rubricata in categorie generalizzate di individui, situazioni e concetti.

I fenomeni di rappresentazione stereotipata delle categorie sociali, delle situazioni o dei concetti appaiono variabili nel tempo a seconda dei codici normativo o culturale di riferimento ma anche del gruppo di appartenenza.

Spesso la rappresentazione stereotipata è arricchita di aspetti valutativi affettivi - ad esempio positivo o negativo, bene o male - che segnalano, alla persona che ne fa uso quali siano gli aspetti rilevanti o irrilevanti oppure quelli favorevoli o sfavorevoli delle cose.

Nell'inconscio collettivo della cultura italiana per esempio si associa il denaro a qualcosa di sporco e di non corretto, per cui chi possiede denaro è una persona non perbene.

Questo stereotipo è talmente forte che il guadagnare fa scaturire sensi di colpa. La natura dei criteri di semplificazione della realtà, tipica degli stereotipi, porta spesso, nel senso comune, ad assimilarli - se non addirittura a usarli come loro sinonimo - al pregiudizio.

In realtà stereotipo e pregiudizio, pur non costituendo lo stesso concetto, sono intimamente legati tra loro: si può a buon diritto affermare che il primo costituisca il presupposto cognitivo del secondo.

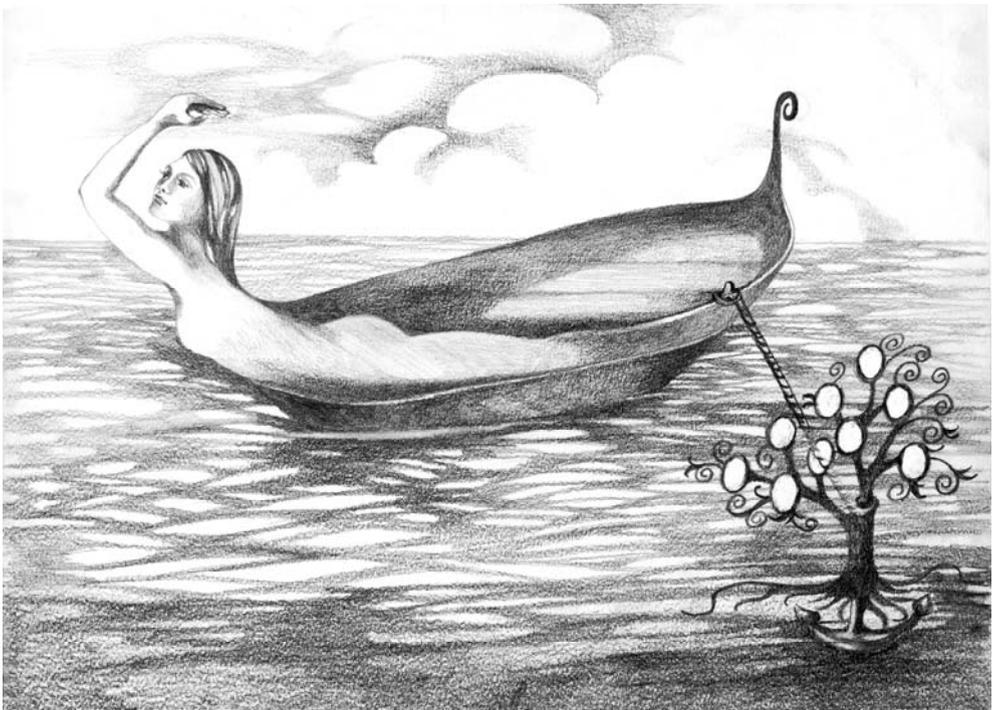
A questo proposito è interessante guardare all'etimologia greca della parola stereotipo che viene da stereo, che significa rigido o permanente, e tupos, che significa impronta, quindi, “impronta rigida”: modello immutabile.

Il pregiudizio è un fenomeno sociologico e psicologico, un'opinione preconstituita affrettata o avventata priva di giustificazione razionale emessa a prescindere da una conoscenza precisa dell'oggetto e tale da impedire valutazioni corrette. Il significato originario della parola stereotipo è quello di stampo grafico: il modello iniziale da cui derivano tutte le copie uguali del giornale. Lo stereotipo sul denaro insito nell'individuo determina, quindi, la coscienza economica, le credenze e l'immutabile realtà finanziaria fino a quando non cambia “stampo”.

*Per scoprire nuovi oceani bisogna avere il coraggio di perdere di vista la spiaggia.  
(A. Gide)*

### 3.10 - Le ancore

Un'ancora è uno stimolo sensorio collegato a uno stato d'animo che dipende dalla fisiologia, dai film che scorrono nella mente (immagini, colori, dimensioni, suoni) e da come si rappresenta internamente la realtà. Che tipo di immagini scorrono dentro lo schermo della vostra mente? Può accadere di ascoltare una vecchia canzone alla radio che ha segnato l'infanzia o l'adolescenza e di riprovare "automaticamente" ed "istantaneamente" le stesse emozioni di gioia o di dolore, camminare distrattamente per strada, riconoscere una persona importante solo dal profumo che indossa, trovare inspiegabilmente antipatica una persona appena conosciuta solo perché quel nome di battesimo ricorda esperienze spiacevoli vissute con un individuo omonimo. Questo fenomeno si chiama "ancoraggio" e spiega perché, ogni volta che ci si trova in un intenso stato emozionale, qualunque cosa avvenga diventerà associata a quella sensazione. Canzoni, profumi, suoni, immagini e parole sono ancore che, come una barca nel porto, tengono legati, fanno regredire nel passato, riportando, biochimicamente e neurologicamente al momento della prima archiviazione (flashback).



Non si vive l'evento per quello che è ora ma per come è stato in precedenza (restimolazione).

L'istruzione, le credenze, le convinzioni, le abitudini attivano la mente reattiva che, pensando solo per identità (se questo, allora quello), mette in moto il meccanismo compulsivo dello stimolo-reazione.

Si ricordi che, se alla parola denaro sono associate emozioni negative, inconsciamente vengono tenute lontane tutte le situazioni che potrebbero, invece, accrescerne la quantità.

*“La realtà è solo un’illusione, anche se molto persistente”  
(A. Einstein)*

### **3.11 - Realtà soggettiva, assonanza cognitiva e dissonanza cognitiva**

La luce è un'onda di energia ma, come ha dimostrato Einstein<sup>19</sup>, essa diventa una particella di materia fisica (fotoni) solo quando è osservata.

La luce fa la sua comparsa come particella o continua la sua esistenza come onda, in relazione alla scelta compiuta della persona.

Questo dualismo “onda-particella”, uno dei pilastri della fisica quantistica, indica una verità stupefacente: il “mondo personale” appare solo quando lo si osserva, perché è in quel momento che le onde di energia si fondono e prendono la forma delle cose che si sono scelte di osservare.

Ciò che ci mostra la fisica quantistica è che ciascuno materializza il proprio mondo osservandolo.

Quindi, dipende dalla persona scegliere dove orientare la sua attenzione, cosa osservare e cosa creare nella propria vita!

Di conseguenza, la persona osserva il mondo attraverso le sue “lenti” e le credenze, creando le circostanze della propria vita, sulla base del livello evolutivo e delle credenze del passato.

I pensieri attraverso il SAR (Sistema Attivante Reticolare) influenzano la percezione e i comportamenti, cioè si trova ciò che si cerca (quadro percezione): c'è chi va nel bosco per funghi, chi va per lepri, chi per studiare le piante e i fiori.

Ciò in cui si crede determina il tipo di traguardi raggiungibili.

La coscienza determina i pensieri, le emozioni e quindi i comportamenti e le creazioni.

---

<sup>19</sup> Vincendo anche un premio Nobel (1921).

La realtà viene filtrata attraverso imbuto mentali che lasciano entrare all'interno del campo energetico della persona solo i pensieri che tornano indietro sotto forma di esperienza (assonanza cognitiva).

Tutte le informazioni che pervengono dall'esterno e che non passano negli imbuto della nostra mente, vengono respinte (dissonanza cognitiva) o filtrate e o deformate, per adeguarle<sup>20</sup> alla personale visione del mondo.

Ogni informazione nuova, non familiare viene respinta dalla mente perché la novità genera stress, obbliga a fare dei cambiamenti ma l'Ego, per il principio del minimo sforzo, non ama cambiare, ama stare nello status quo, nella zona di comfort.

Una delle più grandi intuizioni della fisica moderna è quella dell'unità fra osservatore e osservato: la persona che conduce l'esperimento (la consapevolezza osservante) non può essere separata dai fenomeni osservati e un modo diverso di guardare fa sì che fenomeni osservati si comportino diversamente.

In effetti, diventa reale qualsiasi cosa su cui si porta la propria attenzione.

Ogni persona, in base alla propria vibrazione o frequenza e alle proprie antenne, si sintonizzerà solo su alcune frequenze o canali e programmi della realtà (assonanza cognitiva).

Per esempio un uomo che desidera cambiare automobile, uscendo di casa, noterà solo la marca e il modello oggetto del suo desiderio.

Tale fenomeno è chiamato assonanza cognitiva.

Secondo Jung, l'ambiente si osserva attraverso quattro filtri: intelletto, emozione, sensazione e intuizione.

Mentre l'intelletto, l'emozione e la sensazione sono filtri legati alla personalità, l'intuizione è il filtro dell'anima.

L'intuizione sfida la logica: è un flash che permette di fare un balzo quantico e creare nuovi collegamenti, generando nuovi pensieri e facendo vedere le cose in modo differente.

---

<sup>20</sup> I segni zodiacali sono 12 e 12 sono i filtri (i differenti modi di ricevere, percepire elaborare ed esprimere le informazioni). Sebbene le caratteristiche dei 12 segni siano molto diverse è possibile suddividerle in quattro gruppi sulla base di alcuni aspetti comuni: Terra, Fuoco, Aria e Acqua. Ognuno degli elementi simboleggia un temperamento generale.

Per esempio i segni di terra amano il denaro-materia e sono concreti, pratici, materiali e inclini alla fisicità. I segni d'Acqua amano il denaro-emozione e sono emotivi, intuitivi, sensibili e creativi. I segni d'Aria amano il denaro-idea e sono intellettuali comunicativi ed estroversi.

I segni Fuoco amano il denaro-potere e sono inclini all'azione, volitivi, ispiratori e spontanei. La totalità dei quattro gruppi costituisce la personalità umana.

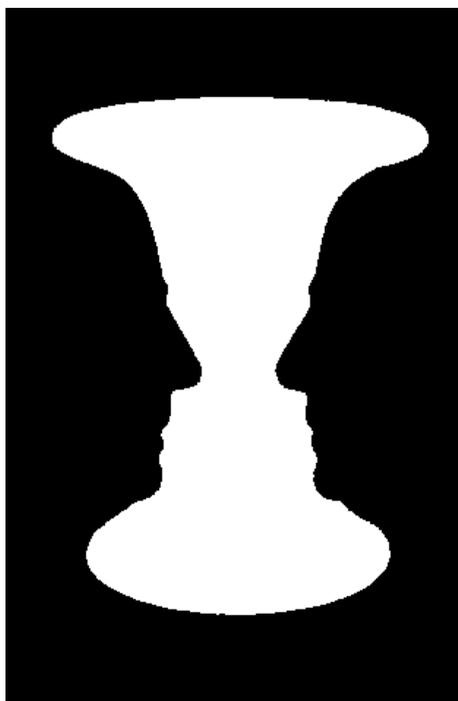
La costellazione del Toro, della Vergine e del Capricorno vibrano sul registro della Terra. L'Acqua, le emozioni sono prerogativa del segno del Granchio, dello Scorpione e dei Pesci. L'Aria è rispecchiata dai Gemelli, dalla Bilancia e dall'Acquario mentre il Fuoco riflette l'Ariete, il Leone e il Sagittario.

Ogni individuo, in base al proprio stadio evolutivo, alla propria dotazione personale o genitoriale, alle proprie convinzioni e ai propri programmi, ha una percezione della realtà, un quadro di percezione, una cornice della realtà, che guida e determina il comportamento.

Tuttavia, la percezione della realtà non è la realtà oggettiva!

La realtà viene percepita e immagazzinata attraverso i cinque sensi di cui quattro sulla testa (vista, udito, odorato, olfatto) mentre il tatto si estende per circa due metri quadrati su tutto il corpo<sup>21</sup>.

Ogni persona ha un senso, un canale di percezione della realtà che preferisce e che è più sviluppato (c'è chi ha una memoria più visiva, chi più auditiva).



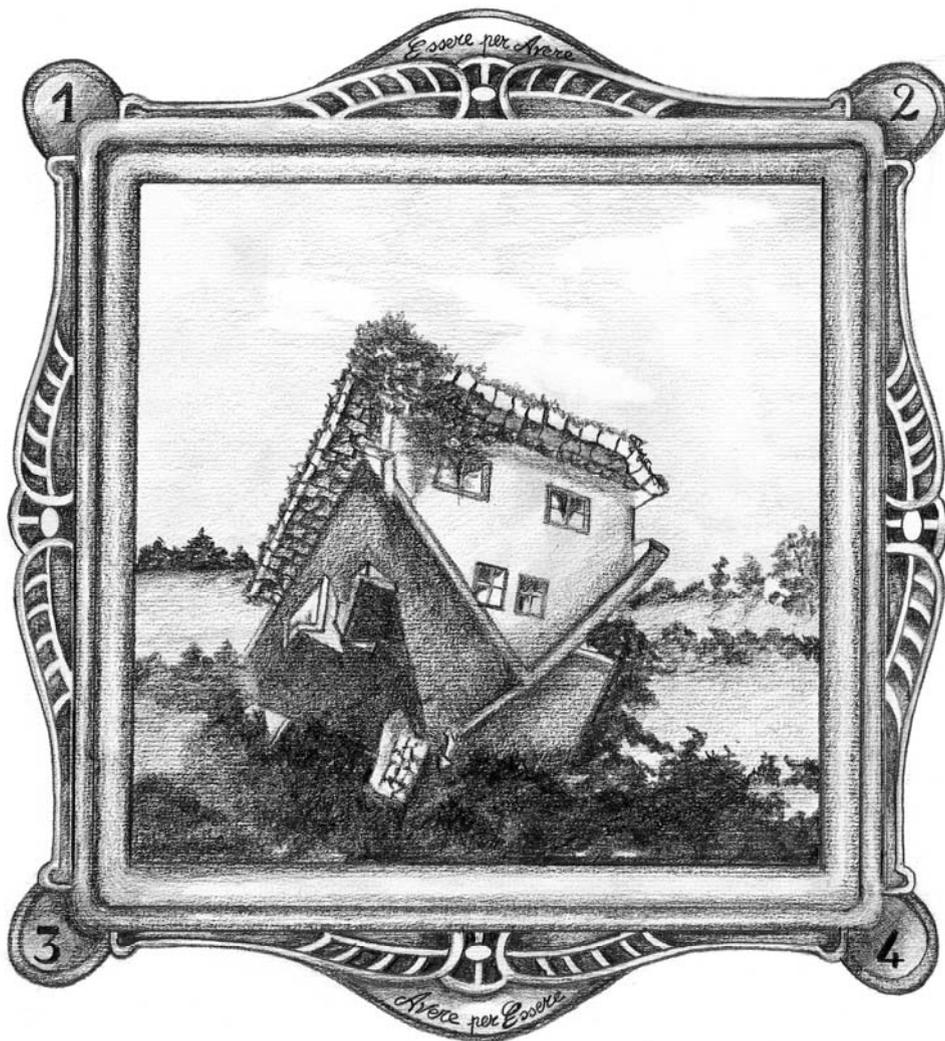
(E. Rubin)  
Che cosa vedete?

---

<sup>21</sup> La pelle è l'organo più grande del corpo ed è il mezzo più antico di conversazione; si può vivere senza udire o vedere, ma non senza essere toccati. Alcuni bambini in orfanatrofio, pur essendo nutriti, perdono peso fino a morire (sindrome da deprivazione materna o marasma).

# Avere per essere o essere per avere?

*“Chi compra spesso il superfluo si prepara a vendere il necessario”*  
(S. Contegiacomo)





*“L’atteggiamento implicito nel consumismo è quello dell’inghiottimento del mondo intero”*  
(E. Fromm)

#### **4.1 - La genesi dell’equazione “avere per essere” e della credenza consumistica “di più = meglio”**

Walter Lippmann<sup>1</sup> ed Edward Louis Bernays<sup>2</sup>, due intellettuali americani progressisti le cui idee hanno contagiato l’amministrazione Kennedy, negli anni compresi fra il 1920 ed il 1945, sono stati considerati i padri delle moderne pubbliche relazioni.

Un concetto fondamentale che Bernays riprese da Freud fu che *“c’è molto di più, dietro la scelta di prendere le decisioni non solo a livello individuale, ma anche, in modo più importante, a livello di gruppi”*, con l’idea che fosse necessario toccare le corde emotive ed irrazionali della gente, per guidarne il comportamento. Bernays, rifacendosi al libro “Psicologia delle folle” di Gustave Le Bon, è stato un pioniere nella vendita di metodi di promozione efficaci per manipolare la massa, facendo leva sulla psicologia del subcosciente.

È a lui che risalgono le locuzioni “mente collettiva” e “fabbrica del consenso”, concetti molto importanti nella propaganda bellica di cui fu protagonista.

Il giorno 6 aprile del 1917 l’America, con l’opinione pubblica ostile, entrava in guerra contro la Germania e l’Austria.

Il governo americano, con a capo il presidente Woodrow Wilson, istituiva, il 13 aprile del corrente anno, un comitato per guadagnare il consenso dell’opinione pubblica: il “Committee on Public Information”.

Esso era formato dal presidente, dai ministri degli Esteri, della Marina, della Guerra, nonché da Lippmann e Bernays nella veste di consulenti esterni. Bernays e Lippmann, in sei mesi, tramite comunicati stampa, poster, manifesti, immagini, film<sup>3</sup>, dal chiaro messaggio anti-tedesco, sono riusciti a far nascere decine e decine di organizzazioni patriottiche antitedesche, al punto da impressionare fortemente il mondo degli affari statunitense e persino Adolf Hitler, per la capacità di governare e indirizzare l’opinione pubblica su larga scala.

---

<sup>1</sup> New York 23/9/1889 - 14/12/1974.

<sup>2</sup> Bernays (Vienna, 22 novembre 1891 - Cambridge, 9 marzo 1995) pubblicitista e pubblicitario statunitense, famoso per essere stato “l’uomo che capiva la psiche della folla”, nacque a Vienna da genitori di religione ebraica ed è considerato una fra le cento figure più influenti del XX secolo. Nipote di Sigmund Freud, di cui lesse il famoso libro “Introduzione alla psicanalisi”, Bernays rimase affascinato dalle forze irrazionali nascoste all’interno della mente umana.

<sup>3</sup> Gli artigli dell’unno, Il delinquente prussiano, Il Kaiser e la belva di Berlino, All’inferno con il Kaiser.

Il Presidente Wilson aveva annunciato che l'America non entrava in guerra "per ristabilire i vecchi imperi ma per portare la democrazia in tutta l'Europa". Bernays, a 26 anni, accompagnava il Presidente alla conferenza di pace a Parigi e contribuiva a promuovere questa idea con lo slogan: "fare del mondo una democrazia più sicura".

Al ritorno dalla Francia, Bernays intuì che se era possibile usare la propaganda a fini di guerra, era certamente possibile utilizzarla anche in tempo di pace.

Si era stabilito a Broadway e aveva aperto un ufficio di "direzione pubblicitaria", deciso a trovare nuovi modi per controllare e alterare il modo in cui la società di massa di milioni di abitanti raggruppati nelle città pensava e sentiva. L'iniziativa di Bernays entusiasmava le grandi "corporation" americane che, alla fine della guerra, si erano trovate ricche e potenti ma allarmate da un sistema di produzione di massa che avrebbe potuto dar luogo a una sovrapproduzione di beni, fino a quel momento acquistati solo per necessità. Questo perché, prodotti come scarpe, calze, automobili erano ancora venduti sulla base della loro funzionalità e durabilità e la pubblicità mostrava alla gente solo le virtù pratiche del prodotto.

Le "corporation" capirono che avrebbero dovuto trasformare il modo in cui la maggior parte degli americani pensava ai prodotti.

Uno dei banchieri più in vista di Wall Street, Paul Maser della Lehman Brothers, aveva le idee chiare su cosa fosse necessario: *"Dobbiamo cambiare l'America da essere una cultura dei bisogni a una cultura dei desideri. Bisogna insegnare alla gente a volere cose nuove, anche prima che le cose vecchie siano state consumate del tutto. Dobbiamo formare una nuova mentalità in America.*

*I desideri dell'uomo devono mettere in ombra le sue necessità".*

Nel 1920, Bernays sostituì il nome del suo ufficio da "direzione pubblicitaria" a "ufficio di relazioni pubbliche" definendosi consulente in relazioni pubbliche.

Era la prima volta che veniva usato quel termine.

In tutta l'America, dall'inizio degli anni '20 del Novecento, le banche di New York finanziavano la costruzione di supermercati e negozi che avrebbero venduto al nuovo tipo di consumatore i beni prodotti a livello industriale.

Quest'ultimo finiva con l'essere vittima inconsapevole delle tecniche di persuasione di massa create da Bernays che, nel 1932, pubblicava il suo libro "Crystallizing public opinion" ispiratore del Ministro della Propaganda nazista Joseph Goebbels.

Bernays si vantava di essere stato la prima persona a dire ai produttori di automobili che potevano vendere le macchine come simboli della sessualità maschile, a inserire pubblicità occulte nei film e a vestire le stelle del cinema, alle "prime", con vestiti e gioielli prodotti da altre ditte che lui rappresentava.

Pagava alcuni psicologi per dire che un certo prodotto era una cosa buona per i clienti e, poi, fingeva che tali informazioni provenissero da ricerche indipendenti.

Il nuovo mantra era che non si compravano più le cose solo per soddisfare i bisogni “ma per esprimere il proprio senso di identità”.

È la nascita del consumismo e del cittadino consumatore.

L'ondata di consumismo creava un boom in borsa e anche in questo caso Bernays era coinvolto per promuovere una nuova idea: la gente comune avrebbe dovuto comprare azioni prendendo in prestito denaro da banche che erano anch'esse rappresentate da lui.

E ancora una volta milioni di persone seguirono il suo consiglio.

Bernays aveva organizzato, per la prima volta, la pubblicazione in America delle opere di Freud, sfruttando il suo legame di parentela per incrementare la propria credibilità.

Freud cominciava a scrivere a proposito del comportamento di gruppo e della facilità con cui le forze inconscie aggressive degli esseri umani potessero essere scatenate quando si trovavano insieme, arrivando anche a distruggere i governi.

Negli Anni '20 del Novecento la pubblicazione delle opere di Freud in America ebbe un effetto dirompente su giornalisti e intellettuali.

Lo scrittore politico di riferimento Lippmann sosteneva che se davvero gli esseri umani erano guidati da forze irrazionali inconscie era necessario ripensare la democrazia servendo una nuova élite che potesse governare il “branco selvaggio” usando tecniche psicologiche che avrebbero tenuto sotto controllo i sentimenti inconsci delle masse.

Lippmann era probabilmente il più influente commentatore politico degli Stati Uniti ed essenzialmente affermava che il meccanismo di base della mente della massa è l'irrazionalità, l'assenza della ragione, l'animalità.

Secondo la sua visione, la gente è guidata non dalla mente bensì dalla spina dorsale. Bernays, affascinato dalle idee di Lippmann, cercò di usarle per promuovere sé stesso, sostenendo di esser stato il primo ad aver sviluppato le tecniche che Lippmann proponeva di applicare.

Stimolando i desideri interiori della gente, soddisfacendoli poi con prodotti di consumo, stava creando un nuovo modo di governare la forza irrazionale delle masse che lui chiamava “ingegneria del consenso”, facendo appello anche alle paure più profonde allo scopo di usarle per i propri fini.

Nel 1929 Bernays, ingaggiato dall'associazione dei produttori di tabacco americani, realizzò una delle sue iniziative più eclatanti: convincere le donne a fumare trasgressivamente e in pubblico durante la tradizionale parata di Pasqua a Broadway, nota come “Le fiaccole della libertà”. A quel tempo, il fumo stava diventando un vizio crescente ma per le donne era un tabù.

Bernays riesce nell'obiettivo, vendendo alle donne l'idea della sfida col potere maschile rappresentato simbolicamente dal fallo-sigaretta e, contestualmente, convince l'opinione pubblica sostenendo che si trattasse di torce della libertà, con un chiaro riferimento alla statua-simbolo dell'unità e dell'uguaglianza.

Da quel giorno in poi, le vendite delle sigarette aumentarono, con le donne convinte a fumare per essere più potenti e più indipendenti.

Idea che sopravvive ancora oggi.

Da questo gesto Bernays arrivò a capire che era possibile spingere la gente a comportarsi in modo irrazionale, a patto di collegare simbolicamente i prodotti ai suoi desideri emotivi e ai suoi sentimenti.

Non si trattava di aver bisogno di quel vestito ma di sentirsi meglio con quel vestito, una connessione emozionale con il prodotto o con il servizio.

L'idea di Bernays e Lippmann era quella di mantenere i rapporti di potere, stimolando continuamente il "Sé irrazionale" attraverso il palliativo della pillola della felicità del consumismo.

Nel 1929, giunse al potere un presidente che era d'accordo con Bernays: Herbert Hoover. Questi, infatti, era convinto che il consumismo dovesse diventare il motore della vita americana.

Il 29 ottobre 1929 fu il giorno del crollo di Wall Street, il "Big Crash", e così milioni di americani smisero di comprare beni di cui non avevano bisogno attaccando le grandi corporations, viste come l'unica vera causa del disastro.

Nel 1932 venne eletto un nuovo presidente, Franklin Delano Roosevelt, che promise di usare il potere dello stato per controllare il libero mercato, rendendo più forte la democrazia.

In questa cornice di crisi economico-politica, nel marzo del 1933 i nazionalsocialisti vennero eletti al potere in Germania e presero il controllo degli affari, con il ministro della Propaganda Joseph Goebbels, assai ispirato dagli scritti di Bernays.

Roosevelt stava cercando di riorganizzare diversamente la società ma, a differenza dei nazisti, credeva nella razionalità degli esseri umani, pensando che ci si potesse fidare della loro partecipazione attiva nel governo.

Nel 1936 Roosevelt promise ulteriori regolamentazione: sul mondo della finanza e il mondo delle "corporation" poiché sospettava l'inizio di una dittatura.

Così l'Associazione Nazionale dei produttori lanciò una campagna, con l'obiettivo specifico di creare un legame emotivo tra il pubblico e le aziende industriali, scolpendo nella mente collettiva l'equazione:

democrazia = capitalismo + consumismo.

Negli Anni '50 del Novecento, Bernays collaborò con il presidente Eisenhower favorendo e strumentalizzando la paura del comunismo, per far accettare la Guerra Fredda.

L'esistenza commerciale e la cultura della visibilità massmediatica sono state le due ammiraglie dell'industria della fabbricazione del consenso, per cui Lippmann e Bernays sono diventati due personaggi di spicco nella storia.

La massa inerte agisce roboticamente. La sua unica aspirazione è acquistare, con soldi che non ha, oggetti che non servono, per impressionare persone che non ama e adorare i ricchi e i famosi, anche quando le condizioni di vita sono ormai aberranti.

L'esistenza commerciale porta gli individui a impiegare una fetta sempre crescente del proprio tempo, per acquisire mezzi al fine di acquistare beni che nutrano l'autostima.

Il motivo, per cui vi è questo bisogno opprimente di confermare l'autostima sta nella cultura della visibilità che, fin dalla più tenera età, insegna ai cittadini che per essere, si deve avere sempre di più.

I visibili possono, ottengono, sono amati e rispettati da molti e hanno personalità riconosciute.

I non visibili non sono, non esistono, non contano, non hanno potere, di amore ne vedono pochissimo, sono indistinguibili, sono la ripugnante massa, pagano sempre tutto, non sono concesse loro scappatoie.

Questo distrugge l'autostima e, senza autostima, un essere umano non respira, soffoca e farà di tutto per ottenerla per non sentirsi una nullità.

Ed ecco che di nuovo torna in gioco l'esistenza commerciale, la quale sussurra all'orecchio degli invisibili che, se si vestono in un certo modo, hanno quell'auto, frequentano quel locale ma, ancor di più, se riescono a far parlare di sé a qualsiasi costo, essi si avvicinano ai vip e la loro autostima è risollezata dalla polvere della massa.

In questo processo, le persone smarriscono ogni indipendenza di pensiero e comportamento, terrorizzate di perdere il fittizio treno dell'autostima.

La loro energia mentale e di vita è quasi - o spesso interamente - assorbita, cioè annullata, da quello sforzo.

Il sistema consumistico si è retto da sempre sull'equazione "di più = meglio".

Il "di più" è infinito ma l'uomo ha un inizio (la nascita) e una fine (la disincarnazione).

Ogni individuo ha bisogno di un perimetro, di una cornice in cui progettare la propria esistenza: la missione, l'anima umana, la visione.

Avere per essere è come costruire una casa mettendo il tetto al posto delle fondamenta, prima o poi crollerà.

*“La ricchezza è meglio della povertà se non altro per ragioni finanziarie”  
(W.Allen)*

## 4.2 - Paradigma sul denaro: cultura e religione

Il paradigma è una credenza collettiva, ciò che pensa la maggior parte delle persone, ossia un modello di riferimento universalmente riconosciuto cui l'uomo aderisce inconsciamente sia per l'istinto di appartenenza al gregge (istinto pecorile), sia per il desiderio di approvazione.

La cornice culturale e religiosa nella quale si è vissuti determina il tipo di paradigma della famiglia e, a cascata, il paradigma e le credenze sul denaro.

Per esempio nella cultura cattolica cristiana si ha pudore, ci si vergogna e

spesso si prova colpa nell'aver tanti soldi; allora ci si nasconde, ci si rende invisibili per paura di essere scoperti.

Nel mondo anglosassone, invece, dove si è orgogliosi di ciò che si ha, di contro si fa a gara per mostrare le proprie ricchezze.

Il paradigma religioso culturale, per i cristiani, recita e suona così:

- È meglio avere pochi soldi onesti piuttosto che tanti disonesti.
- Il denaro è lo sterco del demonio.
- I ricchi sono evasori.
- I soldi non fanno la Felicità.
- I soldi sono la rovina delle persone.



## **Riflessioni**

Scrivete qui di seguito il paradigma sul denaro del vostro albero genealogico (nonni, genitori...)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Scrivete qui di seguito il vostro paradigma sul denaro:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Chi vuole cambiare la realtà economica deve prima cambiare il proprio attuale paradigma cui seguirà un cambio di marcia nei pensieri.

Chi desidera attirare il denaro verso sé, deve anzitutto creare lo spazio mentale per accoglierlo quale amico, alleato e ospite benvenuto.

*“Chiunque dice che con i soldi non si compra la felicità impari a spenderli meglio”  
“W. Allen”*

### **4.3 - Etica, morale e denaro**

L'etica e la morale stabiliscono se il denaro sia un bene o un male e se sia giusto o sbagliato averne.

#### **Riflessioni**

Per voi è un bene o un male avere soldi? Scrivete sinceramente e di getto ciò che sentite

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Per voi è giusto o sbagliato avere soldi? Scrivete sinceramente e di getto ciò che sentite

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Chi pensa che sia sbagliato e male avere tanti soldi, vive questo problema soltanto nella sua testa e nei suoi pensieri.

*“Il denaro non da la felicità, figuriamoci la miseria”  
(W. Allen)*

#### **4.4 - La vostra equazione sul denaro** **Denaro = ?**

Il denaro è solo un'idea, un'etichetta appiccicata alle esperienze personali e, per tale motivo, al denaro si attribuisce un significato soggettivo e personale. Scrivete di seguito i significati che attribuite al denaro:

- Denaro =.....

Se alla parola denaro si associano una o più emozioni negative, il sistema nervoso, che è edonistico, evita o non vede tutte le situazioni che potrebbero portare dei soldi.

Il problema, quindi, non sono i soldi ma i programmi che scorrono nella mente.

La parola denaro è un'etichetta mentre il valore è attribuito dall'individuo.

*“Siamo quello che pensiamo. Tutto ciò che siamo nasce con i nostri pensieri.  
Noi creiamo il nostro mondo”  
(Buddha)*

#### **4.5 - All'inizio era il pensiero, non il verbo!**

Ogni individuo si muove in una specie di gabbia costituita dalle forme-pensiero, frutto delle sue abituali attività mentali. Questa gabbia formata da credenze, stereotipi, pregiudizi gli impedisce di vedere le cose nella loro giusta luce e lo porta a interpretare ciò che vede e sente, in modo del tutto personale.

Pertanto, un individuo non vedrà mai nulla, con precisione, finché non avrà raggiunto il completo dominio dei propri sentimenti e dei propri pensieri.

È il personale modo di pensare che determina il modo in cui vediamo il mondo.

Le forme-pensiero sono come degli stampini che riproducono, nella realtà, sempre e solo sé stessi.

I pensieri costituiscono il sistema di convinzioni che, come un magnete, attira solo determinate esperienze, rispecchiando ciò in cui la persona crede confermando, in quel modo, le sue convinzioni.

#### **Riflessioni**

Quali sono le tue convinzioni circa le difficoltà finanziarie?

Quando scopri le convinzioni retrostanti, domandati: perché credo a questo?

C'è un altro punto di vista che ti darebbe un'esperienza diversa? Qual è?

*“Semina un pensiero e raccogli un'azione.  
Semina un'azione e raccogli un'abitudine.  
Semina un'abitudine e raccogli un carattere.  
Semina un carattere e raccogli un destino”  
(Sivananda<sup>4</sup>)*

---

<sup>4</sup> Maestro indiano di yoga della prima metà del '900

*“Pensa, credi, sogna e osa”  
(W. Disney)*

## 4.6 - Opinioni, convinzioni, credenze sul denaro

Un’opinione è un’idea temporanea, con pochi riferimenti: è la figlia del “sentito dire”.

Scrivete di seguito le vostre opinioni sul denaro per sentito dire:

- .....
- .....
- .....
- .....

Una convinzione è un’esperienza personale emotiva e profonda che ha un impatto sulla percezione del reale. È una sensazione di certezza.

Una convinzione implica significativi avvenimenti e coinvolgimenti emozionali e sentimentali. Le convinzioni, come le abitudini, sono essenziali per la sopravvivenza umana. Le convinzioni agiscono sul sistema immunitario e sono cruciali per la sopravvivenza. Non esistono convinzioni giuste o sbagliate. Esistono, però, convinzioni funzionali o non funzionali.

Una persona con una convinzione tende a rinforzarla concentrandosi su eventi, informazioni, input che confermano tale convinzione (assonanza cognitiva), non prestando attenzione a segnali opposti (dissonanza cognitiva) e perpetuando lo stesso tipo di realtà esistenziale (coazione a ripetere).

Scrivete di seguito le vostre convinzioni sul denaro:

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Una credenza è come viene pensato il mondo. Le credenze determinano le esperienze percepite come realtà: filtrano e colorano il modello del mondo ma la “mappa” non è il “territorio”. Molte di esse si trasmettono, di generazione in generazione, e costituiscono il corredo subconscio dell’individuo, fin dalla nascita; altre vengono elaborate nell’infanzia. Non esistono credenze vere e credenze false sul denaro ma, semplicemente, esistono credenze “potenzianti” e credenze “limitanti”. Le prime spingono ad agire, le seconde a non far nulla. Ad esempio, colui che accetta la credenza “ci vogliono soldi per far soldi” e non ne ha, non farà nulla per uscire da quella condizione<sup>5</sup>. Una credenza è una sensazione di sicurezza circa il significato di qualche cosa. Per cambiare il mondo in cui si vive, bisogna modificare le proprie credenze cercando o creando eventi che dimostrino il contrario e impiantando nuove convinzioni potenzianti. La credenza più importante e pervasiva è l’immagine di sé stessi. Il valore che si pensa di avere è figlio dei rinforzi positivi (complimenti, lodi, approvazioni, parole di fiducia) ricevuti dai genitori e dalle figure di riferimento, sino ai 21 anni di età. Colui che pensa di avere un valore può chiedere anche un prezzo (stipendio, parcella, compenso professionale). Qui di seguito alcune credenze limitanti sul denaro, molto diffuse, che devalorizzano l’abbondanza:

- Il denaro è la radice di tutti i mali.
- I ricchi sono disonesti.
- Soldi e spiritualità non vanno d’accordo.
- Per diventare ricchi bisogna lavorare tanto, faticare molto e sforzarsi tanto.
- Non merito di essere ricco e di guadagnare più dei miei genitori.
- Essere ricchi è questione di fortuna o destino.
- Per essere ricchi bisogna sfruttare gli altri.
- Essere ricchi vuol dire essere avidi.
- I soldi non fanno la felicità.
- Il denaro è la fonte di molti problemi.
- Non puoi diventare ricco facendo ciò che ami fare.
- I soldi fanno soldi e i pidocchi fanno pidocchi.
- Il successo porta soldi ma anche stress e problemi di salute.
- Oggi è difficile fare soldi.
- Non sono abbastanza istruito per diventare ricco.
- Sono troppo giovane per diventare ricco.
- Sono troppo vecchio per diventare ricco.

---

<sup>5</sup> In realtà l’80 per cento dei milionari è di prima generazione: tutta gente che evidentemente non ha creduto al fatto che ci vogliono soldi per fare soldi.

- Come donna è più difficile diventare ricca.
- La sicurezza finanziaria deriva dallo stipendio e dal posto fisso.
- I ricchi sono infelici, egoisti, arroganti e poco evoluti spiritualmente.
- Se non sei nato ricco non lo diventerai mai.
- I ricchi sono antipatici.
- L'importante nella vita è la salute e l'amore.
- L'unica ragione per lavorare è fare soldi.
- Guadagnare di più vuol dire pagare più tasse.
- Quando avrò tanti soldi mi sentirò sicuro e affermato.
- I soldi sono lo sterco del demonio.
- I soldi sono all'origine di molti conflitti tra le persone.
- Per avere tanti soldi devi fare tante rinunce.
- Tanti soldi creano solo problemi.

### **Riflessioni**

Scrivete qui di seguito le vostre attuali credenze sul denaro:

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....



*“È povero non chi possiede poco ma chi brama avere di più”  
(Seneca)*

#### **4.6.1 - La cuneemia e la credenza della scarsità**

In provincia di Cuneo, negli alberi genealogici albergano la paura della povertà, la peniafobia, il paradigma della scarsità o “cuneemia”, la credenza della mancanza e del non c’è mai abbastanza. Eppure i soldi ci sono.

La povertà è uno stato mentale, non reale!

Ciò che conta, però, non è essere poveri, ma sentirsi poveri.

L’attenzione va sempre a ciò che manca e non a ciò che si ha.

Nella lingua parlata, questa programmazione si evince quando muore qualcuno: “È mancato il tal dei tali”.

Negli alberi genealogici e nella memoria emozionale si trova la ferita della miseria, della vergogna ben descritta da Beppe Fenoglio nel libro “La malora”<sup>6</sup> e da Nuto Revelli ne “Il mondo dei vinti”<sup>7</sup>.

Dietro le manifestazioni di scarsità, scavando, ci sono sempre delle convinzioni depotenzianti, come per esempio: “non sono bello, bravo, buono, intelligente, capace, degno, meritevole, adeguato” oppure “sono colpevole, il mondo è un luogo ostile” che si sono impresse nell’inconscio durante l’infanzia, quando il senso critico non era sviluppato.

---

<sup>6</sup> Fenoglio nel 1954 pubblica *La malora* e racconta il mondo contadino delle langhe, un mondo di miseria e di povertà ai limiti della sopravvivenza. Il protagonista è io-narrante del racconto è Agostino, un bambino che termina presto l’infanzia e conosce, altrettanto presto, l’allontanamento dalla madre e dal padre che lo inviano a servizio nella cascina Tobia, perché la famiglia ha bisogno di soldi e di sollevarsi del peso di una bocca da sfamare. Un destino che è comune a tanti, in quei tempi di magra. D’altra parte non è l’unico figlio ad essere allontanato: anche il fratello Emilio deve andarsene e prendere la via del seminario, nella speranza che alla fine possa vere una canonica dove tenere la madre vedova come perpetua e assicurarle una sistemazione. Nella nuova famiglia, quella di Tobia, Agostino è costretto a un duro lavoro nei campi a cui si contrappone una tavola sempre molto parca nel cibo, quasi sempre una polenta che va strofinata con un’aringa, che deve servire tutti.

<sup>7</sup> Benvenuto “Nuto” Revelli (Cuneo, 21 luglio 1919 - Cuneo 5 febbraio 2004) è stato uno scrittore e partigiano italiano. Ufficiale effettivo degli Alpini durante la seconda guerra mondiale, partecipò alla seconda battaglia difensiva del Don. A partire dal febbraio 1944, prese parte alla Resistenza italiana, guidando le formazioni Giustizia e Libertà nel cuneese. Nel libro, Nuto Revelli parla della fame, del lavoro infantile, dell’emigrazione, delle guerre insensate, della convivenza tra partigiani e nazifascisti. E poi dell’abbandono delle montagne, l’avvento di un nuovo mondo: l’industria, i grandi allevamenti, il turismo che sfigura il paesaggio.

#### 4.6.2 - Da “ Il Principio del vuoto” di Joseph Newton

*“Hai l’abitudine di accumulare oggetti inutili credendo che un giorno, chi sa quando, ne avrai bisogno?”*

*Hai l’abitudine di accumulare denaro solo per non spenderlo perché pensi che nel futuro potrà mancarti?*

*Hai l’abitudine di conservare vestiti, scarpe, mobili, utensili domestici ed altre cose della casa che già non usi da molto tempo?*

*E dentro di te?*

*Hai l’abitudine di conservare rimproveri, risentimenti, tristezze, paure ed altro?*

*Non fare questo! Vai contro la tua prosperità!*

*È necessario che lasci uno spazio, un vuoto affinché cose nuove arrivino alla tua vita.*

*È necessario che ti disfi di tutte le cose inutili che sono in te e nella tua vita affinché la prosperità arrivi.*

*La forza di questo vuoto è quella che assorbirà ed attrarrà tutto quello che desideri. Finché stai, materialmente o emozionalmente, caricando sentimenti vecchi ed inutili, non avrai spazio per nuove opportunità.*

*I beni devono circolare.*

*Pulisci i cassetti, gli armadi, la stanza degli arnesi, il garage.*

*Dà quello che non usi più.*

*L’atteggiamento di conservare un mucchio di cose inutili incatena la tua vita.*

*Non sono gli oggetti conservati quelli che stagnano al tua vita, bensì il significato dell’atteggiamento di conservare.*

*Quando si conserva, si considera la possibilità di mancanza, di carenza, si crede che domani potrà mancare e che non avrai maniera di coprire quella necessità.*

*Con quell’idea stai inviando due messaggi al tuo cervello e alla tua vita: che non ti fidi del domani e pensi che il nuovo e il migliore non siano per te, per questo motivo ti rallegri conservando cose vecchie e inutili.*

*Disfatti di quello che perse già il colore e la lucentezza. Lascia entrare il nuovo in casa tua e dentro te stesso.*

*Per questo motivo, dopo aver letto questo messaggio non lo conservare. Fallo circolare. Che la prosperità e la pace ti raggiungano presto.”*

*“Ciò che è importante non è tanto quello che ci è stato fatto  
ma ciò che facciamo di quello che ci è stato fatto”  
(J. P. Sartre<sup>8</sup>)*

## 4.7 - Reazione, risposta, creazione

Il cervello è cablato per asservire le esperienze del presente a quelle del passato, cosicché ci perdiamo la freschezza di ciò che sta accadendo nel qui e ora. Quando un bambino vede un uccello per la prima volta e il genitore gli dice come si chiama, il bambino smetterà di guardare quell'uccello.

Ogni volta che il cervello si serve di giudizi, ricordi ed esperienze precedenti per osservare, è in azione il processo all'origine di tutti le nostre reazioni istintive: “top-down” (dall'alto verso il basso).

Quando il cervello lo percepisce, come se fosse la prima volta, libero da preconcetti, si avvia il processo “bottom-up” (dal basso verso l'alto).

Non sono gli eventi a determinare gli stati d'animo, bensì il significato che si attribuisce adesso: iniziamo a focalizzarci su di essi, creando una particolare rappresentazione interna<sup>9</sup> fatta di immagini mentali e un dialogo interno, costituito da quello che diciamo a noi stessi, riguardo a quanto sta accadendo.

Non essendo in grado di prevedere tutte le situazioni che capitano nel corso della vita e non potendo cambiare le altre persone, si può solo essere responsabili e padroni del personale comportamento, scegliendo se reagire, rispondere o creare.

Reazione: l'anima, d'istinto animale, ha una re-azione mettendo in moto la mente reattiva emotiva, primitiva o rettiliana<sup>10</sup>. Dentro l'individuo ci sono due interruttori: quello del piacere e quello del dolore. Alcune situazioni di oggi scatenano una reazione fulminea tale da mettere in moto gli stessi stati d'animo, le stesse energie, gli stessi atti e gesti riconducibili a esperienze primitive analoghe. Per esempio, se un automobilista è causa di un incidente e provoca danni materiali all'auto di un'altra persona, la reazione rettiliana di quest'ultima è quella di insultare, di scendere dall'auto e magari anche di alzare le mani.

---

<sup>8</sup> Nobel per la letteratura 1964 (rifiutato).

<sup>9</sup>Le cose sono rappresentate anche quando esse non sono direttamente percepite dagli organi di senso. Esistono immagini mentali relative a tutti i cinque sensi ma la ricerca, fino ad ora svolta in ambito psicologico, riguarda principalmente le immagini visive. L'immagine mentale è una rappresentazione realizzata dal cervello umano il quale funziona in maniera iconica ossia tende a raffigurare, sia pure con non piena identità, elementi della realtà esterna.

<sup>10</sup> Il nucleo più antico del nostro cervello viene chiamato dagli studiosi “cervello rettiliano” perché ha le stesse caratteristiche che ritroviamo nel cervello della specie dei rettili, molto precedente alla nostra nel cammino evolutivo.

In realtà ciò che provoca fastidio non è il danno materiale patito dall'automobile, poiché è indennizzato dall'assicurazione, ma la situazione che ricorda un'esperienza passata in cui si è stati bloccati, impediti nell'andare per la propria strada, provocando rabbia, molta rabbia.

Un altro esempio: il rifiuto di un aumento salariale, da parte del proprio caporeparto, provoca una brusca reazione non per il mancato aumento ma per quello che simbolicamente rappresenta la situazione, ossia un negato riconoscimento del proprio valore che ricorda un brutto voto preso a scuola o un rifiuto amoroso.

Risposta: all'anima umana viene attribuita la personalità che identifica l'individuo nel suo carattere e nella sua tipologia.

La personalità è l'insieme delle caratteristiche psichiche e comportamentali dell'individuo (coscienza, volontà e faccia) ed è un'esclusività dell'essere umano.

Il carattere, invece, è presente anche nel regno animale.

L'anima umana, con la ragione, può fornire oggi una risposta nuova, accettando la tesi che si è totalmente responsabili dei propri pensieri, della coscienza e delle azioni.

Per avere comportamenti diversi, la prima cosa da fare è essere presenti nel qui e, accorgersi ora che oggi non è ieri, inserire il cervello pensante o razionale, cercando di diventare consapevoli dell'accaduto e del suo significato nascosto.

Con la ragione si diventa consapevoli delle proprie emozioni, si acquista il controllo e, attraverso la proattività, si accendono discrezionalmente gli interruttori interni del piacere.

Per dare risposte nuove bisogna, però, lavorare sulla propria consapevolezza e sulla propria responsabilità.

La consapevolezza passa attraverso la conoscenza (azione/esperienza, saper fare, coinvolgimento, feedback dell'ambiente) e il sapere.

Essa rende più potenti e genera abilità.

La responsabilità (abilità a dare un responso) viene a significare la capacità di dare una risposta creativa alla situazione, così come si presenta al momento.

Oggi molti si lamentano perché i soldi non bastano e, anziché agire e domandarsi cosa fare, si piangono addosso.

Il motivo di questa dinamica sta nella rievocazione delle stesse emozioni negative vissute dalla propria famiglia, per esempio nel dopoguerra, quando non ce n'era mai abbastanza.

Creazione: la creazione abita l'emisfero destro del cervello; rappresenta l'andare oltre, il sognare, l'intuire.

L'intuizione è la voce di Dio tra i pensieri.

È trovarsi nel flusso<sup>11</sup>.

La creazione è proattività e immaginare situazioni nuove che non appartengono al passato. Da ciò si ricava che, per evolversi, bisogna scollegarsi.

Creazione vuol dire andare in estasi.

Estasi dal termine greco “Ekstasis” significa uscita di sé, in connessione con il verbo greco existamai che vuol dire andarsene, uscire di sé, dai condizionamenti e dal tempo diviso (passato-presente-futuro).

Creare vuol dire dare vita a nuovi interruptori, ampliare gli orizzonti, uscire dal pensiero lineare “se questo, allora quello”.

Creare vuol dire essere strumenti del cielo, per assecondare la volontà divina .

Dentro l'individuo, dorme un gigante che aspetta solo di essere risvegliato.

L'orizzonte è il limite dello sguardo ma non del cuore e dell'anima.

Invece di dire : “Non me lo posso permettere!”, si inizi ad affermare “In che modo me lo posso permettere?”.

---

<sup>11</sup> In psicologia, il flusso (in inglese flow) o esperienza ottimale (spesso citato come trance agonistica nel linguaggio sportivo) è uno stato di coscienza in cui la persona è completamente immersa in un'attività. Questa condizione è caratterizzata da un totale coinvolgimento dell'individuo: focalizzazione sull'obiettivo, motivazione intrinseca, positività e gratificazione nello svolgimento di un particolare compito. Il concetto di flusso fu introdotto nel 1975 dallo psicologo Mihaly Csikszentmihalyi nella sua teoria del flusso, per poi diffondersi nei vari campi di applicazione della psicologia, come lo sport, la spiritualità, l'educazione e la seduzione.

*“Prima di poter fare qualcosa devi diventare qualcosa”*

*(J. W. Goethe)*

*“Il valore di un uomo sta nelle poche cose che crea e non nei molti beni che accumula”*

*(K. Gibran)*

## **4.8 - Essere, fare e avere: il ciclo creativo**

La persona non è ciò che possiede ma ciò che è.

L'averè è quasi sempre un riflesso della crescita personale e dell'essere sé stessi, seme vero dell'abbondanza e della prosperità.

Quando si è sé stessi, il fare è già una forma di pagamento.

Ogni persona ha delle passioni e sa bene che per fare ciò che le piace sarebbe disposta a pagare e a non ricevere. La storia è piena di uomini che hanno trasformato delle passioni in attività, guadagnando molto denaro.

Tra l'essere e l'averè, c'è di mezzo il cominciare a fare.

Essere e averè sono due poli che creano tensione: uno negativo e uno positivo. Tra essere e averè c'è una differenza di potenziale che fa scaturire, in modo spontaneo e fluido, il fare traducendo l'essere in averè.

Il ciclo creativo è elementare: essere, sapere, saper fare, averè.

La disfunzione più comune è quella in cui l'individuo si sforza di averè qualcosa per poi, grazie al fatto di possederla, pensare di essere qualcuno.

L'essere è la nostra vera “matrice”, un'identità composta da una decisione sommata a un fine. La chiarezza della meta a fine corsa, pensata da subito in ogni minuzioso dettaglio, ricorrendo al proprio emisfero destro e all'umana capacità di “progressione immaginativa”, cui seguono comportamenti attuati come se già si fosse raggiunto lo scopo o obiettivo, crea il processo di concretizzazione della meta stessa: l'effetto crea la causa.

Il fare è fatto di entusiasmo, passione, coinvolgimento, persistenza, intensità e durata, per dare forma consistenza all'essere, all'identità.

Ogni movimento mentale, emozionale o fisico può essere considerato un fare. Attraverso il fare, la persona acquisisce esperienza, risultato, consapevolezza, abilità. L'averè è la fase più breve e meno importante e potrebbe essere boicottata da abitudini scorrette, da conflitti territoriali, sensi di colpa, pregiudizi, stereotipi, paradigmi, credenze personali.

Può accadere che, in un ciclo creativo, ci sia una chiara identità di partenza, un corretto fare e che poi, alla fine, manchi l'abilità di vivere la fase dell'averè.

I sensi di colpa, spesso, col meccanismo dell'autopunizione e del non sentire di meritare, impediscono di averè. In questo caso bisogna tenere a bada i demoni della paura, dell'attaccamento e della colpa che si pongono sempre in relazione al vissuto esperienziale e ai conflitti.

*“Nella vita ci sono un mucchio di cose più importanti del denaro  
ma costano un mucchio di soldi”  
(G. Marx)*

## 4.9 - Denaro: idea ed energia

Prima della nascita della moneta, lo scambio di beni e servizi avveniva facendo ricorso al baratto: i beni venivano scambiati esclusivamente per il loro valore d'uso.

Il baratto richiedeva, però, la doppia coincidenza dei bisogni, non permetteva il risparmio e implicava una problematica valutazione del rapporto di valore tra generi differenti.

Poteva quindi funzionare solo nell'ambito di economie estremamente primitive.

Di qui, la necessità di un equivalente simbolico, di un mezzo accettato in pagamento da tutti gli operatori economici, che non si deteriorasse nel tempo e fosse facilmente divisibile.

Già a partire dal terzo millennio a.C., venivano usati per scambi, in Asia minore e in Europa, i metalli a peso.

I metalli preziosi vennero poi trasformati in monete d'oro, d'argento o di altri metalli preziosi.

Ma quando si arriva alla carta moneta? Alla fine di un lento processo avvenuto tra il Seicento e l'Ottocento.

Quindi, la banconota è un simbolo che collega concretamente il compratore a qualcosa di reale e che gli consente di impossessarsi dell'oggetto desiderato.

Nei lavori manuali, si scambia energia fisica in cambio di denaro.

Più tempo o energia è ceduta, più soldi si ottengono.

Nei lavori intellettuali, si cedono idee per denaro.

Più entusiasmo o passione si mette in ciò che si fa, più è probabile che l'idea piaccia e le persone siano disposte a dare denaro in cambio.

Il denaro quindi è un'idea; il denaro è energia.

Alcune persone, dopo aver frequentato le scuole dell'obbligo, hanno scelto di frequentare la scuola secondaria di secondo grado, e successivamente, una facoltà universitaria, con l'idea di un futuro in cui poter offrire un determinato prodotto o servizio alla collettività.

Tuttavia, se la scelta di un indirizzo scolastico non è stata un'idea personale ma è stata fatta solo per compiacere i genitori, difficilmente si riuscirà a spendere il proprio talento, l'impegno sarà scarso e altrettanto scarso sarà il risultato finanziario.

Qualora ci fossero lo stesso guadagni monetari, essi sarebbero accompagnati da forti perdite esistenziali<sup>12</sup>.

Dietro la storia di molti imprenditori ricchi è facile scoprire un minimo denominatore comune: essere sé stessi, con il desiderio di servire e soddisfare il grande pubblico attraverso l'offerta di prodotti e servizi di eccellenza.

I migliori e più pagati attori non sono quelli che recitano una parte ma sono quelli che personificano la parte che recitano.

Un cantautore, quando scrive una canzone, non pensa a quanti soldi farà ma cerca di condensare in parole le emozioni che albergano nel suo cuore.

Le emozioni sono energia messa in moto da un pensiero, da una parola, da una nota legata a uno stato d'animo, a un sentimento e, se sono autentiche e profondamente sentite, a loro volta generano emozioni e la gente sarà disposta a cedere denaro (cioè energia) per emozionarsi (per ricevere energia).

La domanda che bisogna porsi è: “sono capace, nella mia attività, di vivere le emozioni e trasferirle ad altre persone?”

Per fare ciò non bisogna necessariamente essere un cantante, un poeta o un pittore.

Anche i pasticceri, i pizzaioli, i panettieri e gli elettricisti che amano il loro lavoro riescono a trasmettere emozioni a chi sta loro dinnanzi.

Per fare soldi non servono i soldi ma idee, emozioni, passione ed entusiasmo.

La società è profondamente cambiata: è in aumento la richiesta di beni relazionali.

Ci sono persone che pagano per farsi ascoltare e per esprimere le proprie emozioni, ci sono persone che pagano per ricevere attenzioni fisiche (manicure, pedicure, massaggi), ci sono persone che pagano per partecipare a un corso di comunicazione.

Oggi Internet offre l'opportunità di avere una grande vetrina sul mondo intero, per poter far conoscere al mondo le proprie idee.

Pensare, però, stanca più dell'agire ed è per questo che poche persone vi si dedicano.

---

<sup>12</sup> Ricordo il caso di una mia amica che alla domanda “perché hai scelto di frequentare ragioneria?” lei mi rispose: “perché lo hanno voluto i miei genitori e hanno immaginato per me un futuro in un ufficio”. Questa mia amica, anni fa, si è “convertita”, sentendo nel cuore il desiderio di lavorare con gli ammalati in ambito ospedaliero. Chi le era intorno si è accorto del suo entusiasmo; oggi lavora nella sanità e i suoi superiori le hanno attribuito un incarico di primaria importanza. La morale della favola è che “quando non si è allineati al proprio scopo, prima o poi, arriva la crisi che può essere monetaria o esistenziale”. Conosco personalmente figli di imprenditori che, per non deludere le aspettative genitoriali, portano avanti aziende e progetti.

# De-siderare

*“Un uomo è ricco in proporzione alle cose di cui riesce a fare a meno”*  
(H. D. Thoreau)





*“Un avaro diventa ricco sembrando povero  
un dissipatore diventa povero sembrando ricco”  
(W. Shenstone)*

## **5.1 - Abbienti, facoltosi e ricchi**

Chi ha denaro può essere abbiente, facoltoso o ricco. Qui di seguito spiego la differenza.

Abbiente: è colui che ha. Per esempio, è il possidente che potrebbe avere ereditato un patrimonio finanziario tramite successione o aver vinto al gioco<sup>1</sup>. È sprovvisto di facoltà personali, ha saltato, non ha sperimentato e interiorizzato il ciclo creativo essere, sapere, saper fare, avere ed è subito giunto all'aver.

È sprovvisto di coscienza di prosperità, brilla di luce riflessa (altri hanno prodotto e accumulato denaro per lui).

Avrà sempre e solo una sperimentazione vuota della ricchezza materiale.

La storia mostra un gran numero di persone con soldi ma avide e con notevoli problemi di relazione. Costoro non sanno cosa sia la coscienza della prosperità, poiché vivono in un costante stato di povertà.

Facoltoso: è colui che si distingue per la virtù di una facoltà.

Facoltà, “facoltàde” dal latino “facultatem”, formato come “facilitatem”, facilità da “facere”, fare.

La facoltà è una potenza, una virtù naturale di fare, un'attitudine al fare.

La facoltà è una proprietà naturale per la quale il soggetto che ne è fornito è capace di produrre un effetto.

Brilla di luce propria e possiede lo stampo, la matrice per produrre denaro.

Il facoltoso, a differenza dell'abbiente, in caso di perdita di denaro è in grado di ricreare denaro attraverso la propria facoltà ossia l'attitudine a fare mettendo in moto il ciclo creativo essere, sapere, saper fare avere.

Ricco o prospero: la vera prosperità sta nella frugalità che non significa rinunciare o sacrificare qualcosa, bensì avere a che fare con la sobrietà, la saggezza e la capacità di trarre piacere o godimento da ciò che si ha.

Una persona è ricca in base alle cose di cui può fare a meno.

---

<sup>1</sup> Molte persone che fanno una grande vincita al gioco, perdono tutto nell'arco di poco tempo.

*“I soldi non sono tutto, sono di più”  
(Anonimo)*

## **5.2 - Manuale per super ricchi e l'indimenticabile discorso di Steve Jobs**

Qui di seguito ritengo molto interessante elencare alcuni ingredienti della ricetta per diventare super ricchi a detta di un campione significativo tra i super milionari intervistati in tutto il mondo, la cui ricerca è stata pubblicata su Milano Finanza<sup>2</sup>, nell'articolo intitolato “Manuale per super ricchi”.

Per diventare ricchi non è necessario avere l'ossessione del denaro, bensì:

- Mettere in risalto le cose positive.
- Pensare in modo differente.
- Non fare più quello che si odia fare.
- Fare ciò che si ama.
- Scoprire realmente sé stessi.
- Investire in sé stessi.
- Vivere con trasporto.
- Vivere ogni momento
- Fare la differenza.

Qui di seguito l'illuminante discorso di Steve Jobs<sup>3</sup> del 12 giugno 2005 all'Università di Stanford:

*“Sono onorato di essere qui con voi oggi alle vostre lauree in una delle migliori università del mondo. Io non mi sono mai laureato anzi, a dire la verità, questa è la cosa più vicina ad una laurea che mi sia mai capitata.*

*Oggi voglio raccontarvi tre storie della mia vita. Tutto qui, niente di eccezionale: solo tre storie. La prima storia è sul gioco di unire i puntini. Ho lasciato il college dopo il primo semestre ma poi ho continuato a frequentare in maniera ufficiosa per altri diciotto mesi, prima di lasciare veramente. Allora perché ho mollato tutto? È cominciato tutto prima che nascessi.*

*Mia madre biologica era una giovane studentessa universitaria non sposata e decise di lasciarmi in adozione. Riteneva con determinazione che avrei dovuto essere adottato da laureati e fece in modo che tutto fosse organizzato per farmi adottare fin dalla nascita da un avvocato e sua moglie.*

---

<sup>2</sup> Fonte: Milano Finanza del 25/3/2005 pag. 39.

<sup>3</sup> (C.E.O. Apple and Pixar Animation).

*Quando arrivai io, questi decisero all'ultimo minuto che avrebbero voluto adottare una bambina. Così quelli che poi sono diventati i miei genitori adottivi e che erano in lista di attesa, vennero chiamati nel bel mezzo della notte da una voce che diceva loro: "C'è un bambino, un maschietto, non previsto. Lo volete voi?" Loro risposero: "Certamente". Più tardi mia madre biologica scoprì che mia madre non si era mai laureata al college e che mio padre non aveva neanche finito il liceo. Rifiutò di firmare le ultime carte per l'adozione. Poi accettò di farlo, mesi dopo, solo quando i miei genitori adottivi promisero formalmente che un giorno io sarei andato all'università. Questa è la storia. Diciassette anni dopo andai all'università. Ma ingenuamente scelsi un'università costosa quanto Stanford, e tutti i risparmi dei miei genitori furono spesi per pagarmi la retta. Dopo sei mesi, non riuscivo vederne l'utilità. Non avevo idea di cosa fare nella vita e nessun indizio su come l'università avrebbe potuto aiutarmi a capirlo. Eppure ero là che spendevo tutti quei soldi che i miei genitori avevano risparmiato in una vita di lavoro. Così decisi di mollare e avere fiducia che tutto sarebbe andato bene lo stesso. Era molto difficile all'epoca ma, guardandomi indietro, ritengo che sia stata una delle migliori decisioni che abbia mai preso. Nell'attimo che mollai il college, potei anche smettere di seguire i corsi che non mi interessavano e cominciai invece a capitare nelle classi che trovavo più interessanti. Non è stato tutto rose e fiori, però. Non avevo più una camera nel dormitorio, ero costretto a dormire sul pavimento delle camere dei miei amici. Riportavo al venditore le bottiglie di Coca Cola vuote per avere i 5 centesimi di deposito, ci compravo da mangiare, e mi facevo più di dieci chilometri attraverso la città, la domenica notte, per avere finalmente un buon pasto a settimana al tempio Hare Krishna. Che bello. Tutto quello in cui inciampai, semplicemente seguendo la mia curiosità e il mio intuito, si rivelarono, in seguito, di valore inestimabile. Vi faccio un esempio. Il Reed College all'epoca offriva probabilmente il miglior corso di calligrafia del paese. In tutto il campus, ogni manifesto, ogni etichetta era scritta a mano con calligrafie meravigliose. Dato che avevo mollato i corsi ufficiali, decisi che avrei seguito il corso di calligrafia per imparare a scrivere così. Appresi la differenza tra i tipi di carattere Serif e San Serif, a differenza tra gli spazi che dividono le differenti combinazioni di lettere, che cosa rende grande una stampa tipografica del testo. Fu meraviglioso, in un modo che la scienza non è in grado di offrire, perché era artistico... bello... storico... e io ne fui assolutamente affascinato. Nessuna di queste cose però aveva alcuna speranza di trovare un'applicazione pratica nella mia vita ma, dieci anni dopo, quando ci trovammo a progettare il primo Macintosh, mi tornò tutto utile. E lo utilizzammo tutto per il Mac. È stato il primo computer dotato di una meravigliosa capacità tipografica. Se non avessi mai lasciato l'università e non avessi poi partecipato a quel singolo corso, il Mac non avrebbe probabilmente mai avuto la possibilità di gestire caratteri differenziati o font spaziati in maniera proporzionale. E dato che Windows ha copiato il Mac, è probabile che non ci sarebbe stato nessun personal computer con quelle capacità. Se non avessi mollato il college, non sarei mai riuscito a frequentare il corso di calligrafia e i personal computer potrebbero non avere quelle stupende capacità di tipografie che invece hanno. Certamente all'epoca in cui ero all'università era impossibile unire i puntini guardando il futuro.*

Ma è diventato molto, molto chiaro dieci anni dopo, quando ho potuto guardare all'indietro. Di nuovo, non è possibile unire i puntini guardando avanti; potete unirli solo guardandovi all'indietro. Così dovete avere fiducia che in qualche modo, nel futuro, i puntini si possano unire. Dovete credere in qualcosa, il vostro intuito, il destino, la vita, il karma, qualsiasi cosa. Questo tipo di approccio non mi ha mai lasciato a piedi e invece ha sempre fatto la differenza nella mia vita. La mia seconda storia parla d'amore e di perdita. Sono stato fortunato: ho trovato molto presto che cosa amo fare nella mia vita, Woz e io fondammo la Apple nel garage dei miei genitori quando avevamo vent'anni. Abbiamo lavorato duro e in dieci anni Apple è diventata da un'azienda con noi due e un garage in una compagnia da due miliardi di dollari con oltre quattromila dipendenti. Avevamo appena creato il nostro miglior prodotto – il Macintosh – un anno prima e io avevo appena compiuto trent'anni. E fui licenziato. Come si fa ad essere licenziati dalla compagnia che hai fondato? Beh, quando Apple era cresciuta avevamo assunto qualcuno che aveva molto talento e capacità per guidare l'azienda insieme a me, e per il primo anno le cose sono andate molto bene. Ma poi le nostre visioni del futuro hanno cominciato a divergere e alla fine abbiamo avuto uno scontro. Quando questo successe i nostri dirigenti si schierarono dalla sua parte. Quindi a trent'anni io ero fuori. E in maniera plateale. Quello che era stato il principale scopo della mia vita adulta era andato e io ero devastato da questa cosa. Non ho saputo davvero cosa fare per alcuni mesi. Mi sentivo come se avessi tradito la generazione di imprenditori prima di me, come se avessi lasciato cadere la fiaccola che mi era stata passata. Incontrai David Packard e Bob Noyce (co-fondatore di Intel) e tentai di scusarmi per aver rovinato tutto così malamente. Era stato un fallimento pubblico e io presi anche in considerazione l'idea di scappare via dalla Silicon Valley. Ma qualcosa lentamente cominciò a crescere in me, ancora amavo quello che avevo fatto. L'evolvere degli eventi con Apple non aveva cambiato quello che provavo, neanche un poco. Ero stato respinto, ma ero sempre innamorato. E per questo decisi di ricominciare da capo. Non me ne accorsi allora, ma il fatto di essere stato licenziato da Apple era stata la miglior cosa che mi potesse succedere. La pesantezza del successo era stata rimpiazzata dalla leggerezza di essere di nuovo un debuttante, senza più certezze su niente. Mi liberò dagli impedimenti consentendomi di rientrare in uno dei periodi più creativi della mia vita. Durante i cinque anni successivi fondai un'azienda chiamata NeXT, un'altra di nome Pixar, e mi innamorai di una meravigliosa donna che sarebbe diventata mia moglie. Pixar si è rivelata in grado di creare il primo film di animazione digitale, Toy Story, e adesso è lo studio di animazione di maggior successo al mondo. In un significativo susseguirsi di eventi, Apple ha comprato NeXT, io sono ritornato Apple e la tecnologia sviluppata da NeXT è nel cuore dell'attuale rinascimento di Apple. E Laurene e io abbiamo una splendida famiglia. Sono sicuro che niente di tutto questo sarebbe successo se non fossi stato licenziato da Apple. È stata una medicina molto amara, ma ritengo che fosse necessaria per il paziente. Qualche volta la vita ci colpisce come un mattone in testa. Non perdetevi la fede, però. Sono convinto che l'unica cosa che mi ha trattenuto dal mollare tutto sia stato l'amore per quello che ho fatto. DOVETE TROVARE QUELLO CHE AMATE.

*E questo vale sia per il vostro lavoro sia per i vostri affetti. Il lavoro riempirà una buona parte della vostra vita, e l'unico modo per essere realmente soddisfatti è fare quello che ritenete un buon lavoro e l'unico modo per fare un buon lavoro è amare quello che fate. Se ancora non l'avete trovato continuate a cercare. Non accontentatevi. Con tutto il cuore, non cercate altrove: è una questione di "come" e non di "dove". Sono sicuro che capirete quando lo troverete.*

*E, come in tutte le grandi storie, diventerà sempre migliore mano a mano che gli anni passano. Perciò continuate a cercare e non vi accontentate.*

*La terza storia parla di morte. Quando avevo diciassette anni lessi una citazione che diceva così: "Se vivrai ogni giorno come se fosse l'ultimo... sicuramente prima o poi avrai ragione". Mi colpì molto e da allora, per gli ultimi trentatré anni, mi sono guardato ogni mattina allo specchio chiedendomi "Se oggi fosse l'ultimo giorno della mia vita, vorrei fare quello che sto per fare oggi?". Ogniqualvolta la risposta è "no" per troppi giorni di fila, capisco che c'è qualcosa che deve essere cambiato. Ricordarsi che morirò presto è il più importante strumento che io abbia mai incontrato per fare le grandi scelte della mia vita. Perché quasi tutte le cose – tutte le aspettative, tutto l'orgoglio, tutti gli imbarazzi e i timori di fallire – semplicemente svaniscono di fronte all'idea di morte, lasciando solo quello che c'è di realmente importante. Ricordarsi che dobbiamo morire è il modo migliore che io conosca per evitare di cadere nella trappola di chi pensa che avete qualcosa da perdere. Siete già nudi. Non c'è ragione per non seguire il vostro cuore. Più o meno un anno fa, mi è stato diagnosticato un cancro. Ho fatto la scansione alle sette e mezzo del mattino e questa ha mostrato chiaramente un tumore nel mio pancreas. Non sapevo neanche che cosa fosse un pancreas. I dottori mi dissero che si trattava di un cancro che era quasi sicuramente di tipo incurabile e che avrei avuto un'aspettativa di vita non superiore ai tre-sei mesi. Il mio dottore mi consigliò di andare a casa e di mettere ordine nei miei affari, che è il loro codice per dirti di prepararti a morire. Questo significa che devi provare a dire ai tuoi bambini ogni cosa che pensavi di dirgli nei prossimi dieci anni, in pochi mesi. Questo significa essere sicuri che tutto sia stato organizzato in modo tale che per la tua famiglia sia il più semplice possibile. Questo significa prepararsi a dire ai tuoi "addio". Ho vissuto con il responso di quella diagnosi tutto il giorno. La sera tardi è arrivata la biopsia, cioè il risultato dell'analisi effettuata infilando un endoscopio giù per la mia gola, attraverso il mio stomaco fino all'intestino per inserire un ago nel mio pancreas e catturare poche cellule del tumore. Ero sotto anestesia e mia moglie – che era là – mi ha detto che quando i medici hanno visto le cellule sotto il microscopio hanno cominciato a gridare, perché è saltato fuori che si trattava di un cancro molto raro e curabile con un intervento chirurgico.*

*Ho fatto l'intervento chirurgico e adesso sto bene.*

*Questa è stata la volta in cui sono andato più vicino alla morte e spero che sia anche la più vicina per qualche decennio.*

*Essendoci passato attraverso, posso parlarvi adesso con un po' più di cognizione di causa di quando la morte era per me solo un concetto astratto e dirvi: nessuno vuole morire. Anche le persone che vogliono andare in paradiso non vogliono morire per andarci.*

*E nonostante tutto, la morte è la destinazione che condividiamo.*

*Nessuno le è mai sfuggito. Ed è così come deve essere perché la morte è con tutta probabilità la più grande invenzione della vita.*

*È l'agente di cambiamento della vita. Spazza via il vecchio per far posto al nuovo.*

*Adesso il nuovo siete voi, ma un giorno non troppo lontano diventerete gradualmente il vecchio... e sarete spazzati via.*

*Mi dispiace essere così drammatico ma è la pura verità. Il vostro, il nostro tempo è limitato, per cui non lo sprecate vivendo la vita di qualcun altro.*

*Non fatevi intrappolare dai dogmi, che vuol dire vivere seguendo i risultati del pensiero di altre persone. Non lasciate che il rumore delle opinioni altrui offuschi la vostra voce interiore. E, cosa più importante di tutte, abbiate il coraggio di seguire il vostro cuore e la vostra intuizione... In qualche modo loro sanno che cosa volete realmente diventare. Tutto il resto è secondario. Quando ero un ragazzo, c'era un'incredibile rivista "The Whole Earth Catalog" praticamente una delle Bibbie della mia generazione. È stata creata da Stewart Brand non molto lontano da qui, a Menlo Park, e Stewart ci ha messo dentro tutto il suo tocco poetico. È stato alla fine degli Anni '60, prima del personal computer e del desktop publishing, quando tutto era fatto con macchine da scrivere, forbici, e foto Polaroid. È stata una specie di Google in formato cartaceo tascabile, trentacinque anni prima che ci fosse Google: era idealistica e sconvolgente traboccante di concetti chiari e fantastiche nozioni. Stewart e il suo gruppo pubblicarono vari numeri di "The Whole Earth Catalog" e quando arrivarono alla fine del loro percorso editoriale pubblicarono il numero finale. Era più o meno la metà degli anni Settanta e io avevo la vostra età. Nell'ultima pagina del numero finale c'era una fotografia di una strada di campagna di prima mattina, il tipo di strada dove potreste ritrovarvi a fare l'autostop se siete dei tipi abbastanza avventurosi. Sotto la foto c'erano le parole: "Siate affamati ... siate folli". Era il loro messaggio di addio. "Siate affamati... siate folli".*

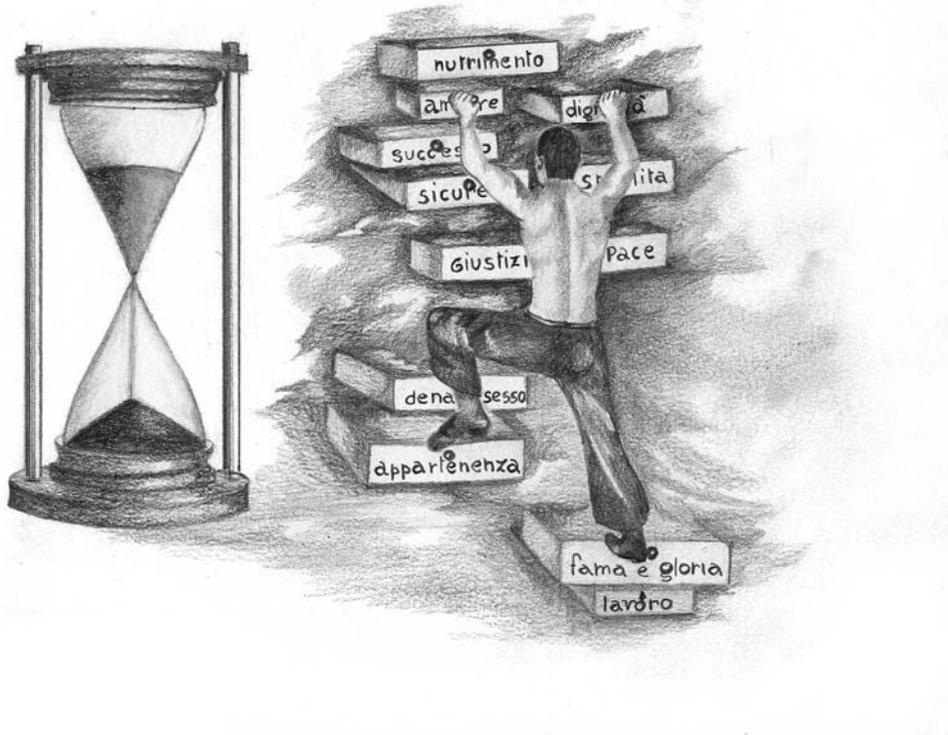
*Io me lo sono sempre augurato per me stesso.*

*E adesso che vi laureate per cominciare una nuova vita, io auguro a tutti voi. "Siate affamati ... Siate folli".*

*“Il saggio non sente la mancanza di nulla e tuttavia ha bisogno di molte cose,  
mentre lo stolto non ha bisogno di nulla ma manca di tutto”  
(Seneca)*

### 5.3 - Bisogni e desideri

La vita oscilla tra bisogni e desideri. I primi le danno la spinta mentre i secondi la trascinano.



La parola bisogno deriva dal latino “bi-somnium” e dal gotico “sunia”. I bisogni sono quell’appetito che spinge a cercare ciò che manca. Desiderare, dal latino “de-siderare” significa osservare le stelle (sidera) con attenzione. Desiderio, per Aristotele, corrisponde a “orexis” dal verbo “orégo”, sporgere, tendere.

All'epoca di Tommaso d'Aquino corrisponde ad "adpetitus intellectivus sive rationalis" - appetizione intellettuale o razionale - dove "adpetitus" deriva da "adpetere", cioè "tendere a".



Nel latino filosofico, “desiderium” indica la nostalgia, la tendenza per un determinato bene ora assente: la luce.

Il desiderio non ha confini, è infinito e trascendentale e tale da superare e abbracciare ogni realtà determinata.

È tutta la realtà stessa ad essere una promessa di luce e i simboli<sup>4</sup> di questa promessa, in grado di riceverla, sono gli uomini.

Quindi, la parola “desiderio” indica l’attesa di luce rappresentata dall’umanità.

Luce è la parola che qualifica l’essere come oggetto del desiderio.

Luce, dunque, è l’essere (la realtà) in quanto almeno potenzialmente desiderabile.

Desiderio deriva da “sidus, sideris” ossia luce, stella, costellazione.

La radice sideris è anche in “con-siderare” parola che suggerisce di valutare le stelle, la luce, la propria scintilla divina, il proprio angelo, per sapersi orientare.

Il desiderio più grande che ogni anima umana ha è la ricerca della luce, attraverso la propria individuazione o autorealizzazione.

Come la pianta, che naturalmente si orienta sempre verso la luce, così ogni anima umana cercherà per tutta la vita la propria luce, la propria personale declinazione della scintilla divina, il proprio scopo esistenziale.

---

<sup>4</sup> Simbolo dal greco “syn ballein” ossia ricongiungere. I greci definivano simbolo la metà di un oggetto (anello, bastone, pietra) che due persone spezzavano prima di lasciarsi per un lungo periodo. Ricongiungendo le due metà perfettamente combacianti esse avrebbero potuto riconoscersi anche dopo molti anni. Gli uomini sono l’altra metà della luce!

*“Se direte a quel sicomoro: stradicati di qui e va a mettere radici in mare, vi ubbidirà”  
(Luca 17,6)*

## 5.4 - I 101 desideri

I bambini, pur non sapendo nulla dei soldi, naturalmente sono felici, desiderano e difendono “l’Io voglio”, con capricci e determinazione.

La stragrande maggioranza degli adulti, smarrita la differenza tra volere e dovere, ritiene di volere soprattutto il denaro.

Il denaro riguarda semmai soltanto il dovere; è ciò che bisogna avere per poter ottenere ciò che si vuole.

Ma, se il volere di un Io riesce solo ad arrivare al mezzo, significa che il fine non è ancora alla sua portata, pensa di non meritarselo o che non lo desidera abbastanza.

Inoltre, molti desideri verrebbero rimossi, scenderebbero nel buio dell’inconscio come navi affondate dagli stessi proprietari. In realtà, è piuttosto il mare dell’attenzione che si ritira, lasciando in secco non solo quelli ma anche ciò che vi è più in là nella loro direzione.

Al coraggio dei desideri più vari, il mondo adulto si deve allenare.

Un ottimo esercizio è quello dei 101 desideri suggerito da Igor Sibaldi<sup>5</sup>. L’esercizio disorienta la coscienza razionale che non può ammettere precognizioni, perché contrastano col principio causa effetto.

Per prima cosa, occorre elencare, su uno o più quaderni, centocinquanta desideri, guardandosi intorno e non desiderando solo per sé stessi, rispettando alla lettera le seguenti dieci regole:

- Ciascun desiderio comincerà con le parole “io voglio”.
- Non si userà mai l’avverbio “non” e, in genere, non verrà nominato ciò che si vuole evitare.
- Non va menzionato il denaro.
- Non vanno usati diminutivi, né metafore: bisogna essere chiari e specifici.
- Ciascun desiderio dovrà essere formulato in modo che il suo raggiungimento sia obiettivamente verificabile e misurabile.
- Non si può chiedere per conto di altri.
- Non è bene chiedere storie d’amore o di sesso con persone precise;

---

<sup>5</sup> Igor Sibaldi è uno scrittore e saggista italiano. Nato da madre russa e padre italiano, Sibaldi è studioso di teologia e storia delle religioni; è autore di opere sulle Sacre Scritture e sullo sciamanesimo, oltre che di opere di narrativa e teatro.

- Ciascun desiderio potrà avere al massimo quattordici parole;
- Non vanno usati paragoni.
- Non sono ammessi desideri seriali.

Nei quaderni dei desideri, si arriva a scrivere esattamente ciò che sta per avvenire di bello e di importante.

Una volta ultimati i centocinquanta desideri se ne ricopiano 101 su un quaderno nuovo lasciando almeno mezza pagina vuota tra l'uno e l'altro. La grafia deve essere chiara e senza errori.

Dopodiché, li si legge una volta al giorno, con voce udibile e per un anno. I desideri che via via si realizzeranno, nell'arco dell'anno, andranno cancellati con un tratto di penna e sostituiti con altri, attenti dai quarantanove rimasti sul secondo quaderno o immaginati nel frattempo, in modo che, per un anno intero, se ne leggano ogni giorno 101.

Può avvenire che un giorno ci si dimentichi di leggerli: in tal caso li si leggerà due volte il giorno seguente.

Leggerli quotidianamente serve soltanto ad abituare il viaggiatore all'idea, al suono dei desideri.

La coscienza è, infatti, incapace di resistere a sollecitazioni che vengano ripetute sempre uguali per un tempo sufficientemente lungo.

Non a caso, il più sicuro mezzo di persuasione delle masse, la pubblicità, si basa appunto sulla ripetizione.

Dopo due mesi, la coscienza sarà evasa.

Terminato l'anno di lettura, ciascun desiderio rimasto irrealizzato sarà un indicatore di qualche blocco della propria personalità che ha frapposto ostacoli, per qualche sua oscura ragione, da chiarire il prima possibile.

Così come nulla ostacola tanto la realizzazione di un desiderio quanto lo sforzo di ignorare ciò che in sé stessi gli si oppone, allo stesso modo nulla ne rende la realizzazione così prodigiosamente rapida quanto l'accorgersi di tali resistenze segrete.

Intorno ai quarant'anni se non si desidera e non si è allineati, l'individuo non ha più slancio, ma solo abitudini.

A questo punto è bene chiedersi se si è soddisfatti della propria professione e se ci sono passioni per le quali si è disposti a "lavorare".

*“I popoli sono ricchi quando vivono come poveri e quando nessuno fa conto di quello che gli manca ma di quello di cui ha necessità”*  
(N. Machiavelli)

*“Di pochissimo ha bisogno chi di pochissimo ha desiderio.  
Ha ciò che vuole, chi può voler ciò che basta”*  
(Seneca)

### **5.5 - Bisogni naturali e necessari, bisogni naturali e non necessari, bisogni non naturali e non necessari**

Attenzione a non confondere i bisogni con le necessità. I bisogni sono per la maggior parte indotti, non naturali e non necessari. Ecco alcune domande per capire meglio tale assunto.

Che senso ha:

- Indossare al polso un orologio da 5.000 Euro, quando si può guardare l'ora sul telefonino?
- Fare tutto l'anno un lavoro che si detesta, per aspettare di “vivere” quindici giorni in vacanza dilapidando i risparmi di un anno o ricorrendo a un finanziamento con la banca?
- Lavorare in due, togliendo attenzioni ai propri figli e dando loro in cambio più cose e oggetti spesso inutili?
- Avere dieci camicie nel guardaroba (principio di Pareto)<sup>6</sup>.

È proprio necessario:

- Avere più di una casa di proprietà, quando al massimo se ne può abitare solo una?
- Avere la casa di proprietà facendosi un mutuo totale che rende schiavi per tutta la vita, quando si potrebbe possedere lo stesso attraverso un contratto di locazione?
- Avere una casa al mare, per utilizzarla quindici giorni l'anno?
- Avere l'abito firmato quando le proprie finanze scarseggiano?
- Acquistare cibi reclamizzati<sup>7</sup>?

---

<sup>6</sup> Legge di Pareto o Principio 80/20. Nel 1897, l'economista italiano Vilfredo Pareto (1848-1923) scoprì che un numero limitato di cause, input o sforzi produce di solito la maggior parte degli effetti, degli output o dei risultati. Il motore a combustione interna è una perfetta esemplificazione del principio 80/20. L'80 per cento dell'energia va disperso nella combustione e solo il 20 per cento arriva alle ruote; questo 20 per cento dell'input genera dunque il 100 per cento dell'output. Noi usiamo per l'80 per cento del nostro tempo il 20 per cento del nostro abbigliamento. Questo vuol dire che teoricamente potremmo ridurre del 75 per cento i nostri costi per vestirli.

Un automobilista comprerebbe quattro automobili, per darne tre in “affitto” ad altre persone?

I bisogni sono creati da un sistema consumistico predatore che attraverso l’ipnosi collettiva della pubblicità e il paradigma “avere per essere” cerca di allontanare la persona dal proprio centro per impedirne l’individuazione e rendendola una facile preda.

I bisogni li definisco una manipolazione genetica, un’alterazione delle normali e naturali necessità di un uomo.

Diventare consapevoli delle proprie vere necessità è il primo passo evolutivo.

Ora è giunto il momento di fare di necessità virtù.

Che cosa è la necessità?

Necessità è anche ciò che non può essere.

Nella mitologia greca “Ananke”, la necessità, è un’entità al di sopra degli dei stessi.

La necessità, per Platone, è uno dei principi primi, la “causa errante”, imprevedibile, ma anche movimento, cambiamento. Nell’etimologia del termine, “*ananke*” rimanda a qualcosa che stringe, d’angusto, tanto che proprio da questa parola derivano i vocaboli angoscia, ansia, ossia termini associabili al dolore.

L’angoscia esistenziale, in tempi di crisi, riapre il dialogo interno riproponendo la domanda: perché? Che senso ha?

Un vecchio adagio saluzzese recita: “Pulito può andare chiunque, elegante chi può”.

---

<sup>7</sup> Da un recente studio fatto da Altroconsumo, rivista indipendente dei consumatori, una famiglia potrebbe risparmiare 3.500 Euro l’anno se acquistasse prodotti non reclamizzati.

È il momento giusto per fare ordine tra i bisogni.

Compilate la lista dei vostri bisogni:

Naturali e necessari: (bere acqua, per esempio).

Fate un elenco dei bisogni o necessità più importanti per il vostro benessere psico-fisico e osservate se oggi vengono gratificati.

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

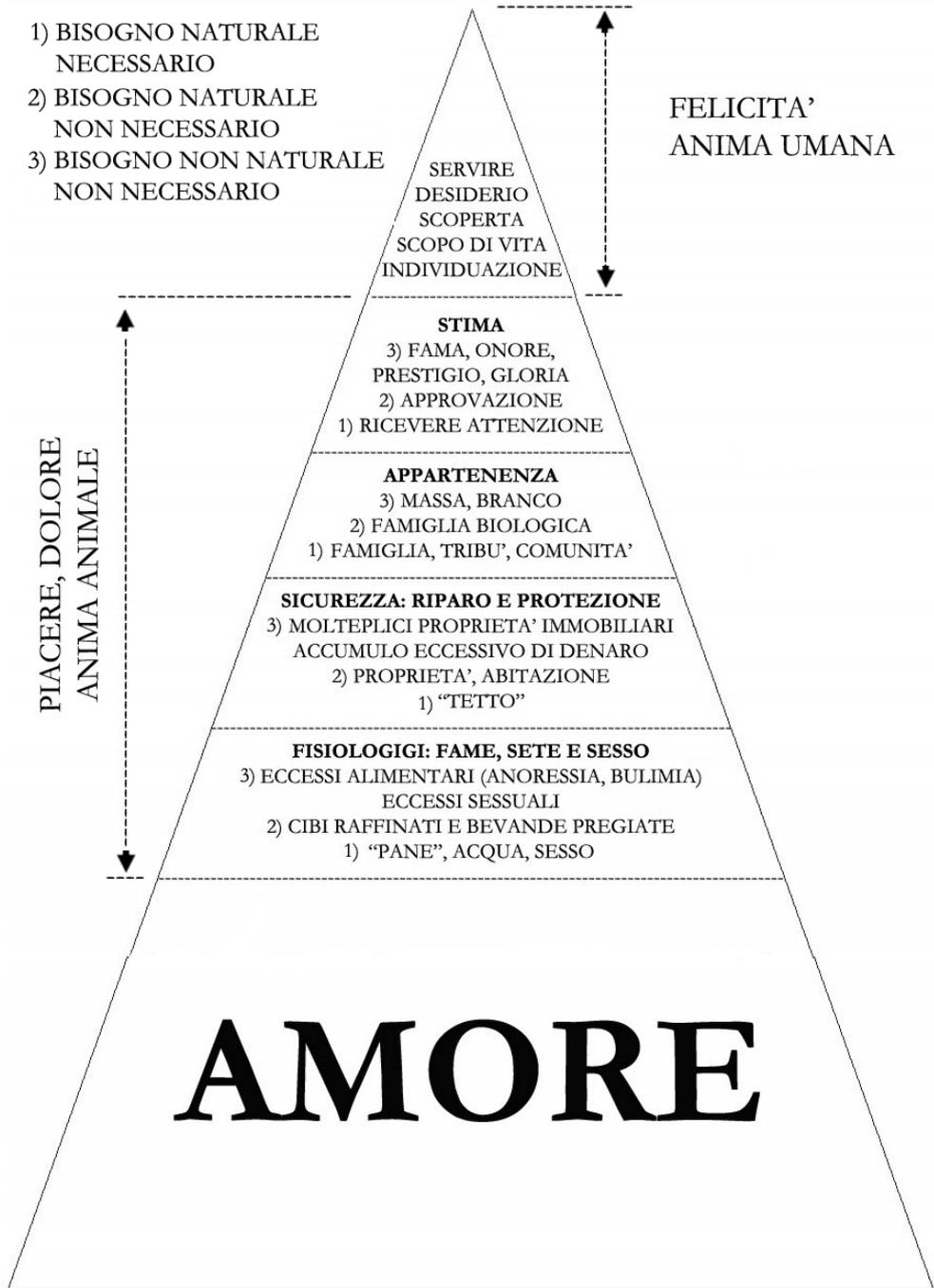
Naturali e non necessari: (per esempio bere bevande o consumare cibi raffinati).

Fate un elenco di bisogni che, anche se da domani non sono più soddisfatti, non intaccano l'equilibrio psico-fisico.

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....



# PIRAMIDE DELLE NECESSITA', DEI BISOGNI E DEI DESIDERI



*“Ho bisogno di così poche cose per vivere  
e delle cose di cui ho bisogno ho così poco bisogno che in realtà non ne ho bisogno affatto”  
(San Francesco d’Assisi)*

*“La perfezione è raggiunta non quando non c’è più niente da aggiungere,  
ma quando non c’è più niente da togliere”  
(A. de Saint -Exupery)*

## 5.6 - Essenziale

*“Non esiste altra ricchezza che la vita”<sup>9</sup>.*

La crisi strutturale che stiamo vivendo impone l’urgenza di una inversione di rotta, di un cambio di visione, di paradigma, di un cambiamento di valori, di stile di vita, di prospettiva che attraverso un lavoro di ricerca e di introspezione, faccia ridefinire gli obiettivi ed emergere l’individualità mettendo al centro il godimento della vita stessa, la gioia di vivere che non va di pari passo con l’aumento dei consumi.

Di più non vuol dire meglio. Infatti il paradosso è che, nonostante i consumi dei beni e servizi siano in ascesa, il “benessere percepito” tende a diminuire.

È ora di avviare una consapevole riduzione dei consumi materiali tradizionali, di eliminare il superfluo, di impostare un programma di vita fondato sulla frugalità, sulla sobrietà, sulla morigerazione, lasciando più spazio al tempo per sé stessi, alla cooperazione, alla convivialità e al consumo di beni relazionali, ossia di tutti quei servizi alla persona (cura, benessere, assistenza, cultura, arte, momenti spirituali) che chiede sempre più attenzione, cura, conoscenza, libertà, spiritualità, per realizzare le proprie intenzioni e scoprire il senso della propria vita.

Riuscire a vivere in modo frugale vuol dire essere coscienti dei propri limiti e accontentarsi di ciò di cui si ha veramente bisogno, dell’essenziale.

*”Consideriamo inoltre una gran cosa l’indipendenza dai bisogni non perché ci si debba accontentare del poco, ma per godere anche di questo poco se ci capita di non avere molto, convinti come siamo che l’abbondanza si gode con più dolcezza se meno da essa dipendiamo. In fondo ciò che veramente serve non è difficile trovarsi, l’inutile è difficile.*

*I sapori semplici danno lo stesso piacere dei più raffinati, l’acqua ed un pezzetto di pane fanno il piacere più pieno a chi ne manca. Saper vivere di poco non solo porta salute e ci fa privi d’apprensione verso i bisogni della vita ma anche quando ad intervalli ci capita di menare un’esistenza ricca, ci fa apprezzare meglio questa condizione e indifferenti verso gli scherzi della sorte” . Dalla lettera di Epicuro (341 a.C. - 270 a.C.) a Meneceo sulla felicità.*

---

<sup>9</sup> John Ruskin (1819-1900).

Essenziale significa consumare di meno, consapevolmente e non sotto l'ipnosi della moda e della pubblicità, privarsi di qualche cosa, potendo lavorare meno ed avere più tempo e spazio per esprimere la propria essenza, il proprio spirito: pensare, meditare, riflettere, parlare con il prossimo, amare, giocare, fare sport, scrivere, dipingere.

Si tratta di ritornare all'essere umano, alla filosofia, al senso della vita.

Si tratta di comprendere l'essere umano in tutte le sue dimensioni.

Il tempo non è denaro. La vera ricchezza è il tempo della vita e soprattutto l'uso che se ne fa.

Riscoprire la relazione è la vera grande ricchezza e bene supremo dell'Uomo!

*“Chiedete e vi sarà dato; cercate e troverete;*

*bussate e vi sarà aperto; perché chiunque chiede riceve e chi cerca trova e a chi bussa sarà aperto”*

*(Matteo, 7,7-8)*

Papa Francesco parlando durante l'omelia della messa delle palme e pensando al particolare e delicato momento storico ha ricordato ai fedeli che *“il diavolo è pronto a inserirsi nei momenti di scoraggiamento”* e che la *“sete di denaro”* dell'uomo è una *“sete inutile”*; *“il denaro, infatti, nessuno lo potrà portare con sé, il denaro lo si dovrà lasciare”, “il sudario non ha tasche”*.

*“Dai diamanti non nasce nulla dal letame nascono i fiori”*

*(F. de Andrè)*

*“Ciò che per la crisalide è la fine del mondo, il mondo lo chiama farfalla”*

*(Lao Tze)*

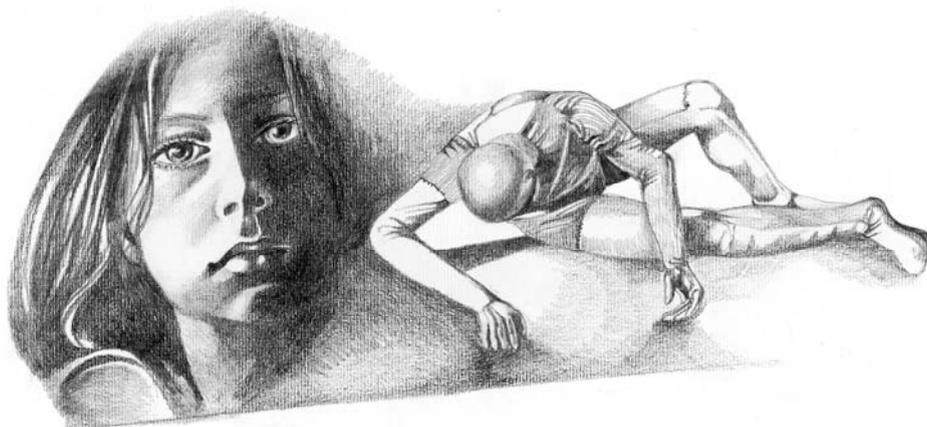
*“Per fare un arcobaleno ci vogliono sia il sole sia la pioggia”*

*(Anonimo)*

## **5.7 - La crisi**

*“Non pretendiamo che le cose cambino se continuiamo a farle nello stesso modo. La crisi è la migliore benedizione che può arrivare a persone e nazioni, perché la crisi porta progressi. La creatività nasce dall'ansia nello stesso modo in cui il giorno nasce dalla notte oscura. È dalla crisi che nasce l'invenzione, le scoperte e le grandi strategie. Chi supera la crisi supera se stesso senza essere superato. Chi attribuisce le sue sconfitte e i suoi errori alla crisi, violenta il proprio talento e rispetta più i problemi che le soluzioni. La vera crisi è la crisi dell'incompetenza. Lo sbaglio delle persone e dei paesi è la pigrizia nel trovare soluzioni. Senza crisi non ci sono sfide e senza sfida la vita è una routine, una lenta agonia. Senza crisi non ci sono meriti. È nella crisi che il meglio di ognuno di noi affiora, perché senza crisi qualsiasi vento è una carezza. Parlare di crisi è creare movimento; adagiarsi su di essa vuol dire esaltare il conformismo. Invece di questo, lavoriamo duro!*

*L'unica crisi minacciosa è la tragedia di non voler lottare per superarla”. (A. Einstein)*



Per addentrarsi nel discorso è bene porsi alcune domande:

- Onestamente e lealmente potete dire di essere felici?
- State vivendo la vita che desiderate vivere?
- Fate ciò che amate fare oppure, per dirla con Dante, vi ritrovate per una selva oscura e la diritta via è smarrita?
- Siete in crisi?

L'etimologia di crisi deriva senza dubbio dal verbo greco "krino" = separare, cernere, in senso più lato discernere, giudicare, valutare.

In Cina la crisi è rappresentata con un ideogramma che significa pericolo o come opportunità.

La crisi può diventare occasione di discernimento e di nuova progettualità.

Ascoltando il proprio disagio esistenziale è possibile risvegliarsi e ricongiungersi con il personale spirito e regno riscrivendo il proprio copione esistenziale e dotandosi di una nuova identità pienamente coerente con l'essenza e con il progetto di vita.

La crisi obbliga ad andare all'essenziale, all'essenza, all'essere, promuovendo e recuperando la consapevolezza dei beni relazionali immateriali quali la fiducia, la capacità, l'affidabilità, la resilienza, la perseveranza. Si tratta di beni che costituiscono il grande capitale umano e che possono essere prodotti solo nei contesti che hanno, come fine, la realizzazione dell'identità personale.

### 5.7.1 - La grande depressione

Niente di nuovo sotto il sole. La storia si ripete e non insegna. Provate a leggere con molta attenzione il discorso seguente, fatto da Pio XI nel 1931 in piena Grande Depressione.

*"In primo luogo ciò che ferisce gli occhi è che ai nostri tempi non vi è solo concentrazione della ricchezza, ma l'accumularsi altresì di una potenza enorme, di una dispotica padronanza dell'economia in mano di pochi, e questi sovente neppure proprietari o imprenditori, ma solo depositari e amministratori del capitale, di cui essi però dispongono a loro grado e piacimento.*

*Questo potere diviene più che mai dispotico in quelli che, tenendo in pugno il danaro, la fanno da padroni; onde sono in qualche modo i distributori del sangue stesso, di cui vive l'organismo economico e hanno in mano, per così dire, l'anima dell'economia, sicché nessuno, contro la loro volontà, potrebbe nemmeno respirare.*

*Una tale concentrazione di forze e di potere, che è quasi la nota specifica della economia contemporanea, è il frutto naturale di quella sfrenata libertà di concorrenza che lascia sopravvivere solo i più forti, cioè, spesso i più violenti nella lotta e i meno curanti della coscienza.*

*A sua volta poi la concentrazione stessa di ricchezza e di potenza genera tre specie di lotta per il predominio: dapprima si combatte per la prevalenza economica; di poi si contrasta accanitamente per il predominio sul potere politico, per valersi delle sue forze e della sua influenza nelle competizioni economiche; infine si lotta tra gli stessi stati, o perché le nazioni adoperano le loro forze e la loro potenza politica a promuovere i vantaggi economiche a troncane le questioni politiche sorte fra le nazioni.*

*Funeste conseguenze.*

*Ultime conseguenze dello spirito individualistico nella vita economica sono poi quelle che voi stessi, venerabili Fratelli e dilette Figli, vedete e deplorate; la libera concorrenza cioè si è da sé stessa distrutta; alla libertà del mercato è sottratta la egemonia economica; alla bramosia del lucro è seguita la sfrenata cupidigia del predominio; e tutta l'economia è così divenuta orribilmente dura, inesorabile, crudele.*

*A ciò si aggiungono i danni gravissimi che sgorgano dalla deplorabile confusione delle ingerenze e servizi propri dell'autorità pubblica con quelli della economia stessa: quale, per citarne uno solo tra i più importanti, l'abbassarsi della dignità dello stato, che si fa servo e docile strumento delle passioni e ambizioni umane, mentre dovrebbe assidersi quale sovrano e arbitro delle cose, libero da ogni passione di partito e intento al solo bene comune e alla giustizia.*

*Nell'ordine poi delle relazioni internazionali, da una stessa fonte sgorgò una doppia corrente: da una parte, il nazionalismo o anche l'imperialismo economico; dall'altra non meno funesto ed esecrabile, l'internazionalismo bancario o imperialismo internazionale del denaro, per cui la patria è dove si sta bene."*

*“È chiaro che non è la ricchezza il bene da noi cercato, essa infatti ha valore solo in quanto utile cioè in funzione di qualcos’altro”  
(Aristotele)*

## **5.8 - Il guadagno secondario del denaro**

Un oggetto, un prodotto o un servizio che costituisce la risposta a un bisogno ha, per l’individuo, due significati di cui uno è simbolico, un guadagno invisibile, secondario ma di primaria importanza. Saper riconoscere le proprie necessità, i propri bisogni, sapere ciò che realmente si desidera, è una grande realizzazione psicologica. Il bisogno di autorealizzazione, di individuazione, la scoperta del proprio scopo esistenziale e della propria missione angelica è l’unico in grado di generare una felicità vera, duratura e profonda ma affiora alla coscienza, solo se sono stati gratificati le necessità e i bisogni più bassi e più prepotenti.

Il denaro è un mezzo per un fine e ha quasi sempre un guadagno secondario:

- Volere soldi per comprare cibo non naturale e non necessario spesso ingerito più per appetito che per fame, per riempire “vuoti esistenziali e vuoti affettivo-amorosi.
- Volere soldi per il piacere dell’accumulo e o per acquistare più di una proprietà immobiliare cercando disperatamente e simbolicamente una famiglia e quindi radicamento, sicurezza, riparo e protezione (che solo l’amore genitoriale, in particolare quello della mamma, avrebbe potuto dare).
- Volere soldi per avere quello che hanno gli altri e per non sentirsi inferiori, voler sentire di appartenere alla massa, a un gregge o gruppo (istinto pecorile), per paura di essere soli.
- Volere soldi per essere approvati (fama, prestigio, onore, gloria reputazione) ma quello che si desidera, in realtà, è un po’ di attenzione, l’essere riconosciuti, l’aver dei cenni di riscontro alla propria esistenza, sapere di esistere, di essere importanti e di contare per qualcuno.

*“Il bisogno è un male, ma non c’è alcun bisogno di vivere nel bisogno”*

*(Epicuro)*

## **5.9 - Necessità, bisogni e desideri**

La scala dei bisogni, pur contemplando l’amore come uno dei fattori fondamentali, ha priorità diverse: per la donna, in ordine di importanza, sicurezza, amore, sesso; per l’uomo, sesso, amore, sicurezza.

Bisogni fisiologici o materiali: (mangiare, bere, dormire)

Si mostrano come i più prepotenti; una persona che manca di nutrimento, di sicurezza, di amore e di stima, probabilmente sentirà la fame più che ogni altro bisogno.

Mangiare e bere: il rapporto con il cibo e con i soldi, simbolicamente, rappresenta il rapporto con la vita, con l’amore, con il dare e ricevere, con il padre e la madre.

Una relazione disarmonica disfunzionale, con il padre e/o con la madre, è all’origine dei disturbi alimentari e/o della personalità (rapporto distorto con cibo e denaro).

Ogni eccesso denuncia una carenza, una mancanza, un difetto.

La bulimia alimentare e finanziaria è una compulsione finalizzata a riempire senza successo i serbatoi dell’amore nel caso in cui papà e mamma non lo avessero fatto a tempo debito (sino ai 21 anni di età).

Ogni persona ha due invisibili serbatoi, uno maschile e l’altro femminile: il padre insegna a dare e la madre a ricevere.

Da neonati, il capezzolo della mamma viene sostituito con la tettarella di plastica e l’abbraccio della mamma viene surrogato con il peluche: è l’inizio del consumismo.

Più cose o oggetti desideriamo da grandi, più amore ci è mancato nella nostra vita.

L’amore è più importante del cibo: ci sono bambini orfani che pur mangiando perdono peso e muoiono (marasma o sindrome da deprivazione materna).

L’amore è cibo a frequenza più alta.

Quando si sta bene e si è pieni di amore, vuol dire che si ha un rapporto equilibrato col cibo, col denaro e con la vita.

A volte si mangia non per fame ma per appetito e per compensare dei vuoti affettivi o emotivi.

Bisogni di sicurezza: sono stabilità, dipendenza, protezione, bisogno di struttura, di ordine, di legge, di limiti, di routine, di coerenza.

Per esempio, il bambino ha bisogno di un mondo ove sia possibile la predizione, ove dominino la legge e l'ordine, di un mondo organizzato e strutturato.

La principale paura è quella di perdere l'amore dei genitori.

I bambini trascurati si aggrappano ai genitori odiosi più per il bisogno di protezione e di sicurezza che nella speranza di essere amati. Ciò che resta irrisolto con i genitori, si ripresenta nelle relazioni successive.

Davanti a situazioni nuove, molto spesso si hanno reazioni di terrore e di pericolo. Preferenza per il "noto", per le cose familiari e conosciute.

La religione, la filosofia sono spiegabili proprio per la ricerca di sicurezza di cui l'uomo ha bisogno.

Simboli di sicurezza esteriore: i genitori, la bandiera, gli insegnanti, la materia, il lavoro, il denaro.

Simboli di sicurezza interiore: i legami familiari e religiosi, le abitudini, i pregiudizi, le paure, le usanze, i ruoli.

Sicurezza e riparo: le gratificazioni più importanti sono quelle dei primi anni di vita.

I bambini che nei primi anni di vita hanno ricevuto rinforzi positivi (approvazione, stima, affetto, amore, fiducia, complimenti) crescono forti e sicuri tendono a restare forti e sicuri in tutti i pericoli e a tutte le minacce successive.

Il bisogno dei piccoli di crescere in un ambiente fisico ed emotivamente riparato, mentre sono esposti ai rischi della crescita, è definito bisogno di sicurezza e riparo.

Chi da bambino è vissuto nell'instabilità, nel dubbio e chi ha vissuto conflitti esistenziali o territoriali o deprivazioni amorose, da grande farà fatica a essere radicato, a sentirsi a proprio agio nel proprio corpo, farà fatica a dare e ricevere, si sentirà insicuro, avrà paura e sarà attaccato alle cose, alle situazioni alle persone.

I Paperon de Paperoni vogliono soldi per avere soldi, perché hanno un grosso problema nelle proprie radici, nel proprio territorio, nel proprio cuore, nel proprio serbatoio dell'amore e, quindi, saranno sempre dei perdenti.

Paura e attaccamento sono due facce della stessa medaglia.

Ogni paura è una richiesta di amore.

Bisogno di affetto, amore e appartenenza: il venire strappato dalla propria casa e dalla famiglia, dai propri amici e dai propri vicini, l'essere un estraneo, uno di passaggio e non del posto, ha effetti deleteri sui bambini.

Ancora oggi si sottovaluta la grande importanza del proprio territorio, del proprio clan, della propria stirpe, della propria classe (tendenza animale ad appartenere a un gregge).

Lo sviluppo di comunità volontarie può essere in parte l'effetto del bisogno di contatti, di intimità, di appartenenza e del bisogno di superare il sentimento di alienazione, di solitudine, di estraneità (si pensi a come tanta gente va in palestra più per chiacchierare che per fare ginnastica!).

Bisogno di essere toccati, accettati, amati.

Senso appartenenza: l'istinto pecorile fa seguire e cercare il gregge.

Spesso si pensa sia vero ciò che pensa la maggior parte delle persone. L'individuazione ha un prezzo da pagare: diventare pastori di sé stessi.

Bisogno di stima (sociale): il bisogno di successo, il desiderio di reputazione, di prestigio, di una posizione sociale, di fama e di gloria, di dominio, di importanza, di dignità e di apprezzamento.

Apprezzamento: il bisogno di fama, onore, prestigio, riconoscimenti.

Più si ha il bisogno di essere apprezzati e meno lodi si sono ricevute dai propri genitori.

Riflettere sulla propria infanzia e chiedersi se si sono ricevuti più rinforzi positivi o messaggi di svalutazione.

La cura maniacale della propria immagine nasconde in realtà un profondo senso di vergogna, proprio e del proprio albero genealogico, di cui ognuno di noi è il consuntivo, il progressivo ad oggi, essendo il terminale della propria catena evolutiva.

La vergogna è più profonda della colpa: ci si vergogna per ciò che si è e ci si sente in colpa per ciò che si fa.

Il voler essere qualcuno scaturisce dal non sentirsi nessuno.

Chi cerca il potere è perché sente di non averne.

Bisogno di autorealizzazione: la felicità è attività conforme a virtù; la virtù è una proprietà e, tra tutte le virtù, la felicità è l'espressione di quella fine a sé stessa (non aspetta ricompensa).

La felicità è il viaggio, non la destinazione.

Ciò che uno può essere deve esserlo (desiderio di autocompimento), per realizzare il proprio potenziale.

L'intuizione è un punto luminoso e felice di tipo emozionale nella vita di una persona, forse il punto culminante.

Autostima e autorealizzazione: le persone che si autorealizzano sono le più individualiste e le più altruiste, le più sociali e amorevoli di tutte, hanno un sano egosimo, un grande autorispetto e la ripugnanza a fare sacrifici senza una buona ragione.

Il desiderio più grande che ogni anima umana ha è la propria autorealizzazione. È la ricerca della luce (de-siderare). Come la pianta che, naturalmente, si orienta sempre verso la luce, così ogni anima umana cercherà per tutta la vita la luce, la propria personale declinazione della scintilla divina, il proprio scopo esistenziale.

Gesù lo chiama “regno dei cieli”, un termine oggi forse enigmatico che descrive quella che potremmo chiamare una condizione esistenziale.

Per trovare il regno dei cieli bisogna porsi la seguente domanda:

“che cosa farei gratuitamente e con passione nella vita?”.

Nella passione sta l'espressione e l'espressione è fine a se stessa.

L'espressione è spesso non motivata.

E senza sforzo. Non cerca lode o ricompensa.

L'espressione è motivata dalla crescita e non dalla mancanza di qualcosa.

È un comportamento volontario senza sforzo.



## Le sette scelte

*“Ove c’è raziocinio c’è scelta, ove c’è scelta c’è libertà”  
(O. Fallaci)*





*“Una maschera ci dice più di un volto”  
(O. Wilde)*

## **6.1 - Persona o individuo?**

L'etimologia della parola italiana “maschera” è incerta. Forse deriva dal latino “*mascam*” cioè strega. Il termine latino che in origine stava a indicare la maschera teatrale è, invece, “*personam*”.

La persona nel teatro greco era la maschera che l'attore utilizzava per interpretare un ruolo, un personaggio. In latino il termine *persona* deriva dal verbo “*personare*” traducibile in proclamare, parlare attraverso.

La maschera, strumento di difesa, era il mezzo principale attraverso il quale risuonava la voce dell'attore. Successivamente tale termine ha assunto il significato di personaggio e, in un secondo tempo, di individuo. La parola “*persona*” condivide l'origine con altre parole italiane: personale, impersonale, personaggio, impersonare. Approfondendo il sentiero etimologico del vocabolo *persona* si viene a conoscenza che le ricerche linguistiche convergono sulla sua derivazione dalla parola etrusca *Pftersu* che indica una natura situata fra la terra e il mondo sotterraneo (invisibile). Continuando l'analisi sul senso etimologico si osserva che la parola “*perso*” probabilmente ha la stessa radice di *persona*.

Ogni individuo, per paura di essere giudicato un diverso, per il bisogno di essere accettato, approvato, amato, per l'esigenza di appartenere alla tribù e per fare bella figura, si perde, rinuncia alla propria unicità allontanandosi dallo scopo, dal motivo per cui si è incarnato. Per proteggere la propria anima umana ricorre, quindi, a strategie difensive e da individuo diventa persona (cioè maschera).

In questo modo mostra agli altri la faccia, il viso dietro cui si nasconde il volto della sua verità. La maschera solitamente cade in condizioni di stress o di sicurezza. Solo quando l'individuo sente di essere ascoltato, capito, compreso, accettato, amato e non giudicato riesce a togliersi la maschera mostrando il corpo nudo della sua unicità, individualità, la vera essenza. Ma perché bisogna aspettare un giorno dell'anno, quello del carnevale o la visita da uno psicoterapeuta, per essere veramente sé stessi?

È bene scegliere subito se essere persone o individui e se vale il piacere di promuovere la propria individuazione.

L'individuazione viene definita da Jung<sup>1</sup> come il processo di differenziazione che ha come meta lo sviluppo delle particolarità di un individuo sulla base della sua disposizione naturale.

---

<sup>1</sup> Carl Gustav Jung (1875-1961) è stato uno psichiatra, psicoanalista e antropologo svizzero.

L'individuazione è lo sviluppo del punto di vista individuale orientato in senso diverso e non in senso opposto alle norme collettive. Individuare significa aumentare la capacità di essere più compiutamente sé stessi e di agire secondo la propria natura per diventare ciò che si è.

Ciò significa arrivare più vicino al proprio principio organizzatore, riconoscere e accettare la propria unicità, vivere consapevolmente l'individualità al fine di manifestarne la propria essenza, il proprio sé.

L'individuazione rappresenta, quindi, un ampliamento della vita psicologica dell'individuo e coincide con l'evoluzione della sfera cosciente dall'originario stato d'identità.

Come un albero non può che essere un albero, un fiore non può che essere un fiore, così l'uomo non può che essere individuo.



*“Le donne degli altri mi piacciono finché restano degli altri”  
(R. Gervaso)*

*“Tra due mali scelgo sempre quella più giovane e carina”  
(Anonimo)*

*Quando desideri qualcosa,  
tutto l'Universo cospira affinché realizzi il tuo desiderio.  
(P. Coelho)*

*Le cose si ottengono quando non si desiderano più.  
(C. Pavese)*

*Non desiderando nulla, si possiede tutto.  
(I. Niero)*

## **6.2 - Non desiderare la donna d'altri**

Il Nono Comandamento afferma: “Non desiderare la donna d'altri”.

Il subconscio, però, funziona prendendo tutto alla lettera e, nel cogliere il senso del discorso, ignora sempre l'avverbio di negazione “non”.

Questo è un buon motivo per il quale ci sono molti tradimenti.

In realtà, sul piano sottile, il senso del comandamento è non desiderare ciò che desiderano gli altri, ma allegoricamente parlando il subconscio viene suggestionato e, invece, registra il comando desidera ciò che desiderano gli altri.

Da qui nasce l'istinto pecorile, il desiderio di appartenere al gregge, di essere massa. E la massa è un corpo senza testa.

Il comandamento “non desiderare la donna d'altri” è la pietra miliare del consumismo e, insieme all'equazione “avere per essere” e all'equazione “di più = meglio”, rappresentano le tre cause dell'alienazione dal sé, della spersonalizzazione, della fuga dalla propria individualità.

*“Non si è mai troppo vecchi o troppo giovani per essere felici.  
Uomo o donna, ricco o povero, ognuno può essere felice”  
(Epicuro)*

*Il fine supremo dell'esistenza non è altro che il raggiungimento della felicità.  
(Aristotele)*

*Vorrebbero tutti una vita felice, ma su cosa renda felice la vita sono nel buio più completo.  
(Seneca)*

*“Non cantiamo perché siamo felici. Siamo felici perché cantiamo”  
(W. James)*

### **6.3 - Piacere o felicità?**

Aristotele, nelle prime pagine dell'etica Nicomachea, ricollega la materia dell'economia ai fini umani distinguendo l'economia (procurarsi il necessario per vivere bene) dalla crematistica (intesa come pratica di accumulo della ricchezza). Nelle società a reddito elevato, avere più reddito per accumulare e o avere più beni non corrisponde a una maggiore felicità.

Va notato che una famiglia benestante non è detto che sia felice e viceversa: il benessere potrebbe essere condizione necessaria ma non sufficiente alla felicità.

L'utilità marginale di un bene, un concetto chiave delle teorie neoclassiche del valore in economia, spiega il perché questo accade.

L'utilità marginale è definibile come l'utilità apportata dall'ultima unità o dose consumata di un bene.

Per esempio, davanti a una torta di mele, la prima fetta è molto gradita; la seconda lo è sicuramente meno della prima. Si arriva così al punto di sazietà, in cui il consumo di un'ulteriore fetta apporterebbe una disutilità, facendo anche diminuire il livello di soddisfazione.

Quindi la crescita del reddito non causa un aumento del benessere, perché l'aumento del reddito genera un'equivalente crescita delle aspirazioni materiali riducendo l'effetto positivo dell'aumento del reddito. Si usa, a questo proposito, la metafora del tappeto rullante (treadmill), perché reddito e aspirazioni corrono lungo la stessa linea, ma in senso opposto, con il risultato di rimanere fermi.

Il “tapis roulant” è un fenomeno psicologico che spiega perché il consumo di beni materiali o il raggiungimento degli obiettivi principali della vita (l'acquisto della prima e della seconda casa, per esempio) non rende la persona felice per un lungo periodo di tempo.

Daniel Kahneman<sup>2</sup> distingue tre tipi di “treadmill effect” (effetto tappeto rullante):

- Hedonic treadmill: per la teoria dell’adattamento, la soddisfazione o il benessere conseguente all’acquisto di un nuovo bene di consumo (l’auto nuova, per esempio) dopo un miglioramento temporaneo ritorna rapidamente al livello precedente.
- Satisfaction treadmill: il miglioramento del reddito personale, per mantenere lo stesso livello di soddisfazione, ha, come conseguenza, l’aumento del bisogno di provare continui e più intensi piaceri.
- Positional treadmill: il benessere derivato dai consumi dipende da quanto differiscono i consumi rispetto alle persone con cui ci si confronta (desiderio di avere la macchina più bella, più grossa e più costosa rispetto a quella degli amici, per esempio).

Quella delle aspirazioni è una grandezza di cui l’economia deve tenere conto slegandola dal rapporto col reddito e correlandola, invece, allo sviluppo della personalità. Oggi gli economisti indicano come “happiness” il significato di “subjective well-being” inteso come valutazione della vita presa nel suo insieme. In altre parole, la felicità esprime il grado di apprezzamento delle persone nei confronti delle vite che conducono.

Nel rapporto della “Commissione Salute dell’Osservatorio Europeo su Sistemi e Politiche per la Salute” (al quale partecipa il distaccamento europeo dell’Organizzazione Mondiale per la Sanità) è stata proposta la definizione di benessere come lo stato emotivo, mentale, fisico, sociale e spirituale di benessere che consente alle persone di raggiungere e mantenere il loro potenziale personale nella società”.

Per Epicuro<sup>3</sup> il bene è il piacere, inteso come allontanamento dalla sofferenza e dall’ansia, alla ricerca della propria serenità o eudemonia.

Quindi, il bisogno del piacere scaturisce dalla sofferenza che nasce proprio per la sua mancanza e, quando la sofferenza finisce, non se ne sente più il bisogno.

---

<sup>2</sup> Daniel Kahneman (Tel Aviv, 5 marzo 1934) è uno psicologo israeliano. È vincitore, insieme a Vernon Smith, del Premio Nobel per l’economia nel 2002 “per avere integrato risultati della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente in merito al giudizio umano e alla teoria delle decisioni in condizioni di incertezza”.

<sup>3</sup> Epicuro (Samo 341 a.C. - Atene 271 a.C.) il cui nome significa “soccorritore”, è stato un filosofo greco, fondatore di una delle maggiori scuole filosofiche dell’età ellenistica e romana: l’epicureismo. Questa corrente di pensiero si diffonde dal IV secolo a.C. fino al II secolo d.C., quando, avversato dai Padri della Chiesa subisce un rapido declino, per essere poi rivalutato secoli dopo dalle correnti naturalistiche dell’Umanesimo, del Rinascimento e del razionalismo laico illuminista.

Epicuro ha identificato due tipi di piacere:

- Dinamico o cinetico, relativo al corpo fisico e alla soddisfazione dei sensi. È provato dall'anima animale che, essendo predatrice, cerca di catturare cose, sesso, cibo, denaro, territorio. È centripeto, egocentrico e consta di una forza che dal mondo esterno, dall'universo, vuole possedere, avere e portare tutto all'interno del proprio Ego (partner, cibo, denaro, cose). È effimero, transeunte e dura solo un istante;
- Statico o catastematico, relativo all'anima umana, conduce a uno stato psichico ideale attraverso l'imperturbabilità dello spirito (atarassia), l'assenza di dolore (aponia), la buona disposizione d'animo (eutimia) e la pacificazione con sé stessi e con il mondo (eireneusi). È durevole e consiste nel godere e vivere qui e ora, sapersi accontentare della propria vita accorgendosi del presente. È racchiuso nelle virtù dell'individuo, nella sua anima umana e nel suo progetto di vita. Mette in moto il ciclo essere, sapere, saper fare, avere. È generativo della vera forma di felicità e richiede un'azione di allineamento tra ciò che si è e ciò che si fa.

### **Riflessioni**

- Che cosa sareste disposti a fare col cuore senza chiedere nulla in cambio?
- Ci pensate che per le passioni siete disposti a spendere tempo e soldi eppure quando le vivete state bene e siete felici?
- E se trasformaste le vostre passioni in un'attività?

La domanda vera che dovete farvi per scoprire la vostra virtù potenziante, quella fine a sé stessa, è: quale attività farei gratuitamente o pagherei per farla?

La risposta racchiude il senso della vita e la propria felicità.

La virtù o proprietà fine a sé stessa è già essa stessa un pagamento e, quando l'individuo la aziona, sarebbe anche disponibile a non chiedere nulla in cambio.

È bene dunque, chiarire che cosa sia la felicità, avendo la quale si possiede tutto, e, soprattutto, perché quando manca si fa di tutto per possederla.

Aristotele, a proposito della felicità, aveva in comune con Socrate e Platone una consapevolezza che è esprimibile in questa triplice articolazione:

- La felicità è il fine, lo scopo (telos) ultimo dell'agire.
- Esiste un legame inscindibile tra felicità e virtù.
- La felicità è l'attività umana secondo virtù.

Quindi, le parole chiave della felicità sono, attività e virtù.

Dunque, per prima cosa, per conoscere la felicità è necessario agire spendendo e non seppellendo il proprio talento: è molto difficile raggiungere la felicità isolandosi dal mondo o rinchiudendosi in una caverna.

La virtù è la forza, la proprietà che nasce, nel contrasto e nello sforzo, affrontando le “prove”.

Attività è azione; virtù è attitudine; inclinazione naturale è predisposizione dell'anima a inseguire il bene.

La radice antica di “areté” ossia la disposizione d'animo volta al bene, è “ar” da cui provengono sia virtù che arte.

Quindi, la virtù la si deve intendere allo stesso modo in cui si definisce virtuoso un acrobata e cioè saper fare cose d'eccellenza.

La felicità è una forza centrifuga che, partendo dal cuore, desidera servire e portare nel mondo esterno - a vantaggio di tutta l'umanità - la luce, le eccellenze e l'unicità dell'individuo.

*“Poiché il vero amore è inesauribile: più se ne dà più se ne ha.  
E se si va ad attingere alla sorgente autentica, più acqua si attinge,  
più abbondante è il suo flusso”  
(A. de Saint Exupéry)*

## 6.4 - Intelligenza spirituale e il principio dello scopo più alto

I recenti progressi della neurobiologia hanno messo in luce nel lobo temporale del cervello la cosiddetta “area di Dio”.

Quest'ultima è il desiderio fondamentale di trovare il significato e lo scopo ultimo della vita. Ogni individuo ha uno scopo, una virtù, un dono singolare o un talento speciale da offrire agli altri.

E quando, oltre a offrire il proprio talento, ci si mette anche al servizio<sup>4</sup> degli altri, si prova l'estasi e l'esultanza dello spirito che è il fine supremo della propria esistenza. Nessun uomo è felice senza una visione, una missione, uno scopo e nessun uomo può dirsi veramente felice, senza la fede nella propria capacità di raggiungerlo.

---

<sup>4</sup> La parola italiana carità proviene da “caritatem”, accusativo del latino “caritas” che deriva a sua volta dall'aggettivo “carus”, costoso da cui il carovita. Tuttavia già in latino “carus” aveva assunto anche un valore più ampio indicando non solo ciò che aveva oggettivamente un prezzo molto alto, ma anche soggettivamente un grande pregio, cioè una cosa o una persona cara perché stimata e amata. Con la parola cari non intendiamo indicare i parenti più stretti ed i membri della propria famiglia?

È ora di trovare il proprio centro di gravità permanente, un motivo per vivere che dia un senso superiore alla propria vita e che ne giustifichi la presenza nel mondo.

Ecco, qui di seguito, un racconto esemplificativo. Ci sono tre tagliapietre che stanno spaccando dei massi. Al primo viene chiesto “Cosa stai facendo?”

Egli risponde rabbiosamente: “Sto tagliando pietre, come qualunque idiota può vedere”. È arrabbiato, perché ogni giorno svolge la stessa funzione: si alza e taglia le pietre. La sua vita non ha uno scopo visibile per lui ed è infelice.

Poi, al secondo viene chiesto: “Che cosa stai facendo?”. Egli è irritabile. “Taglio pietre così posso mettere su famiglia e avere una bella casa.”. Morirà infelice, uomo egoista in una bella casa. Ha servito solamente sé stesso.

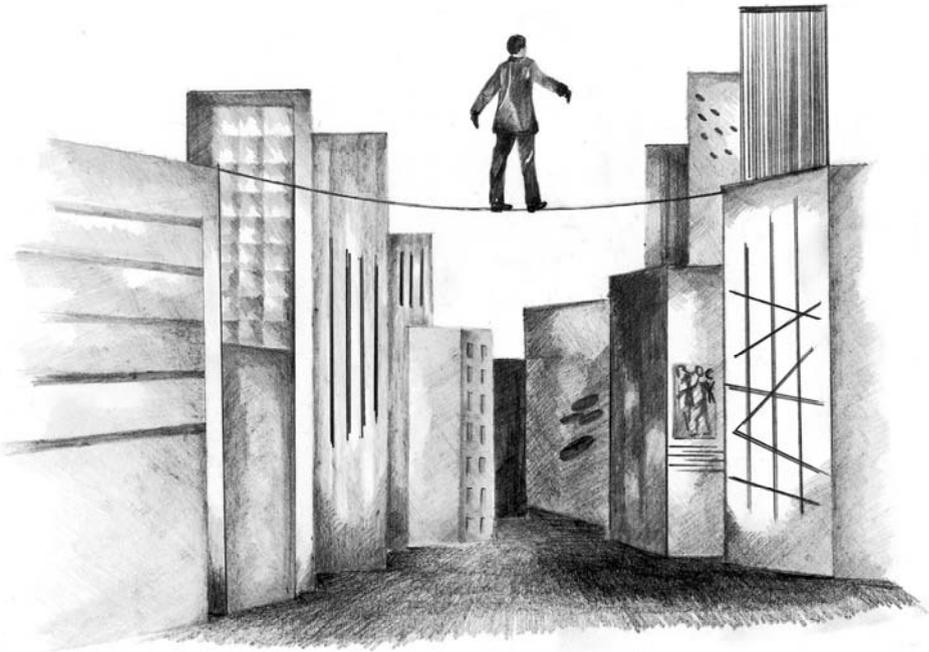
Infine, viene interpellato l'ultimo tagliapietre che alla domanda “E tu cosa stai facendo?” risponde: “Sto tagliando pietre per una grande cattedrale che darà conforto a migliaia di persone”. È felice, la sua vita ha uno scopo che realizza lui e la sua famiglia e lo fa sentire bene.

Dagli studi fatti sulle persone più stimate e di maggiore successo è emerso che queste persone mostrano, fondamentalmente, un'attitudine generosa verso gli altri. La loro ricompensa non è misurata solo dallo stipendio o dalla parcella ma anche dalla soddisfazione interiore che sentono e provano nel dare.

Le attività economiche che hanno successo sono quelle che mettono il cliente al primo posto. Allo stesso modo, i lavoratori migliori sono stimolati, più che dalla semplice busta paga, perché sono orgogliosi di produrre merci e servizi che piacciono alla gente e di lavorare per un'azienda, un gruppo che serve la comunità. Un lavoro ben fatto è una fonte essenziale della dignità delle persone e del loro senso di valore.

*“Chi ha un perché abbastanza forte può sopportare qualsiasi come”  
(F. Nietzsche)*

## 6.5 - Obiettivo o scopo?



Per chiarire questa differenza concettuale e semantica tra scopo e obiettivo si prenda come modello l'orologio.

Quest'ultimo è uno strumento (un mezzo) inventato dall'uomo per misurare lo scorrere del tempo (scopo o fine) e la sua utilità consiste nel poter dire l'ora esatta in qualunque momento. Un altro esempio interessante è quello che distingue l'esercizio dalla tecnica.

Con il termine esercizio, dal latino exercitium (addestrare al lavoro), si intende una ripetizione delle stesse azioni (fisiche o mentali) per addestrarsi o per apprendere qualcosa.

Chi si esercita, tende a migliorare una propria abilità o a perfezionare sé stesso.

Per esempio, un maratoneta ripete una serie di azioni (correre) per migliorare la propria capacità di corsa (resistenza, sviluppo della muscolatura, velocità).

Chi fa un esercizio si pone, dunque, un obiettivo inteso come “ciò verso cui tende l’azione” o “ciò che orienta l’azione e, per questo, gli conferisce un senso, un significato”. In effetti, ripetere una serie di azioni, in modo assiduo e continuo senza tendere a un obiettivo non ha senso e ciascuna azione presa singolarmente non ha significato. Invece la reiterazione continua di azioni pensata per raggiungere un “traguardo” più generale, acquista di significato e valore. Per esempio, chi si allena nella corsa si prefigge di raggiungere uno o più obiettivi (correre per più tempo o più velocemente) e questo al fine di migliorare la propria corsa. Ciò che caratterizza un esercizio è il fattore crescita o di sviluppo. Per tecnica, dal greco “tecnè” invece si può intendere una serie di azioni precedentemente studiate, codificate e usate per raggiungere uno scopo. Però, a differenza dell’esercizio, nella tecnica non si tende a raggiungere un traguardo.

Le persone realizzano poco nella vita se non si pongono degli obiettivi e non stabiliscono delle priorità.

Più si fa chiarezza su quello che si desidera raggiungere, più facile sarà trovare un modo per riuscirci.

Una ricerca condotta nel 2012 dalla Facoltà di Economia dell’Università di Harvard ha scoperto che :

- L’87 per cento delle persone non ha dei chiari obiettivi per la sua vita.
- Il 13 per cento delle persone ha degli obiettivi.
- Il 3 per cento degli individui che hanno degli obiettivi, li mette per iscritto. Coloro che compiono questa azione realizzano da 50 a 100 volte più di quelli che non lo fanno.

Solitamente si parla di obiettivi in ambito lavorativo, professionale e/o in relazione a degli oggetti. Gli obiettivi sono mezzi volti a un fine, hanno un guadagno secondario: si vuole guadagnare di più, per esempio, per avere più cose per appartenere al gregge e avere più approvazione. Si vuole avere una promozione sul lavoro, per esempio, per avere più attenzione (potere, prestigio).

Sono effimeri e appagano per un momento, solo per un istante. Ricordando la frase dell’amico Giulio, a proposito dell’obiettivo della barca mi diceva: “I momenti più belli dell’acquisto della barca sono stati due, quando l’ho comprata e quando l’ho venduta”. Lo scopo è la forza motrice, la bussola, il perché, il fine a cui tende l’intenzione, il vettore che accompagna e dirige tutta la vita. Quando la persona è immersa nel suo scopo, la sensazione è di stare bene, di trovarsi nel flusso, di vivere “un’esperienza picco”, di avere il vento a favore di realizzare velocemente ed efficacemente i progetti, di sentire, di andare con leggerezza nella direzione giusta facendo ciò per cui si nasce.

Quando l'individuo si allontana da questa corrente, tende a imbattersi nella noia e poi in una gerarchia discendente di emozioni negative: rabbia, tristezza, paura, dolore, apatia.

Queste emozioni sono segnali che indicano l'aver perso la rotta.

Compilate i campi che seguono.

Il mio scopo o fine esistenziale è:

- Io sono..... (identità o ruolo)
- La mia intenzione è.....(desiderio)
- Ho deciso di fare o imparare .....(capacità)
- Per essere più..... (caratteristica)
- Per essere meno..... (caratteristica)
- Il mio fine è..... (scopo)

L'essere è la vera matrice, un'identità composta da una decisione sommata a un fine.

*Ognuno ha il proprio scopo, è vero,  
ma trovare quale sia il tuo è impossibile  
se non hai trovato prima te stesso.  
E nel momento in cui troverai te stesso,  
troverai simultaneamente anche il tuo scopo.  
Quindi non c'è bisogno di preoccuparsi dello scopo.  
Tutta quanta l'attenzione dovrebbe essere localizzata sul conoscere te stesso,  
e il modo per conoscere te stesso è la meditazione.  
(Osho)*

*“Un uomo chiamato a fare lo spazzino dovrebbe spazzare le strade  
così come Michelangelo dipingeva  
o Beethoven componeva o Shakespeare scriveva poesie.  
Egli dovrebbe spazzare le strade così bene  
da far sì che tutti gli ospiti del cielo e della terra si fermino per dire:  
qui ha vissuto un grande spazzino che faceva bene il suo lavoro”  
(M. L. King Jr)*

*“Forse l’azione non porta sempre felicità, ma non c’è felicità senza azione”  
(B. Disraeli)*

## 6.6 - Lavoro, attività o passione?



Victor Frankl, ideatore della logoterapia, identifica quattro tipi di lavoro che:

- Difficili da imparare e da fare: sono tutti i lavori per i quali non si ha l'attitudine.
- Difficili da imparare ma facili da fare: sono mestieri che richiedono delle abilità molto specifiche che, però, una volta apprese sono sempre più semplici da declinare con l'esercizio, con la ripetizione e con il trascorrere del tempo (pilota di aereo, dattilografa o stenografa).
- Facili da imparare ma difficili da fare: rientrano in questa categoria tutti i lavori fisici; è facile imparare a svolgere un lavoro fisicamente impegnativo, ma è sempre duro da fare, anche se lo si fa da molto tempo (muratore).
- Facili da imparare e da fare: può essere qualsiasi lavoro, professione o attività che si impara con estrema facilità e che si fa con naturalezza senza sforzo in cui si esprime il proprio talento seguendo le proprie attitudini e inclinazioni naturali. È questa la situazione in cui è più probabile rendere un servizio migliore con risultati migliori e gratificazioni migliori (economiche e no).

Fino all'epoca rinascimentale prevaleva una concezione negativa del lavoro. Con la riforma protestante si intravede una società fondata sul lavoro in quanto assegna un valore etico e considera la realizzazione professionale come dovere e virtù.

Per Marx<sup>5</sup> il lavoro è un'attività libera e creatrice finalizzata alla produzione di valori d'uso.

Per Jaspers<sup>6</sup> il lavoro è l'essenza fondamentale dell'uomo, è il creare, un fare dotato di intenzione e volto alla soddisfazione di bisogni. È l'attività attraverso il quale l'uomo diventa cosciente di sé e del suo essere.

Non esiste un pensiero universale di lavoro, ma vi sono diversi concetti in diverse culture e non necessariamente riconducibili alla concezione economica tipica della cultura occidentale.

Si osservi come la parola lavoro dall'inglese "labour" e dal latino "labor" equivalga al termine fatica, pena, sforzo; dal francese "labeur" si riferisca all'attività agricola e sempre dal francese "salaire" significhi ragione di sale mentre in spagnolo si dica "trabajo" nel senso di mettere al mondo rimandandoci all'essere partorienti.

La parola lavoro ha una neuro-associazione negativa ed evoca fatica, sudore: lavorare stanca e si deve.

---

<sup>5</sup> Karl Marx (1818-1883) è stato un filosofo, economista, sociologo e giornalista tedesco.

<sup>6</sup> Karl Jaspers (1883-1969) è stato un filosofo e psichiatra tedesco. Ha dato un notevole impulso alle riflessioni nel campo della psichiatria, della filosofia, ma anche della teologia e della politica.

I significati arcaici del lavoro sono principalmente associati alla sofferenza, al dolore, alla dipendenza, allo sfruttamento, allo sforzo e alla restrizione della libertà personale.

La parola attività è neutra, è “logos”, e sta a metà strada tra il lavoro e la passione; richiede azione se si vuole.

Vivere di passione, di pathos si può, basta andare nel proprio emisfero destro e smuovere le migliori e più profonde energie, liberando la creatività, l’immaginazione.

*“Un musicista deve fare musica, un pittore dipingere, un poeta scrivere poesie, se vogliono essere davvero in pace con loro stessi. Ciò che un uomo può essere, deve essere”.*

*(A. Maslow)*

Si lavora o si crea un’attività per bisogno, per mancanza, mentre solo il desiderio ha origine da un’urgenza di crescita accendendo la passione che sgorga dalla pienezza, dal talento.

Si ricordi che desiderio deriva da de-siderare e vuol dire andare verso la luce.

### **Riflessioni**

Perché non fare della propria passione la personale attività?

Fate ora la vostra scelta se lavorare, se essere in attività o se trasformare la vostra passione in attività lavorativa.

*“Le passioni sono gli unici oratori che persuadono sempre.  
Esse sono come un’arte della natura dalle regole infallibili:  
il più semplice degli uomini animato dalla passione  
riesce più persuasivo del più eloquente che ne sia sprovvisto”*  
*(F. De La Rochefoucauld)*

*“Spendi il tuo talento, fai qualcosa,  
qualsiasi cosa per lasciare ai tuoi figli  
e ai tuoi nipoti  
un posto migliore e più bello di come lo hai trovato,  
un luogo desiderabile in cui vivere”  
(S. Contegiacomo)*

*“Lo sai perché la lepre corre più veloce del cane?  
Perché la lepre corre in proprio,  
mentre il cane corre per il padrone”  
(Anonimo)*

## **6.7 - Dipendente o autonomo?**

In Italia, culturalmente, fin dalla prima infanzia viene instillata, nutrita e coltivata la dipendenza, a scapito dell'autonomia, della consapevolezza e responsabilità individuale.

Ecco qui di seguito un racconto personale illuminante.

Nel 1998 mi trovavo in vacanza in Messico e sono stato colpito da una scena in cui una mamma stava camminando con a fianco il proprio figlio che, a un certo punto, ha inciampato e si è messo a piangere.

La mamma imperterrita, come se niente fosse accaduto, ha continuato la propria marcia.

Il bimbo si è alzato, ha smesso di lamentarsi e, raddoppiando la propria andatura, si è ricongiunto in breve tempo alla mamma.

Si pensi invece a come si comporterebbe una mamma italiana che vede cadere il proprio figlio e a quali parole pronuncerebbe immediatamente:

“Poverino, ti sei fatto male? Adesso ti aiuto ad alzarti, vieni in braccio alla tua mamma”.

Il messaggio sottile trasferito dall'atteggiamento della mamma nell'inconscio del bambino italiano è il seguente: “sta tranquillo, ci sarà sempre qualcuno che ti alzerà da terra, che quando ti lamenterai ti darà attenzione e risolverà i tuoi problemi”.

Sarà forse anche per questo diverso atteggiamento mentale e per questo differente modello educativo che i paesi emergenti stanno oscurando la “Vecchia Europa”?

Vi racconto in breve la mia storia personale.

Sono nato nel 1968 (e forse per questo mi porto un po' dentro il senso di ribellione di quegli anni), sono il terzo figlio di una famiglia in cui solo mio padre lavorava come dipendente.

Ho vissuto la mia infanzia nella frugalità e nella sobrietà, indossando spesso e malvolentieri gli abiti del mio fratello maggiore ma ho ricevuto il dono più importante che tutti i bambini nell'intimo del loro cuore desiderano: avere una mamma a tempo pieno che, a suo modo e per come ne è stata capace, si è occupata generosamente e amorevolmente della gestione della casa e della crescita dei figli, gettando in me il seme dell'amore, della prosperità e dell'abbondanza.

Io, come tanti della mia generazione, sono cresciuto con l'idea, con la credenza culturale e familiare che il lavoro dipendente fosse migliore e più sicuro di quello autonomo, per le seguenti ragioni:

- sicurezza e continuità reddituale;
- copertura assicurativa gratuita in caso di malattia o infortunio;
- diritto ad una pensione pari all'80 per cento dell'ultimo stipendio dopo quarant'anni di lavoro.

Nella fattispecie, i miei genitori, per esempio, avrebbero preferito che io mi fossi trovato un posto di lavoro fisso, nella convinzione, a detta di mio padre, che il "pane sarebbe stato duro ma sicuro".

È chiaro che un bambino nato in una famiglia di lavoratori dipendenti è molto più probabile che diventi a sua volta un lavoratore dipendente, così come è molto più probabile che nasca un pianista in una famiglia di pianisti. Ciò perché si apprende, per imitazione, dai "copioni familiari" essendo, per natura, "molto scimmie".

Nel 1989, a 21 anni, dopo il servizio militare e alcuni colloqui di lavoro, sono stato scelto per essere assunto, contemporaneamente, da due aziende:

la S.O.L (Società Ossigeno Liquido) di Monza e la Klinker Sire di Cherasco.

Ho scelto la Sire, non perché mi piacesse il lavoro per il quale sono stato selezionato ma solo per questioni geografiche, di vicinanza della sede di lavoro alla mia abitazione.

Nel 1991, però, poiché al cuor non si comanda, ho deciso di spezzare il copione familiare già scritto per me e, prendendomi una Partita Iva, mi sono lanciato verso l'ignoto, nell'universo a me sconosciuto dei lavoratori autonomi. Dopo il superamento di un esame di stato, mi sono iscritto all'albo dei promotori di servizi finanziari, istituito con la legge 2/1/91, e, successivamente, ho ottenuto un mandato di agenzia dalla Dival (Distribuzione Valori), prestigiosa società del Gruppo Ras, specializzata in consulenza finanziaria dal 1971.

Gli inizi sono stati duri, durissimi poiché non essendo né "autoctono", né "figlio d'arte" sono partito da zero, con in più l'aggravante dell'anagrafe a mio sfavore (a ventitre anni chiedere alle persone soldi da investire, non è stata una cosa semplice).

Le motivazioni per le quali ho scelto di svolgere la professione autonoma di consulente finanziario, sono state:

- Conseguire un “master on the road” alla Street University (Università della Strada), profondamente convinto che ogni persona che si incontra sia il più bel libro che mai si possa leggere, la più bella canzone che si sia mai ascoltata, il più bel film che si sia mai visto.
- Il piacere nel servire gli altri: amo imparare per insegnare, perché in realtà mentre insegno imparo.
- Il piacere nella relazione, bene supremo dell'uomo; possibilità di crescere all'infinito umanamente e professionalmente.
- Possibilità di organizzare e gestire il mio tempo ed esprimere la mia creatività.
- Lasciare a tante persone, non a una singola (il capo del personale), la determinazione del “prezzo del mio valore” e dei miei aumenti reddituali.
- Passione per i numeri, la matematica, la finanza, l'economia e gli investimenti.
- Possibilità di creare, con la mia crescita, anche uno stato patrimoniale (una attività, un'impresa) e non solo un conto economico (un reddito per vivere).
- Desiderio di lavorare in proprio senza esborsare capitale finanziario (che non avevo).
- Evitare che gli altri decidessero della mia vita (oggi vai qua, domani vai là).
- Non dare a nessuno la possibilità di licenziarmi o di mettermi in cassa integrazione.
- Avere in mano io la mia crescita professionale e reddituale.

Da allora, dal 1991, tanta acqua è passata sotto i ponti.

Il mondo del lavoro è profondamente cambiato, si stanno sbriciolando e sgretolando le granitiche sicurezze del posto fisso e dello stato sociale.

È in atto una vera e propria distruzione di massa di posti di lavoro da dipendente, dovuta a licenziamenti, esuberi, delocalizzazioni produttive, fallimenti di aziende.

Anche tu potresti pescare nel mazzo la carta imprevedibile ed essere travolto da questo terremoto, da questo tsunami e trovarti nei guai da un giorno all'altro, ma ti ricordo che dal letame nascono fiori e ortaggi di grande qualità.

Il negativo contiene sempre il positivo, perciò non serve compatirsi.

È ora di risvegliare il gigante che sonnecchia dentro, guardare l'altra faccia della medaglia, mettere mano al portafogli e spendere il proprio talento per ciò che si ama.

Più concretamente viene da chiedersi: cosa è il talento?

Il talento :

- È chi da un pezzo di legno ricava un mobile che lascia a bocca aperta.
- È il muratore che ristruttura con passione una casa diroccata che sarebbe da abbattere.
- È chi gestisce un bar col sorriso sulle labbra.
- È il panettiere che di notte non dorme per panificare con amore e far trovare al mattino la brioche calda, appena sfornata.
- È chi da un pezzo di stoffa crea un vestito su misura.
- È chi con farina, uova e zucchero sforna torte gustose.
- È chi sa ascoltare o parlare.
- È chi pulisce come se stesso dipingendo;
- È la casalinga che prepara la pasta in casa e, rinunciando al superfluo, decide di crescere personalmente i propri figli.
- È l'infermiera che, con il proprio garbo, assiste gli ammalati dando loro speranza e conforto.
- È l'operaio che non fa finta di essere ammalato per poter stare a casa in mutua.

È opportuno fare il bilancio delle proprie competenze e scoprire il proprio talento. Molto importante è fare qualcosa che pochissimi sanno fare, rendersi indispensabile e creare valore agli altri, ma soprattutto amare ciò che si fa.

Questo è il modo per fare la differenza e, inoltre, avere anche il non trascurabile guadagno del benessere psicofisico (e quindi non utilizzare gli ospedali).

Spesso le persone non riescono a guadagnare abbastanza soldi per curare le malattie che vengono loro diagnosticate in relazione a un lavoro “stressante” e che non amano.

A questo punto è bene chiedersi: ciò che faccio io, gli altri possono farselo da soli?

Se nel vostro lavoro create valore state tranquilli, altrimenti cominciate a preoccuparvi.

Il benzinaio, il farmacista e il commercialista sono tre figure tutte facilmente sostituibili se si limitano, rispettivamente, il primo a servire la benzina, il secondo a leggere una ricetta prescritta da un medico e a prendere un farmaco da uno scaffale, il terzo a far telefonare dalla propria segretaria per comunicare l'importo delle imposte da versare all'erario.

Diverso è se il benzinaio, interpretando amorevolmente il proprio lavoro, regala un sorriso, pulisce per cortesia il vetro o aiuta a controllare la pressione dei pneumatici.

Diverso è il farmacista che non si limita a fare il commerciante ma che è sinceramente interessato al cliente, ascolta e di volta in volta consiglia la migliore e più efficace soluzione per il problema, per l'esigenza.

Diverso è il caso del commercialista che, anticipando le richieste in base al variare della situazione personale e reddituale, proattivamente consiglia le migliori soluzioni legali, fiscali e finanziarie.

Su dieci persone sette lavorano perché lo fanno tutti, due perché devono e una perché vuole, lo desidera.

### **Riflessioni**

- Voi dovete o volete lavorare?
- Voi desiderate lavorare?
- Amate ciò che fate?
- Sareste disposti a fare gratuitamente ciò che fate?
- Sareste disposti a pagare per fare ciò che fate?

La mente è un campo di battaglia, una parte sente e una pensa.

Scegliere sempre col cuore, questa è la cosa più importante.

Ecco, qui di seguito, un esempio di eccellenza.

Negli Anni '90, un caro amico di scuola, Roberto Burdese, ha vinto un concorso a quella che allora era la Banca Cassa di Risparmio di Torino.

Ricordo che all'epoca, entrare in banca era un'ambizione di tutti i ragionieri, sia per status sia per reddito.

Bobby Burdese ascoltando il proprio cuore, dopo pochissimo tempo, si è dimesso dalla banca e, nel 1991 (lo stesso anno in cui ho iniziato la libera professione), entrava nel movimento Slow Food fino a diventarne nel 2006 il presidente per l'Italia.

Si pensi al fatto che nel mondo “tutto scorre”<sup>7</sup> e quindi in tale condizione diventa difficile ottenere un posto fisso.

*“Omnia mutantur, nihil interit”* (tutto muta, nulla perisce).

---

<sup>7</sup> “Panta rei” tradotto in “tutto scorre” è il celebre aforisma attribuito a Eraclito.

*“Un investimento in conoscenza paga sempre l’interesse più alto:  
se si svuota il borsellino nel proprio cervello nessuno lo potrà mai più portare via”  
(B. Franklin)*

## **6.8 - Esborso di sé stessi o esborso finanziario?**

Nel mio ruolo di consulente finanziario resto sempre sorpreso dal sentire persone che, ancora oggi, vogliono avviare o acquistare attività commerciali (bar, ristoranti, tabaccai, farmacie, lavanderie), esborsando cifre consistenti per ricavarne un reddito.

Le attività si possono essere create o comprate sia con capitale proprio sia con capitale di terzi.

Fare i debiti per lavorare è una aberrazione, anche perché gli unici a guadagnarci sono le banche, i fornitori e lo stato.

In Italia, il rischio di impresa non è pagato, bisogna correre dietro alla gente a incassare le parcelle, subire la concorrenza sleale di chi lavora sottocosto, subire la vessazione e l’intimidazione del fisco (redditometro, studi settore, redditest) muovendosi in una giungla di adempimenti.

I margini e la redditività di molte aziende è così ridotta all’osso che spesso non remunera tutti i fattori della produzione (capitale, immobilizzazioni materiali quali capannoni, impianti e beni strumentali, risorse umane).

Ogni persona, fin dalla nascita, viene dotata di una moneta speciale che si chiama talento, la scintilla divina che, se spesa, è in grado di creare abbondanza e prosperità.

Io sono profondamente convinto che sia molto meglio investire su sé stessi sulle proprie abilità, sul proprio talento e poi esborsare sé stessi offrendo il proprio specifico valore aggiunto in tutti quei servizi alla persona, i cosiddetti beni relazionali, la cui domanda è e sarà in rapida ascesa.

Un’attività “nuova” che, a mio avviso, avrà grandissimi spazi è quella del coaching.

Il coach è un professionista, un facilitatore del cambiamento che, partendo dall’esperienza di ciascuno, facilita cambiamenti per una trasformazione finalizzata al miglioramento, all’amplificazione delle proprie potenzialità per raggiungere obiettivi personali e professionali.

Il coach è un particolare educatore (educare, dal latino “ex ducere”, significa condurre fuori) che aiuta le persone a sprigionare e portare alla luce ciò che è già dentro in ogni essere umano.

E come diceva Galileo Galilei: *“nessuno può insegnare qualcosa a un altro uomo, può solo aiutarlo a tirare fuori qualcosa che ha già dentro di sé.”*

*“Allo stesso modo infatti un uomo in procinto di partire chiamò i propri servi e affidò loro i suoi beni: a uno diede cinque talenti, a un altro due e a un altro uno: a ciascuno secondo le proprie capacità; poi partì.*

*Senza perdere tempo, quello che aveva ricevuto cinque talenti andò a trafficarli e ne guadagnò altri cinque.*

*Allo stesso modo quello che aveva ricevuto due talenti ne guadagnò anch'egli altri due.*

*Ma quello che ne aveva ricevuto uno solo andò a scavare nella terra una fossa e vi nascose il denaro del suo padrone. Dopo molto tempo viene il padrone di quei servi e li chiama al rendiconto. Si presentò quello che aveva ricevuto cinque talenti e ne portò altri cinque dicendo: “Signore, mi desti cinque talenti. Ecco, ne ho guadagnati altri cinque”.*

*Gli disse il padrone: “Bene, servo buono e fedele; sei stato fedele nel poco, ti darò potere su molto: entra nel gaudio del tuo signore”. Si presentò poi quello dei due talenti e disse: “Signore, mi desti due talenti. Ecco, ne ho guadagnati altri due”. Gli disse il padrone: “Bene, servo buono e fedele; sei stato fedele nel poco, ti darò potere su molto: entra nel gaudio del tuo signore”. Infine si presentò anche quello che aveva ricevuto un solo talento e disse: “Signore, sapevo che tu sei un uomo severo, che mieti dove non hai seminato e raccogli dove non hai sparso; per questo ho avuto paura e sono andato a nascondere il tuo talento sotto terra. Ecco, prendi ciò che è tuo”.*

*Il padrone gli rispose: “Servo malvagio e infingardo, sapevi che io mieto dove non ho seminato e raccolgo dove non ho sparso; per questo avresti dovuto affidare il mio denaro ai banchieri, in modo che, al mio ritorno, avrei potuto ritirare il mio con l'interesse. Perciò toglietegli il talento e datelo a quello che ne ha dieci. Infatti a chi ha sarà dato e sarà nell'abbondanza. Ma a chi non ha sarà tolto anche quello che ha. E il servo infingardo, gettatelo nelle tenebre esteriori; là sarà pianto e stridore di denti”*

*(Vangelo secondo Marco XXV 14-30)*

*“Riteniamo che l'amico sia uno dei beni più grandi  
e che l'esser privo di amici e in solitudine sia cosa terribile”  
(Aristotele)*

*“Il sapiente vede in ogni uomo un amico;  
lo stolto non vede l'uomo neppure nell'amico”  
(Seneca)*

*“Vivi con quelli che possono renderti migliore e che tu puoi rendere migliori.  
C'è un vantaggio reciproco perché gli uomini mentre insegnano imparano”  
(Seneca)*

## **6.9 - Competizione o relazione?**

Se tutti gli uomini si accontentassero del nulla che ne sarebbe del tasso di crescita dell'economia?

Il mercato *“divide et impera”*.

L'economia moderna si avviluppa attorno all'idea di bene immune che non richiede nessun rapporto tra persone; anzi è bene che questo rapporto non ci sia se si vuole raggiungere l'efficienza.

Esso, dunque, nasce attraverso l'assenza di quella tipica interferenza tra soggetti che intercorre nell'incontro.

Tutto all'insegna di una *“mutua indifferenza”* che non prevede alcuna azione interpersonale positiva (ad esempio parlare e fare conoscenza lungo il viaggio). Oggi ci sono molti più mezzi per comunicare ma questi strumenti facilitano o rallentano la comunicazione?

Io sono profondamente convinto che il bene supremo dell'uomo sia la relazione e che la ricchezza di un uomo la si misuri dal numero di relazioni positive su cui può contare.

In un mondo complesso, avere una rete di relazioni vere, poter contare su una squadra di fiduciari e fare sinergia con altre persone, è un valore immenso.

Il mercato, invece, avanza sulla desertificazione della società diffondendo, a macchia d'olio, il modello di competizione posizionale basato sul presupposto antropologico hobbesiano della *“mors tua, vita mea”*: occorre sconfiggere l'altro per esaltare sé stessi.

La competizione posizionale e i beni posizionali evidenziano la distinzione delle persone a partire da ciò che si ha e non in base a ciò che si è.

Sanciscono uno status symbol di un soggetto, a seconda che egli detenga o meno un portafoglio di beni.

L'individuo consumatore sceglie secondo ciò che reputa utile nell'immediato per sé stesso.

Egli è fagocitato in una produzione massificata, organizzata secondo le esigenze di una moltitudine indifferenziata in cui ognuno sceglie non quel che preferisce ma quello che trova a disposizione, privilegiando ciò che dà comfort rispetto a quel che sviluppa la creatività, illudendosi di esser felice innescando un meccanismo che dà dipendenza e che conduce ai già citati treadmill (o effetti tappeto rullante).

I beni posizionali sono tali per cui, se li consuma un individuo, anche l'altro li deve consumare nello stesso ammontare, ma con segno meno davanti, in modo che la loro somma algebrica sia uguale a zero. Un tipico bene posizionale è il potere: una persona ha potere nella misura in cui vi è qualcuno che lo subisce; se, invece, non ha nessuno su cui esercitare il proprio potere questo si riduce a nulla.

La caratteristica del bene posizionale è, quindi, quella di rispondere a un'esigenza di espressività, ma ciò avviene in forma deteriore negativa cioè con la diminuzione o, al limite estremo, la distruzione dell'altro.

Tuttavia va precisato che i consumi e i beni posizionali sono sottoposti alla scure del principio dell'utilità marginale decrescente. Più quantità si ha a disposizione di un bene e meno è utile l'apporto o il consumo dall'ultima unità o dose.

L'utilità è la relazione tra l'essere umano e la cosa (beni e servizi); la felicità, invece, è la proprietà della relazione tra persona e persona.

Il tradimento dell'individualismo sta tutto qui: nel far credere che per essere felici basti aumentare l'utilità e dunque il consumo di beni.

Noto, però, come le persone nel mondo reale desiderino entrare in relazione non solo per perseguire il proprio interesse, ma anche perché sono genuinamente interessate a vivere valori come la fiducia, l'amicizia, l'amore.

Mostrati i limiti dell'individualismo non resta che fare un appello alla reciprocità.

Essa è, davvero, la fioritura delle persone e, senza l'incontro con l'altro, l'Io non può dirsi sociale, anzi resta proto-sociale o forse anti-sociale.

L'individuo non è una monade, il benessere di una persona non può dipendere solo dai consumi, la persona umana non può comprendersi come chiusa in sé stessa perché essa esiste nella forma di una relazione. Seppure la persona non nasca nell'incontro è certo che si attua solo nell'incontro. Emerge con nitidezza una domanda di cura e attenzione che si può chiamare in modo unitario valore di legame, che è al tempo stesso la fonte di validità e di legittimità delle relazioni umane.

La caratteristica peculiare dell'essere umano civilizzato è la capacità di cooperazione e questa, come tutte le altre facoltà umane, tende ad aumentare con l'uso.

La cooperazione fa bene.

Nel cervello c'è una sostanza chimica, chiamata ossitocina, che aumenta improvvisamente di intensità quando si sperimenta una sensazione di connessione: una mamma che allatta il figlio, l'abbraccio di un amico, lo sguardo della persona amata.

L'ossitocina produce una sensazione di appagamento tale da spingere a voler sperimentare ulteriormente la connessione con gli altri.

La cooperazione è utile.

Le oche canadesi conoscono istintivamente il valore della cooperazione. Volano sempre in formazione a "V".

Queste oche cambiano regolarmente il "battistrada" perché l'oca di testa, lottando contro la resistenza dell'aria, aiuta a creare una corrente ascendente per le oche alla sua destra e per quelle alla sua sinistra.

Gli scienziati attraverso alcuni test dedicati, hanno scoperto che lo stormo può volare più lontano in misura del 2 per cento rispetto a un'oca singola.

Anche l'uomo può fare la stessa cosa cooperando e non lottando contro i propri simili.

È necessario un ripensamento del modello economico e politico del mondo occidentale proponendo la sostituzione dei beni posizionali con quelli relazionali tutti caratterizzati da un'utilità marginale crescente, perché non perdono valore con l'uso o l'abitudine, ma anzi ampliano il loro peso specifico.

In una relazione umana o professionale, per esempio, l'ultimo incontro è sempre il migliore, proprio in virtù di tutti quelli che lo hanno preceduto (utilità marginale crescente), di tutto ciò che si è detto e fatto in precedenza.

## Dalla televisione alla tua visione

*“Il popolo che non ha visione perisce”*

*(Bibbia, Libro dei proverbi 29:18)*





*“La coscienza è la realtà primaria.  
In futuro, la fisica spiegherà non solo i fenomeni osservati  
ma anche il processo dell’osservare”  
(E. Wigner<sup>1</sup>)*

*“La coscienza è legittimo campo di ricerca scientifica”  
(F. Crick<sup>2</sup>)*

## 7.1 - La coscienza

La coscienza, al pari delle idee e dei pensieri, esiste ma è invisibile.  
La coscienza ha tre funzioni:

- Psichica: capace di intendere, definire e separare l’Io dal mondo esterno. L’Io è volere ed è la parte personale della coscienza che connette la persona con il mondo esterno e con la memoria la quale, avendo una capacità quasi infinita, conserva tutto, spesso in maniera inconscia (memoria cumulativa). Tuttavia, l’essere umano possiede in esclusiva la straordinaria abilità di osservare, pensare i propri pensieri e sapere di sapere (meta cognizione).
- Vigilanza: attribuisce lo stato di vigilanza della mente contrapposta alla perdita di coscienza che si ha nello svenimento, durante il sonno e nel coma. Ogni giorno la persona è costantemente bombardata di stimoli ma solo alcuni vengono selezionati e ad essi vengono attribuiti significati, sulla base delle informazioni già in suo possesso (un’importante componente della presa di coscienza è, infatti, la memoria). Una cosa importante da sapere è che non è possibile essere contemporaneamente coscienti di ciò che accade dentro e fuori della propria persona, poiché il cervello è limitato e può, al massimo, elaborare da cinque a nove “pezzi di informazione”. In altre parole, la coscienza fa delle “fotografie istantanee” al mondo esterno ma tutto ciò che è “fuori obiettivo” è governato dall’inconscio, da automatismi innati o appresi (per esempio può succedere di chiudere la porta di casa col proprio “pilota automatico” per poi tornare indietro a fare una verifica di controllo). Appare, quindi, evidente che esistono diversi “gradi di coscienza”: si è più coscienti di una cosa quanto più saranno le informazioni ad essa connesse. Per prendere coscienza di qualcosa è necessario darle attenzione.

---

<sup>1</sup> Premio Nobel per la fisica nel 1963.

<sup>2</sup> Premio Nobel scopritore del DNA.

- Pensiero: la coscienza è la parte responsabile dei pensieri e delle intenzioni, consente di deliberare e decidere quali sono le cose possibili e concepibili. Conferisce, inoltre, la capacità di distinguere il bene dal male.

La vita comincia col concepimento, quando lo spermatozoo incontra l'ovulo. Entrambe queste particelle (spermatozoo e ovulo) sono già dotate di un proprio corredo, di una propria visione e di una testa immaginaria in cui si situano memoria e coscienza all'origine dei comportamenti programmati e preimpostati.

Qualsiasi particella cercherà di conoscere il mondo esterno accoppiando il proprio sguardo sul mondo esterno (Onda Psi nella terminologia della fisica attuale) alla memoria interna (Campo Sigma).

Alla nascita, l'organismo vivente è incompiuto ma, servendosi dei sensi di cui è dotato il proprio corpo, prende conoscenza del "fuori", dell'universo. La conoscenza, quindi, dipende dai sensi di cui l'organismo dispone per conoscere al tempo stesso il mondo esterno e il mondo interno della propria coscienza.

Più sensi ha l'organismo e più acquisisce coscienza, più ha coscienza e più possiede sensi. I sensi, però, sono insufficienti per far distinguere il reale dall'immaginario. Infatti, nei sogni, i sensi non sono attivi eppure si vivono situazioni reali (paura, aumento del battito cardiaco, polluzione notturna).

I sensi danno corpo alla propria memoria e forma ai segnali provenienti dal mondo esterno, interpretandoli in modo soggettivo, predigeriti all'investigazione del famoso sguardo o Onda Psi.

È così, per esempio, che nell'interpretazione umana, le orme di un animale sulla neve possono essere attribuite ad un orso, a un lupo, a un cane e, a seconda del significato, possono essere associate a una serie di sensazioni secondarie quali l'angoscia o la paura.

L'esperienza di vita nell'ambiente familiare formerà il cervello. In seguito a ciò, si costruiranno le sinapsi che collegano i neuroni alle fibre motrici e saranno in seguito attive per tutta l'esistenza. È risaputo, per esempio, che un bimbo che non esercita la sua vista prima dei tre-quattro anni di vita, è "cieco" anche se un esame degli occhi non rivelerebbe nessuna lesione "invalidante". Allo stesso modo un bimbo che non conosce l'abbondanza e l'amore nei primi due-tre anni di vita si sentirà povero anche se un esame spirituale accurato non rivela nessun impedimento per la ricchezza e la felicità. Il primo obiettivo, della nuova nascita o incarnazione, è accrescere la coscienza accumulando progressivamente nuove informazioni nel tempo, per ampliare la propria memoria che è elasticamente espandibile (è come se si potessero aprire continuamente nuovi cassette in cui mettere nuove informazioni).

*“Tu sei ciò che profondamente desideri essere.  
Così come è il tuo desiderio, così è la tua intenzione.  
Così come è la tua intenzione, così è il tuo volere. Così come è il tuo volere,  
così è la tua azione. Così come è la tua azione così è il tuo destino”*  
(tratto dal testo vedico delle Upanishad)

*“La vita è la somma di tutte le tue scelte”*  
(Goethe)

## **7.2 - Intuizione, intenzione, attenzione**

In ogni istante, indipendentemente da ciò che si fa, la personale esperienza si costruisce sulla base di tre elementi fondamentali: pensieri, emozioni e sensazioni fisiche.

Per la maggior parte del tempo, però, la mente, come una mosca nel miele, è prigioniera della memoria, del passato, dell'albero genealogico e di una moltitudine di pensieri, emozioni e ricordi che allontanano l'individuo dal proprio sé, da quella parte transpersonale della coscienza che è in grado di mettere la persona in contatto con il “tutto”, indicandole lo scopo esistenziale.

Un ronzio interno fa da sottofondo alle attività quotidiane, con la ragione che spesso tacita l'intuizione.

La “modalità reattiva” ti fa vivere compulsivamente le situazioni di oggi, con le stesse reazioni di ieri. Ecco un esempio: perdere 1.000 Euro in Borsa fa reagire la persona allo stesso modo in cui ha reagito anni fa, quando da bambino ha perso o gli è stato rubato il gioco preferito.

La realtà è che ci si racconta internamente e continuamente delle storie attraverso una regione cerebrale che potrei definire “rete narrativa” che giudica e commenta continuamente ciò che si sta facendo.

Tale condizionamento inizia nelle primissime fasi della vita e continua per tutta l'età adulta. È questa l'importanza della memoria. Nel momento in cui riconoscete che un ricordo sta influenzando la percezione del momento presente o la previsione riguardo al futuro, ne siete fuori, avete creato uno spazio di nuova coscienza e vi liberate da quel condizionamento.

Ciò vuol dire che si sono fornite nuove risposte, nel qui e ora, attraverso un'altra parte del cervello - un sensore - conosciuta come “rete sperimentale”.

Per esempio, quando si presta attenzione al proprio corpo e si entra in connessione con esso, si percepisce se ci si sente stanchi e se le spalle sono rigide, si avverte la temperatura corporea di una specifica zona e, in quello spazio di consapevolezza, è possibile prendersi cura di sé stessi.

Se ci si è disconnessi, è la mente in modalità “pilota automatico” che guida la vita seguendo dei vecchi schemi comportamentali che impediscono di prendere in considerazione il qui e ora e abbracciare una nuova prospettiva e nuove risposte.

Le ricerche hanno dimostrato che queste due reti, la narrativa e la sperimentale, sono de-correlate: o si pensa o si sente.

Per esempio, se un individuo sorseggia un caffè e sta pensando alle bollette da pagare si perde sicuramente il profumo, il colore, il sapore della bevanda.

Il miglior modo, per entrare in contatto con l'intuizione, è il silenzio, la meditazione e il vuoto mentale.

L'intuizione è la voce di Dio tra i pensieri dell'individuo; è un lampo di luce che consente di evadere la coscienza, che fa formulare nuovi pensieri ed è in grado di far compiere nuovi collegamenti, trovando nuovi significati ma, soprattutto, può aiutare a scoprire il senso della realtà.

Indica la via, il Regno dei Cieli dove tutto è possibile e il denaro è solo una conseguenza che potrebbe esserci o non esserci.

L'intuizione, però, da sola non basta e, affinché qualcosa accada, serve soprattutto l'intenzione.

L'intenzione è un piano premeditato, volto a compiere un'azione che condurrà a un esito desiderato, a differenza di un desiderio che indica semplicemente la focalizzazione su un esito, senza un piano premeditato per realizzarlo.

Richiede ragionamento, impegno, premeditazione, un piano di azione focalizzato e un risultato pianificato soddisfacente.

Marilyn Schlitz, vicepresidente per la ricerca e l'educazione all'Istituto di Scienze Noetiche ha definito l'intenzione come *“la proiezione della consapevolezza, con proposito ed efficacia, verso un oggetto o un esito”*.

L'intenzione sembra essere qualcosa di simile a un diapason che induce altri diapason delle altre cose dell'universo a risuonare alla stessa frequenza.

Ogni oggetto vibrante, ogni forma pensiero, ogni intenzione ha le sue frequenze preferenziali chiamate frequenze risonanti, alle quali gli è più facile vibrare.

Quando esso ascolta o riceve una vibrazione da qualche parte esclude tutti gli altri pretendenti e si sintonizza soltanto sulla frequenza risonante con la propria, un po' come una madre che riconosce istantaneamente suo figlio in mezzo a una folla di scolaretti.

Traino (entrainment) è il principio della fisica che spiega come *“due sistemi oscillanti entrano in sincronia”*.

Fu coniato nel 1665 dal matematico olandese Christiaan Huygens, dopo aver scoperto che due dei suoi orologi a pendolo, molto vicini tra loro, avevano cominciato a oscillare all'unisono.

In verità gli individui si servono già dell'intento in molti aspetti della loro vita quotidiana. Ogni cosa che accade inizia con un'intenzione: quando si decide di comprare un regalo, fare ginnastica o leggere un libro, tutto inizia con l'intenzione. L'intenzione ha un grande potere: è in grado infatti di modificare persino il corpo fisico.

L'effetto placebo ha dimostrato che le credenze sono potenti anche quando sono false. Il placebo è una forma di intenzione, uno stratagemma dell'intento. Quando un dottore somministra a un paziente con successo un placebo o una pillola di zucchero conta sul fatto che egli creda nell'efficacia del farmaco. Il corpo non distingue tra un processo chimico e il pensiero di un processo chimico.

Le remissioni spontanee (una malattia che regredisce senza spiegazione logica) rappresentano un altro esempio della capacità del corpo di auto correggersi, attraverso il potere dell'intento.

Molte remissioni spontanee sembrano verificarsi, dopo che una persona ha compiuto un imponente cambiamento psicologico, ricercando una vita che sia attraente e significativa.

Esperimenti eseguiti negli Stati Uniti da McTaggart, evidenziano che il semplice pensiero è sufficiente a produrre le istruzioni neurali che servono a compiere l'atto fisico.

Questa possibilità è stata verificata collegando un gruppo di sciatori a un'apparecchiatura che ha registrato gli impulsi elettrici (EMG e EEG) mentre ripassavano con il pensiero il percorso di gara: *“mentre si esercitavano mentalmente nelle discese, gli impulsi elettrici diretti ai loro muscoli erano esattamente identici a quelli che usavano per curvare e saltare mentre sciavano realmente in gara”*, racconta la Mc Taggart. D'altra parte, è ormai provato che il training autogeno praticato dagli atleti per prepararsi alla gara, migliora le prestazioni.

Il primo passo, il più importante, è il raggiungimento di uno stato di focalizzazione concentrato o picco di attenzione in cui l'attività elettrica del cervello si trova in uno Stato Alfa (onde cerebrali lente, di grande ampiezza con frequenze di 8-13 Hertz o cicli al secondo).

Un altro importante effetto della focalizzazione concentrata è l'integrazione dell'emisfero sinistro con quello destro consentendo al cervello di escludere il rumore del cervello limbico (piacere o dolore), sperimentando una percezione intensificata, senza che vi sia alcuna sovrapposizione di emozione o significato.

Se si vuole vivere nella prosperità, quindi, prima occorre piantare dentro di sé il seme dell'intenzione, dell'abbondanza, definendo un obiettivo o uno scopo estremamente specifico che si deve visualizzare con l'occhio della mente come se si fosse già realizzato, mentre si è in uno stato di focalizzazione concentrata e di iperconsapevolezza.

Quando questo evento futuro è immaginato, bisogna trattenerne un'immagine mentale come se stesse capitando in quel momento.

Attivare tutti i cinque sensi per visualizzarlo nei dettagli.

L'elemento centrale di questa immagine mentale dovrebbe essere il momento in cui realizzate l'obiettivo.

Un'intenzione è una scintilla della coscienza che contiene l'energia di ciò che si vuole creare.

Però l'intenzione, al pari di un seme, per fiorire ha bisogno di essere seminata nella profondità fertile della propria anima e del proprio cuore.

Nello stato meditativo dichiara l'intenzione con una frase specifica e positiva.

A me, personalmente, piace ripetere: "Io amo il denaro e il denaro mi ama, ogni giorno vado di bene in meglio".

È bene rendere le intenzioni specifiche: più sono dettagliate meglio sarà.

L'intenzione deve contenere ogni particolare: chi, che cosa, quando, dove, perché e come.

Può essere di aiuto ancorare l'intenzione utilizzando delle foto o delle immagini da tenere sempre bene in vista, in modo tale da suggestionare positivamente il proprio subconscio.

È di fondamentale importanza restare concentrati su ciò che si vuole veramente, abbandonare l'attaccamento a uno specifico risultato e vivere nell'incertezza<sup>3</sup>.

Quando c'è allineamento al proprio scopo, l'universo, con i personali tempi, orchestrerà gli incontri giusti.

Fondamentale è portare la propria attenzione al proprio progetto, ricordandosi che ogni volta che si fa questo, esso entra in connessione.

Che cosa è l'attenzione?

L'attenzione è:

*"il prendere possesso, da parte della mente, di uno fra tanti oggetti o fra diverse correnti di pensiero che si presentano come simultaneamente possibili. Essa implica il tralasciare certe cose per occuparsi, con più efficienza, di altre. Il suo opposto è quello stato di dispersione e confusione definito distrazione"*<sup>4</sup>.

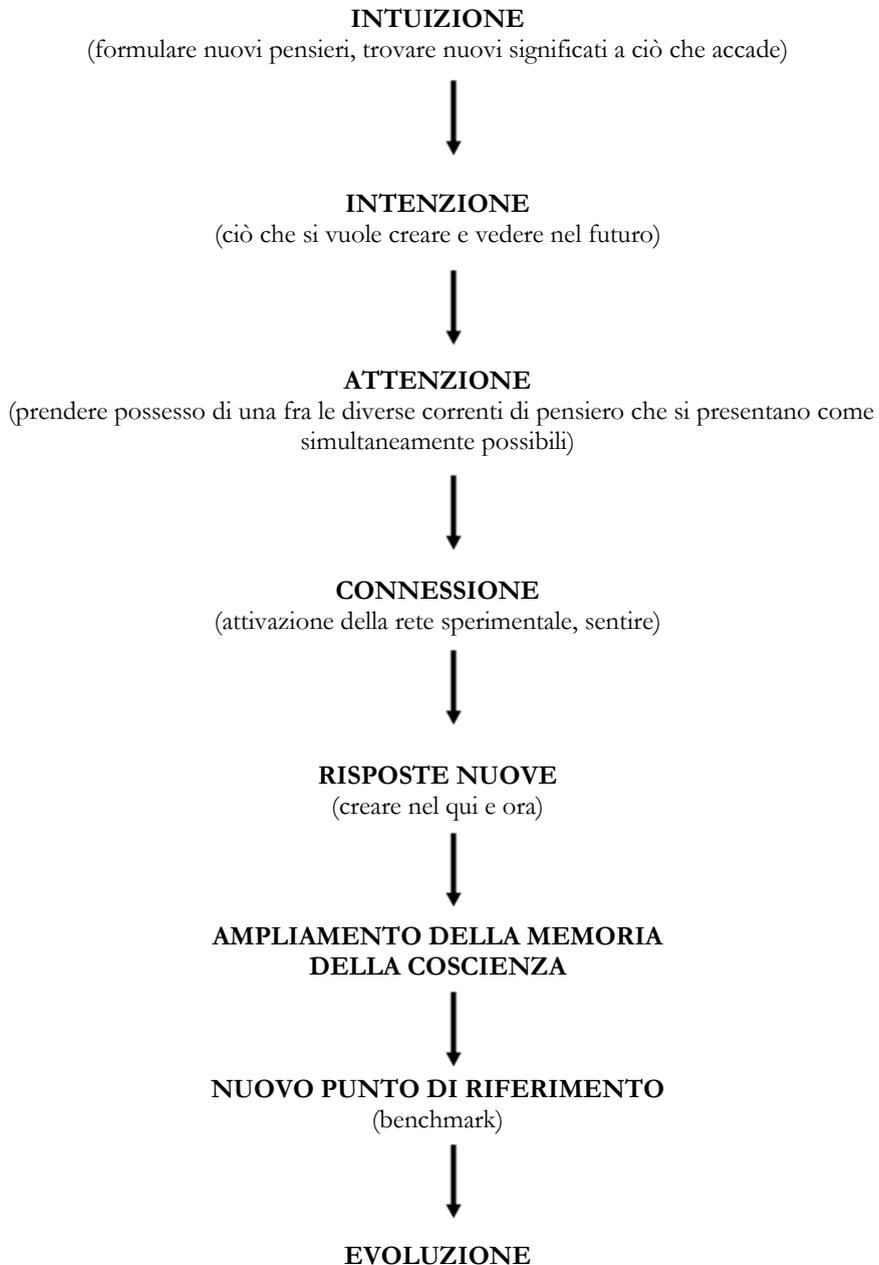
Quando si dedica a una certa cosa sufficiente attenzione a livello inconscio, la mente è stimolata a percepire il mondo attraverso quella lente.

Ogni esperienza, accumulata nella memoria, costituisce un punto di riferimento (benchmark) attraverso cui la mente percepisce, interpreta, reagisce al presente e anticipa il futuro.

Influenza ogni pensiero, immagine, sogno e percezione sottostante.

---

<sup>3</sup> Per il buddhismo il problema non è il desiderio (kama), ma l'attaccamento al desiderio stesso (raga).



<sup>4</sup> William James, 1890, Principi di Psicologia.

Questo livello si definisce di metacoscienza, in quanto è possibile osservare più stati di coscienza e descriverne le differenze, per vedere se qualcosa è cambiato tra uno stato e l'altro, come accade confrontando più fotografie istantanee.

*“L’immaginazione è più importante della conoscenza”*  
(A. Einstein)

*“Il genio è solo una capacità superiore di vedere”*  
(J. Ruskin)

*“Se non hai un piano per la tua vita sicuramente rientri nei piani di qualcun altro”*  
(A. Robbins)

### 7.3 - Visione

L’esempio letterario più convincente sulla visione è stato fornito, all’inizio del Settecento, da Jonathan Swift il quale, sottoponendo il suo eroe Gulliver a diverse dimensioni prospettiche in opposizione fra loro, dimostra quanto incerta e labile sia la verità. Tra i piccoli abitanti di Lilliput, Gulliver sembra essere un gigante, mentre tra gli abitanti giganteschi di Brobdingnag tocca a lui essere un nano.

La visione dipende dalla prospettiva.

L’intuito, dal latino “intuitus”, è la sorgente della visione e sta a indicare la capacità di “guardarsi dentro”.

Il termine inglese “vision” indica il vedere il futuro che si desidera, la fotografia mentale di qualcosa che ancora non esiste ma che si è determinati a creare o raggiungere.

La visione rappresenta il senso, il significato, l’intonazione, lo scopo che si vuole dare alla vita; è un’immagine anche astratta di sé stessi, congruente con i valori, che dà un profondo significato alle azioni che fate.

È il fine dell’esistenza che giustifica e rende piena e completa la vita.

La visione del futuro è un esercizio di progressione immaginativa, di visualizzazione di una particolare area della vita (famiglia, lavoro, relazioni) intorno alla quale costruire obiettivi.

La mente non distingue tra ciò che è reale e ciò che è vividamente immaginato. Innanzitutto bisogna creare un’immagine chiara e specifica (senza menzionare il denaro) di dove si desidera andare e di chi si vuole essere. In questo modo si generano nella persona le emozioni positive che danno energia, entusiasmo, motivazione e stimolo, per crescere e superare le difficoltà e le prove al fine di arrivare a destinazione.

Occorre portare con sé, ogni giorno, l’immagine chiara: sarà il motore delle proprie azioni. La visione è un sogno, lo scopo per cui la persona o la propria azienda esiste; un’immagine ben definita di uno stato futuro desiderato che, se si è convinti e lo si desidera veramente, conduce a porre in gioco completamente sé stessi e le migliori risorse per trasformarlo in realtà.

È proprio grazie alla visione di tanti imprenditori se oggi il mondo è pieno di innovazione.

Michelangelo, per esempio, vedeva chiaramente il possente Mosè in quel blocco di marmo, prima di dare il primo colpo.

Allo stesso modo Martin Luther King, apostolo instancabile della resistenza non violenta, eroe e paladino dei reietti e degli emarginati nell'America degli Anni '50 e '60 dello scorso secolo, ebbe un sogno ("I have a dream"), una visione potente e la descrisse con minuzia di particolari, come se fosse già avvenuta.

La visione di un'azienda racchiude il fine ultimo dell'organizzazione e immagina l'azienda proiettata nel tempo futuro.

La missione descrive la filosofia propria o dell'azienda, i valori a cui ci si ispira, il ruolo per attuare la visione.

Visione e missione rappresentano la bussola per impostare le strategie personali e/o aziendali e guidano le energie personali e/o aziendali verso un obiettivo comune.

Come tutti gli esseri umani, anche le organizzazioni necessitano di un fine, un obiettivo, una ragion d'essere, un modello al quale ispirarsi e tendere.

È utile riassumere la visione in uno slogan efficace, facilmente memorizzabile. Ecco qui di seguito alcuni esempi:

- Bill Gates della Microsoft, per esempio, ha espresso nella seguente visione il suo sogno di imprenditore: *"Un personal computer su ogni scrivania, con un software Microsoft installato"*.
- Steve Jobs della Apple, per l'iPod da detto semplicemente: *"Mille canzoni nella tua tasca"*.
- Henry Ford: *"I cavalli dovranno sparire dalle nostre strade"*.
- Walt Disney: *"Rendere felici le persone"*.
- Nokia: *"Mettendo in contatto le persone noi aiutiamo il soddisfacimento di un fondamentale bisogno umano di contatti e relazioni sociali. La Nokia costruisce ponti tra le persone, sia quando sono lontane sia quando sono faccia a faccia e colma il divario tra gli individui e le informazioni di cui hanno bisogno"*.
- La Walmart (azienda che distribuisce prodotti di largo consumo): *"Dare alla gente comune la possibilità di acquistare le stesse cose dei ricchi"*.

Molte aziende, il cui successo è riconosciuto a livello mondiale, hanno dedicato tempo e risorse alla definizione di visione, missione e dei valori ai quali si ispirano. Riporto nella pagina successiva una sintesi di alcune visioni e missioni di successo tratte in parte dal volume "The Mission Statement Book" di Jeffrey Abrahams.

AT&T Corporation: “Build shareholder value by providing universal communication services that put our customers in touch with the people or the information they need, whenever they want, wherever they are, in the form most useful to them and at a competitive price.”

Traduzione: Costruire valore per i nostri azionisti fornendo servizi di comunicazione universale che mettano in contatto i nostri clienti con le persone o le informazioni di cui hanno bisogno, quando vogliono, nel posto in cui sono, nella forma più utile a loro a un prezzo competitivo.

Apple: “Apple is committed to bring the best personal computing products and support to students, educators, designers, scientists, engineers, business persons and consumers in over 140 countries around the world.”

Traduzione: La Apple si impegna a fornire il supporto e i migliori prodotti informatici a studenti, educatori, designers, scienziati, ingegneri, uomini d'affari e consumatori in più di 140 paesi nel mondo.

American United Life insurance company: “We the people of AUL provide security and peace of mind to our customers by offering insurance and other financial products and services.

We will be the company of choice by providing value and building the highest level of trust with our customers.”

Traduzione: Noi, impiegati di AUL, diamo ai nostri clienti sicurezza e tranquillità offrendo loro l'assicurazione e altri prodotti e servizi finanziari. Saremo l'azienda che voi sceglierete grazie al valore e al più alto livello di affidabilità che forniamo ai nostri clienti.

Kellogg Company: “We are a company of dedicated people, making quality products for a healthier world.”

Traduzione: Siamo un'azienda di persone scrupolose che fa prodotti di qualità per un mondo più sano.

Microsoft Corporation: “A computer on every desk and in every home.”

Traduzione: Un computer su ogni scrivania e in ogni casa.

Rhone - Poulenc Rorer Inc.: “Our mission is to become the best pharmaceutical company in the world by dedicating our resources, our talents and our energies to help improve human health and the quality of life of people throughout the world.”

Traduzione: La nostra mission è diventare la miglior azienda farmaceutica al mondo, dedicando le nostre risorse, i nostri talenti e le nostre energie a migliorare la salute e la qualità della vita delle persone, in tutto il mondo.

Ritz Carlton Hotels: “We are ladies and gentlemen serving ladies and gentlemen.”

Traduzione: Siamo signore e signori che servono signore e signori.

### **Riflessioni**

Descrivete minuziosamente e dettagliatamente lo scenario che volete vedere nel vostro futuro e che rispecchia i vostri valori, ideali e aspirazioni generali.

La vostra visione deve essere chiara, accurate. Dopo le opportune meditazioni mettetela per iscritto.

Se riuscirete a investire un po’ del vostro tempo per definire con chiarezza la vostra visione, la vostra missione e i vostri obiettivi, tratterete un sentiero ben definite, all’interno del quale scorrerà la vostra vita personale e professionale.

La vostra visione è:

.....  
.....

Ora impostate il vostro Tom Tom immaginario per raggiungere la fine dei vostri giorni. Provate a racchiudere in poche parole una scena, una metafora che esprima i vostri valori e scrivete il motto personale che vi rappresenta:

.....  
.....

Cominciate a pensare alla fine della vostra vita.

Provate a scrivere la vostra biografia:

.....  
.....

Le vostre memorie:

.....  
.....

Per cosa vorreste essere ricordati?

.....  
.....

Provate ora a scrivere il vostro epitaffio:

.....  
.....

Il copione del vostro film:

.....  
.....

Scrivete il testamento:

.....  
.....  
.....  
.....

Rivolgetevi a un'agenzia di pompe funebri e commissionate il vostro funerale.

Avevate un progetto per la vostra vita?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

*Morire? Non mi preoccupa, Vorrei solo non esserci quando succede!”  
(W. Allen)*

### **7.3.1 - La storia del Nobel: riscrivete il vostro necrologio**

Nel 1888 moriva a Stoccolma il fratello di Alfred Nobel ma i giornali capirono male il nome e conclusero che era morto proprio Alfred Nobel. Ne scrissero il necrologio che lui lesse il giorno seguente. In questo prematuro necrologio, Nobel veniva ricordato principalmente per aver inventato la dinamite, che era stata responsabile della morte di un numero infinito di esseri umani nei conflitti di tutto il mondo.

Questo necrologio procurò un effetto talmente scioccante su Nobel che immediatamente incominciò a riorganizzare tutta la sua vita, per modificare il suo lascito alla posterità e assicurarsi che il suo futuro necrologio sarebbe stato completamente diverso. A tal fine, grazie al suo ingente patrimonio, istituì il “Premio Nobel” che costituisce oggi il più alto riconoscimento che si possa ottenere nei seguenti campi: Pace, Letteratura, Medicina, Fisica, Chimica ed Economia.

Riflettendo chiaramente sul tipo di eredità che avrebbe voluto lasciare ai posteri, modificò sia le sue azioni presenti, sia il ricordo definitivo che si sarebbe avuto di lui. In questo modo, riscrisse il proprio necrologio.

#### **Riflessioni**

Scrivete qui di seguito un’immagine e una metafora sulla vostra visione:

.....  
.....

Scrivete qui di seguito il motto personale, lo slogan della vostra visione:

.....  
.....

Scrivete qui di seguito il vostro necrologio:

.....  
.....

Cominciate a pensare al contrario, dalla fine (disincarnazione) all’inizio della vostra vita e, attraverso l’immaginazione o visualizzazione, date per scontato il raggiungimento del traguardo che avete immaginato, che vi siete prefissati e comportatevi ogni giorno come se il sogno fosse già realtà.

*“Se uno non sa verso quale porto fare rotta,  
non c’è vento che faccia al caso suo”  
(Seneca)*

### 7.3.2 - La check list

#### **Riflessioni**

Qui di seguito trovate le parole magiche, la “check list” da spuntare affinché si materializzi la vostra visione o realtà.

Visione vuol dire muoversi da un punto A ad un punto B; qual è la vostra situazione oggi? Dove vi trovate rispetto al punto B?

Descrivi il tuo stato attuale (punto A)

.....  
.....  
.....

Immagina, scrivi e descrivi il tuo stato desiderato (punto B) fra i tre e i cinque anni:

.....  
.....

#### Goal-setting (definizione degli obiettivi):

Il comportamento umano è guidato da scopi o obiettivi.

Fissare degli obiettivi chiari e stimolanti ha effetti positivi sulla produttività lavorativa.

Definite e scrivete, in modo minuzioso, chiaro e specifico la vostra visione, circoscritta a un’area della vostra vita che intendete modificare, uscendo dal circuito delle abitudini e dalla zona di comfort, associando più emozioni positive che potete all’immagine corrispondente alla vostra visione.

.....  
.....

Passione:

La visione mette in moto il vostro pathos, la vostra passione?  
Vi sentite pieni di energia?

.....

Entusiasmo:

Entusiasmo, da “En-theos”, significa Dio dentro.  
Quando pensate alla vostra visione, sentite Dio dentro di voi?

.....

Fede:

Siete convinti di farcela? Avete un atteggiamento mentale giusto?

.....

Avete fede?

.....

Pensieri<sup>5</sup>:

Ricordatevi che siete un magnete vivente.  
I vostri pensieri sono attivati dalle vostre emozioni (positive o negative) e hanno il potere di creare intorno a voi un campo in grado di attirare nella vostra vita proprio le persone e le circostanze che con i vostri pensieri si trovano in armonia, così come le particelle di ferro vengono attratte da una calamita.

**Riflessioni**

Coltivate pensieri positivi in relazione alla vostra visione? Siete focalizzati?

.....

---

<sup>5</sup> Si sta sviluppando una branca relativamente nuova della medicina, detta psiconeuroimmunologia, la quale conferma che la qualità del pensiero ha un enorme impatto sul funzionamento del nostro sistema immunitario.

L'abitudine all'ottimismo, insieme a un atteggiamento mentale positivo, sembra rafforzare e aumentare il numero delle cellule T che hanno la funzione di respingere e debellare i vari fattori determinanti nell'insorgere di malattie e patologie di ogni genere.

Gli psicologi hanno sviluppato un profilo di quella che definiscono personalità robusta.

Attenzione: è “*il prendere possesso da parte della mente, in forma vivida e chiara, di uno fra tanti oggetti o fra diverse correnti di pensiero che si presentano come simultaneamente possibili... Essa implica il tralasciare certe cose per occuparsi con più efficienza di altre, il suo opposto è quello stato di dispersione e confusione definito distrazione*” (W. James).  
Apporta energia alla visione ed è rivolta al presente.

### **Riflessioni**

Date attenzione alla vostra visione?

.....

Intenzione: è il motore del desiderio ed è rivolta al futuro.

È di per sé, è molto efficace, perché è il desiderio disinteressato nei confronti del risultato finale.

L'intenzione futura potrà manifestarsi sino a che l'attenzione sarà rivolta al presente, perché il futuro nasce dal presente.

Decisione: decidere deriva dal latino “de-caedere”, ossia “distaccare”, “mozzare”, “recidere”. Quindi decidere significa letteralmente “tagliare via l'alternativa”.

L'atteggiamento mentale di una vera decisione è che non si torna più indietro, è rimasta solo una strada, tagliando via la possibilità di percorrere altre direzioni.

Parole: esercitano un vero e proprio potere sulla mente umana tanto da influenzare livelli ormonali, stati d'animo sensazioni e azioni.

Per etichettare una situazione è possibile usare parole a carica negativa (che tolgono energia) oppure parole a carica positiva (che danno energia).

Per esempio, un ostacolo è una prova, non un problema. Quando stipuli una polizza assicurativa, versi un premio, non paghi un'assicurazione.

Attenzione alle parole, perché le parole con cui si descrive la realtà costituiscono la realtà personale.

Perseveranza: è la caratteristica di chi non si arrende di fronte alle difficoltà, per il raggiungimento di un obiettivo. Ecco qui di seguito alcuni esempi: Enrico Caruso non è riuscito ad arrivare alle note acute così tante volte che l'insegnante gli ha consigliato di smettere. Lui ha continuato a cantare ed ora è ritenuto il tenore più grande di tutti i tempi. Thomas Edison è stato definito un asino dal suo insegnante e, in seguito, ha fallito più di quattordicimila volte, mentre cercava di perfezionare la lampada a incandescenza. Abraham Lincoln era ben noto per i suoi insuccessi ma nessuno lo considera un fallito. Albert Einstein è stato bocciato ad alcuni corsi di matematica. Henry Ford era al verde a quarant'anni. Walt Disney è andato in rovina sette volte e ha avuto un esaurimento nervoso, prima di avere successo.

Tutte queste persone hanno avuto successo perché hanno perseverato.  
La perseveranza non è battere il ferro mentre è caldo ma scaldare il ferro battendo!

Ricordate che: *“Non possiamo risolvere i nostri problemi usando lo stesso tipo di ragionamento che usavamo quando li abbiamo creati”.* (A. Einstein)

Resilienza: è l'attitudine a resistere a un urto.

L'erba spacca il cemento: non sa che è impossibile e quindi lo fa.

La parola d'ordine è osare.

Opzioni: lo scopo della fase delle opzioni non è trovare la risposta giusta ma ampliare al massimo le scelte possibili elencando il maggior numero di alternative che possano condurre ad altrettante azioni.

Una volta compilato un elenco esauriente di opzioni, il cosa fare può semplicemente limitarsi alla scelta dell'opzione migliore e più ecologica, per l'individuo e per gli altri.

## **Riflessioni**

Avete preparato alcune strategie e alcuni piani di azione?

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Volontà: si intende la capacità fattiva intenzionale di una persona di determinare una o più azioni dirette a uno scopo preciso.

Ogni persona ha molti desideri, ma solo se si è disposta a pagare un prezzo il suo desiderio si trasforma in un obiettivo: il pasto non è mai gratis!

Ciò che trasforma una potenzialità in una performance è la volontà.

La parola magica è: io voglio.

Volete veramente realizzare la vostra visione?

*“Voi siete il desiderio stimolante e recondito.*

*Il vostro desiderio è la vostra volontà*

*La vostra volontà è la vostra azione*

*La vostra azione è il vostro destino”*

*(Brihadaranyaka Upanishad IV: 4,5)*

Distacco: l'intenzione, combinata col distacco dal risultato finale, porta alla consapevolezza della vita e del momento presente, di conseguenza, l'azione svolta secondo la coscienza di quest'ultimo risulta esser la più efficace.

Non si deve rinunciare né al desiderio, né all'intenzione bensì all'attaccamento al risultato finale.

La legge del distacco non compromette la legge dell'intenzione e del desiderio, ossia la formulazione degli obiettivi.

Risultati: il successo si verifica quando l'opportunità incontra la preparazione, il saper fare.

*“Tutti i nostri sogni possono diventare realtà se abbiamo il coraggio di perseguirli”  
(W. Disney)*

## 7.4 - Missione

Ogni individuo ha uno scopo spirituale, che persegue senza esserne consapevole: la missione.

### **Riflessioni**

Perché fate ciò che fate?

.....  
.....  
.....

Nel momento in cui ne diventate coscienti, le vostre vite possono accelerare. La missione rappresenta i fondamentali della vita, la ragion d'essere. Scrivere la propria missione è una dichiarazione di intenti e la risposta alle seguenti domande: Chi siete? Perché esistete? Qual è il vostro ruolo e cosa intendete realizzare?

.....  
.....  
.....

La missione è una sorta di manifesto che accompagnerà l'esistenza tutti i giorni, dando la forza e la spinta per andare sempre avanti e fornendo le risorse da utilizzare, per arrivare alla meta. La missione deve essere allineata alla visione e deve descrivere, in modo dettagliato, come si vogliono raggiungere gli obiettivi descritti nella visione. La missione deve focalizzarsi sul presente e prevedere un piano d'azione coerente con i valori.

### **Riflessioni**

Scrivete qui di seguito la vostra missione:

.....

*“Il successo è figlio dell’audacia”*  
(B. Disraeli)

*“La ricchezza arriva a coloro che fanno accadere le cose  
non a coloro che lasciano che le cose accadano”*  
(J. M. Capozzi)

*“Ogni muro è una porta”*  
“F. Volo”

## 7.5 - Motivazione

La motivazione è l'espressione dei motivi che inducono un individuo a compiere o tendere verso una determinata azione.

Ecco un esempio di forte motivazione.

Il grande pittore francese Pierre Auguste Renoir, ormai anziano, soffriva di artrite, perciò aveva le mani deformate e i crampi.

Un suo amico artista lo guardava mentre teneva il pennello soltanto con la punta delle dita e continuava a dipingere anche se ogni movimento gli provocava un dolore lancinante.

Un giorno l'amico chiese a Renoir perché continuasse a dipingere al prezzo di una simile tortura.

Renoir rispose: “ Il dolore passa ma la bellezza rimane”.

Per Renoir, la bellezza delle sue creazioni era una motivazione così forte che il dolore passava in secondo piano.

Etimologicamente, motivare significa “muovere verso”; la motivazione è dunque ciò che muove l'individuo rispetto a qualcosa, fornendogli una spinta interna, una pulsione, un motivo per compiere, finalizzata al raggiungimento di uno scopo o un obiettivo.

La motivazione riguarda essenzialmente il perché dei comportamenti e dei fatti psichici in genere.

I comportamenti sono sempre la risultante e il frutto di due energie antagoniste: l'Eros e il Thanatos.

- L'Eros (istinto o pulsione di vita) ha come scopo l'autoconservazione e la perpetuazione della specie.
- Il Thanatos (istinto o pulsione di morte) fornisce, invece, la spinta verso l'aggressività e la distruttività.

Le pulsioni sono bisogni organici che si manifestano come stati corporei spiacevoli che richiedono, con maggiore o minore urgenza, di essere alleviati.

Queste forze inconse possono essere:

- Assecondate, favorendo la scarica della tensione pulsionale che in tal modo raggiunge la sua meta.
- Contrastate da forze di origine razionale, attraverso un meccanismo di difesa detto “rimozione” caratterizzato da un notevole dispendio energetico.

Ciò che ci spinge ad agire in una specifica maniera non è l’obiettivo ma lo scopo, le sensazioni che ne deriveranno.

Secondo la teoria omeostatica<sup>6</sup>, formulata nel 1929 dal fisiologo W.B. Cannon, la motivazione primaria (innata e connessa a bisogni biologici fondamentali) è legata all’equilibrio delle pulsioni, con l’organismo che mette in atto tutta una serie di meccanismi (fame, sete, produzioni ormonali) finalizzati al mantenimento di uno stato interno costante.

Le pulsioni che contribuiscono al mantenimento dell’omeostasi vengono definite regolative, le altre non regolative.

La teoria dell’omeostasi non è in grado di spiegare appieno le pulsioni non regolative.

In realtà, a volte, una pulsione regolativa (la fame) può essere molto forte nonostante il bisogno metabolico dei tessuti non sia intenso (fame bulimica o compulsiva per riempire vuoti esistenziali).

Viceversa, altre volte, nonostante un bisogno metabolico molto alto, non si avverte minimamente la pulsione (per esempio non sentire il bisogno di mangiare nei periodi di grande concentrazione sul lavoro o durante la fase dell’innamoramento).

Le persone possono non essere del tutto consapevoli delle ragioni soggiacenti le proprie azioni (motivi inconsci) e gli stessi comportamenti possono avere origine da motivazioni diverse: per esempio, a una festa, una persona può accettare un drink perché gli piace, per disattivare i freni inibitori, perché ha sete, per appartenere al gruppo o, semplicemente, per socializzare.

Questa constatazione ha portato a una modifica nella teoria delle pulsioni che, attualmente, vengono considerate stati del cervello, in cui l’ipotalamo gioca un ruolo centrale e determinante nella loro regolazione.

In ultima istanza, all’origine della motivazione vi sono le emozioni e, in particolare, le due emozioni base: il piacere e il dolore.

L’essenza della motivazione, quindi, è riconducibile al piacere e al dolore.

---

<sup>6</sup> Walter B. Cannon (1871-1945) il fisiologo statunitense modificò leggermente il concetto di ambiente interno introducendo il termine “omeostasi”, per sottolineare che le condizioni non sono fisse, bensì dinamiche: “*The word does not imply something set and immobile, a stagnation. It means a condition - a condition which may vary, but which is relatively constant*”

Il modo in cui si affrontano i diversi compiti è legato spesso al piacere che si prova in una certa attività: una motivazione intrinseca spinge a svolgere attività fine a sé stessa, senza cercare una ricompensa esterna.

Spesso si osserva che la maggior parte delle persone dedica molto del suo tempo a occupazioni extra lavorative di suo gradimento o di volontariato senza ricevere necessariamente una ricompensa in denaro e, ciò nonostante fa un ottimo lavoro: ciò che ottiene, tuttavia, è una gratificazione.

Il denaro non è però il principale strumento di motivazione.

Bill Gates, Steve Jobs, Walt Disney sono diventati ricchi ma la vera chiave del loro successo sta nell'amore e nel piacere provato per il proprio lavoro unito alla volontà di servire e creare prodotti e servizi di eccellenza.

Se non si ama ciò che si fa difficilmente si ottiene un risultato superlativo e, se ci si accontenta di un lavoro solo spinti dal lucro, si rinuncerà alle aspirazioni, alle attitudini, e ciò precluderà la possibilità di evolvere e di capitalizzare il talento rimanendo inchiodati al posto fisso in cui si spegnerà il fuoco dell'entusiasmo e della passione.

Tra i caratteri che distinguono gli esseri umani dagli animali è compresa la loro capacità di perseguire e raggiungere scopi a lungo termine (motivazione secondaria), che poco hanno a che vedere con i bisogni biologici fondamentali.

La motivazione secondaria è il prodotto del condizionamento, di stimoli esterni, di incentivi (meccanismo premio-punizione) che amplificano le pulsioni biologiche fondamentali o ne evocano altre, non sorrette da un bisogno evidente. Secondo questa teoria, il comportamento è regolato da una relazione costi-benefici: un soggetto cercherà quei comportamenti che apportano un guadagno o effetti positivi ed eviterà quelli che implicano costi o punizioni.

L'incentivo (motivazione estrinseca) rappresenta in qualche misura lo scopo o una sorta di premio che influisce sull'intensità dello stato motivazionale. Gli effetti motivazionali della maggior parte degli incentivi (premio o punizione) sono appresi con l'esperienza e danno origine ai valori.

Lo studio della motivazione deve essere lo studio degli ultimi fini, desideri o esigenze dell'uomo.

Una valida teoria della motivazione non può trascurare la vita inconscia e i valori che rappresentano tutto ciò che per la persona è importante: amore, famiglia, amicizia, religione.

I valori hanno un enorme potere emozionale e costituiscono il più potente strumento di motivazione.

Se si esaminano attentamente i desideri e i valori personali, si osserva la presenza di una caratteristica importante che li accomuna, cioè l'essere mezzi per un fine, piuttosto che essere fini in sé stessi.

Per esempio, il voler denaro per poter acquistare un'automobile; volere un'auto perché i vicini ce l'hanno e non ci si vuole sentire inferiori ad essi, per poter conservare la stima in sé stessi ed essere amati e rispettati dagli altri.

I desideri particolari non sono in sé stessi così importanti come lo è ciò che rappresentano, ciò a cui portano, ciò che possono significare se si conduce un'analisi più profonda.

Nell'essere umano, i desideri si dispongono secondo una "gerarchia di prepotenza relativa": per esempio, la soddisfazione della fame e della sete viene prima della ricerca della sicurezza; la ricerca della sicurezza precede il bisogno di appartenenza; la ricerca dell'appartenenza viene prima della ricerca della stima; il desiderio della stima viene prima del desiderio di autorealizzazione.

È caratteristico di quest'analisi che essa porterà sempre allo scopo esistenziale, al di là del quale non si può andare, cioè, alla soddisfazione di un desiderio di autorealizzazione che appare come fine a sé stesso e sembra non avere bisogno di ulteriore giustificazione o dimostrazione.

La persona intrinsecamente motivata è autonomamente entusiasta, proattiva, positiva, assertiva.

La motivazione alla riuscita o al successo (achievement), legata in particolare all'ambiente familiare ed educativo in cui l'individuo è cresciuto, è, per esempio, la necessità di superare gli ostacoli, esercitare potere, fare qualcosa di difficile il più velocemente e meglio possibile" (Murray 1955).

La motivazione alla competenza è connessa con lo sviluppo di un senso di controllo ed efficacia su di sé e sul proprio ambiente.

La motivazione alla competenza (legge del controllo) dice che "ci si sente felici nella misura in cui si percepisce di avere il controllo della propria vita. Ci si sente infelici nella misura in cui si percepisce di non avere controllo sulla propria vita".

La psicologia moderna la definisce "Teoria del locus di controllo".

Gli psicologi distinguono tra locus di controllo interno ed esterno.

---

<sup>7</sup> Il vostro locus di controllo è dove percepite che esiste il controllo in ogni ambito della vostra vita. Questo punto determina la vostra felicità o infelicità molto più di ogni altro fattore. Per esempio, se sentite di essere la forza creativa primaria della vostra vita, se sentite che il livello del vostro reddito dipende da voi, avete un locus di controllo interno; se, invece, pensate che il vostro reddito dipenda da altri fattori (dal capo, dall'economia, dallo stato, dalla fortuna) o dal conoscere le persone giuste, avete un locus di controllo esterno e siete portati a fare le vittime, ignorando la legge spirituale che dice: *"ciò che accade a un uomo è meno importante di ciò che accade dentro di lui"*.

*“Nella scala dei valori, l'uomo occupa il primo posto”  
(Paolo VI)*

## **7.6 - I valori**

Un esperto in “time management”, tenendo un seminario a un gruppo di studenti, ha usato un’illustrazione che è rimasta per sempre impressa nelle loro menti.

Per colpire nel segno il suo uditorio di menti eccellenti, propose un quiz, poggiando sulla cattedra di fronte a sé un barattolo di vetro, di quelli solitamente usati per la conserva del pomodoro.

Chinatosi sotto la cattedra tirò fuori una decina di pietre, di forma irregolare, e con attenzione una alla volta le infilò nel barattolo.

Quando il barattolo venne riempito completamente e nessun'altra pietra poteva essere aggiunta chiese alla classe: “Il barattolo è pieno?”. Tutti risposero di sì. “Davvero?”.

Si chinò di nuovo sotto il tavolo e tirò fuori un secchiello di ghiaia.

Versò la ghiaia agitando lentamente il barattolo, in modo che i sassolini scivolassero negli spazi tra le pietre.

Chiese di nuovo, “Adesso il barattolo è pieno?”.

A questo punto la classe capì. “Probabilmente no” rispose uno. “Bene” replicò l’insegnante.

Si chinò sotto il tavolo e prese un secchiello di sabbia, versò nel barattolo, riempiendo tutto lo spazio rimasto libero.

Di nuovo, “ Il barattolo è pieno?”. “ No!” rispose in coro la classe. “Bene” replicò l’insegnante.

Tirata fuori una brocca d’acqua, la versò nel barattolo riempiendolo fino all’orlo.

“Qual è la morale della storia?” chiese a questo punto.

Una mano si levò all’istante “La morale è: non importa quanto fitta sia di impegni la tua agenda. Se lavori sodo ci sarà sempre un buco per aggiungere qualcos’altro!”. “No, il punto non è questo.

La verità è che, se non metti le pietre prima, non ce le metterai mai. Quali sono le pietre della tua vita?

I tuoi figli, i tuoi cari, il tuo grado d’istruzione, i tuoi sogni, una giusta causa; insegnare o investire nelle vite di altri, fare altre cose che ami, avere tempo per te stesso, la tua salute, la persona della tua vita”.

Quindi, è bene ricordare di mettere queste “pietre” prima, altrimenti non entreranno mai.

Se prima vengono inserite le piccole cose (la ghiaia, la sabbia), allora la vita non avrà mai spazio per le cose grandi e importanti.

**Riflessioni**

Questa sera o domani mattina, quando rifletterete su questa storiella, chiedetevi: “Quali sono le ‘pietre’ nella mia vita?”

Mettete nel barattolo prima quelle.

I valori sono :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*“Noi siamo quello che facciamo più spesso.  
La perfezione, quindi, non è atto ma abitudine”  
(Aristotele)*

## **7.7 - Abitudini e zona di comfort**

Un’abitudine è una “risposta condizionata a uno stimolo” che genera un’azione.

Negli esperimenti condotti dallo scienziato russo Ivan Pavlov, a un cane affamato veniva dato un pezzo di carne mentre si suonava un campanello.

Dopo aver ripetuto questo procedimento di stimolo-risposta, diverse volte il cane aumentava automaticamente la salivazione al solo suono del campanello anche se la carne non c’era.

Gli psicologi hanno scoperto che l’antecedente, ossia ciò che è accaduto nel passato, stimola soltanto il 15 per cento dei comportamenti umani. Almeno l’85 per cento dei comportamenti sono motivati da ciò che ci si aspetta accada nel futuro, vale a dire dall’anticipazione delle conseguenze.

Gli psicologi comportamentali, utilizzano il termine “condizionamento operante” per illustrare come gli individui acquisiscano alcuni comportamenti automatici.

Come prima cosa, nella vostra vita accade un evento che vi stimola un pensiero o una sensazione.

Secondo, reagite comportandovi in un certo modo.

Terzo, sperimentate una determinata conseguenza.

Ripetendo questo processo con una certa frequenza, acquistate una nuova abitudine.

I meccanismi cerebrali coinvolti nel processo di acquisizione di un’abitudine sono i gangli di base, il sistema di memoria più potente presente nel corpo umano: una volta acquisita un’abitudine, diventa molto radicata.

Queste potenti forze inconscie e subcorticali sono un’eredità dell’evoluzione e permettono un’elevata capacità di protezione, perché possono essere messe in funzione in caso di bisogno.

Il periodo per acquisire una nuova abitudine può variare da un secondo a diversi anni.

La velocità di sviluppo di una nuova abitudine è determinata dall’intensità dell’emozione che accompagna la decisione di iniziare ad agire in un certo modo: gli psicologi la definiscono esperienza emozionale significativa, detta anche SEE (Significant Emotional Experience).

Qualsiasi esperienza, di gioia o dolore intensi, riconducibile ad un certo comportamento, può generare un’abitudine che può persistere per il resto della vita di una persona.

Per esempio mettere la mano dentro un forno caldo vi provocherà un dolore e uno shock intenso e immediato. L'esperienza potrebbe durare un solo secondo ma state certi che per il resto della vostra vita non metterete mai più la mano vicino ad un forno.

Sperimentare la morte del papà da piccoli e, quindi, l'abbandono, può spaventare al punto da cablare il sistema nervoso a reagire, con paura e violenza, ogni volta che ci si immagina di essere lasciati.

Le connessioni neurali (paragonabili alle strisce che si lasciano passando a piedi in un campo con l'erba alta) si costruiscono attraverso le esperienze del vissuto, tuttavia è sempre possibile addestrare il cervello a non reagire, inserendo il pilota automatico.

Tutte le abitudini sono apprese (e quindi apprendibili) a partire dall'infanzia e il modo in cui si vede dall'interno (l'immagine del sé) determina come si agisce all'esterno (l'esempio che segue è intuitivamente applicabile anche al denaro).

Un bambino sta in mezzo a persone più grandi che parlano continuamente, perciò il primo passo è l'esposizione.

Poi il bambino cerca di parlare e questa è imitazione. Amici e parenti elogiano il bambino e questo gli fornisce incoraggiamento e lo motiva a provare di nuovo, attraverso la ripetizione.

Poi il bambino inizia ad aggiungere parole e a collegarle in frasi o periodi. Questo procedimento è il perfezionamento. A tre-quattro anni il bambino ha un bel vocabolario anche se non sa leggere.

Il concetto di sé contiene le radici della personale "impotenza acquisita"; l'abitudine di pensiero rispetto al denaro (o ad ogni altro ambito della vita) diventa presto la zona familiare e sicura, la zona di comfort, il peggior nemico per il cambiamento e miglioramento<sup>8</sup>.

Dato che, ogni cosa che si fa all'esterno è controllata dal proprio subconscio, vale a dire dal programma mentale, modificando il concetto che si ha di sé si modificherà la propria realtà. La mente subconscia ha una memoria perfetta. Funziona come il programma di un computer installato a insaputa dell'individuo e influenza moltissimo il suo comportamento. Essa fa osservare solo ciò che coincide coi suoi programmi, facendo apparire ciò che si sceglie di vedere. La mente subconscia è il luogo dove convinzioni, attitudini, sentimenti, pensieri e decisioni modellano meccanicamente la vita.

---

<sup>8</sup> In relazione al denaro, se pensate di valere 30.000 Euro all'anno e ciò vi fa sentire a vostro agio, questo, ben che vada, è il massimo che arriverete a guadagnare.

Una volta che il reddito derivante dal vostro autoconcetto si è sviluppato ed è stato registrato in modo permanente nel vostro disco fisso mentale come abitudine, il vostro subconscio ed il vostro superconscio troveranno sempre un modo per raggiungere quel livello di reddito a prescindere da ciò che accade intorno a voi.

Tutto ciò che si è visto, udito, annusato, assaggiato, toccato o perfino pensato è divenuto una parte permanente del subconscio.

Ventiquattro ore al giorno, sette giorni su sette, 365 giorni all'anno, il subconscio è desto e sensibile.

Accetta senza obiezione ciò che gli viene detto e non analizza né rifiuta alcuna informazione; accetta un comando o un'istruzione ed esegue gli ordini così come la tastiera di un computer inserirà tutti i caratteri digitati.

Il subconscio ha un potenziale illimitato, come pure la capacità di immagazzinare tutte le informazioni che gli si fornisce e non distingue tra il reale e l'immaginario.

Ecco perché è così importante fare attenzione ai libri da leggere, ai programmi televisivi, alle persone, alla musica, ai pensieri, alle parole.

Se si inserisce materiale negativo si avranno feedback negativi<sup>9</sup>.

È bene quindi fare molta attenzione alle persone frequentate e allontanarsi dalle vittime.

Secondo gli esperti ci vogliono circa ventuno giorni per formare un nuovo modello di abitudine di media complessità (alzarsi presto la mattina, andare a letto a una certa ora).

Quando si inizia a esercitare una nuova abitudine, si è attraversati da pensieri di fuga, da crisi di inerzia, da "autogiustificazioni", da momenti di "autosabotaggio", da mille distrazioni, da pensieri retroattivi; di solito la sensazione che ci pervade non è certo quella di "voglio proprio farlo" oppure "mi piace questa cosa".

Per cambiare un'abitudine (fare esercizio fisico, per esempio, anziché guardare la tv), però, bisogna fare il primo passo, spendere energia, fare un cambio di marcia, per passare da una modalità esistenziale passiva o parasimpatica, a una modalità esistenziale attiva (mettendo in moto il sistema nervoso simpatico).

La strada dello sviluppo di nuove abitudini è in salita e irta di difficoltà.

Quando si ha come obiettivo la creazione di una nuova abitudine è bene chiarirsi quale sia la situazione interiore, esplorare e riportate alla luce il passato e chiedersi: perché creare la nuova abitudine? Per quale scopo?

Quali emozioni e sentimenti provate quando pensate alla nuova abitudine? Quali sono i blocchi e le paure che vi impediscono di sviluppare la nuova abitudine?

Per cambiare un'abitudine si deve attivare un processo cerebrale di tipo "feedforward" (non un "feedback", una retroazione), un processo neuronale che sottintende un movimento in avanti.

---

<sup>9</sup> Sapevi, per esempio, che circa due terzi degli studenti di medicina accusano i sintomi della malattia che stanno studiando?

In psicologia si chiama identificazione.

Bisogna rivolgersi a un gruppo di sostegno o fare un lavoro a diade, rivolgendosi a un coach finanziario che lavorerà sulla consapevolezza e responsabilità della persona, anche perché quando si è “in due a ballare il tango” si ha più energia e risulta più facile compiere nuove azioni.

Al contrario, nello stato monadico, in solitudine, si ha meno energia per cominciare un’azione e per avviare il motore da soli, quando la macchina è in panne.

Ma una volta che l’azione comincia, diventa facile continuarla, facendola correre sui binari della ripetizione.

Quando sarà stata resa permanente, sarà ricordata in eterno.

Nel ping pong, per esempio, anche se per alcuni anni si smette di giocare, nel momento in cui si riprende in mano una racchetta dopo solo qualche minuto di gioco si recupera la pratica.

È consigliabile cambiare un’abitudine alla volta, poiché cambiare richiede concentrazione, focalizzazione, volontà e tanta energia.

### **Riflessioni**

Chiedetevi cosa volete, quali sono le vostre priorità, perché volete fare un cambiamento ma soprattutto chiedetevi le ragioni per le quali non volete cambiare un’abitudine radicata e quali guadagni secondari vi procura lo status quo, quali sconvolgimenti psicologici profondi volete evitare, da quali vespai volete stare lontani.

Si ricordi che: un’abitudine è un incrocio di conoscenza, capacità e desiderio.

La conoscenza è il modello teoretico, il che cosa fare e perché.

La capacità è il come fare.

E il desiderio è la motivazione, il voler fare.

*“Lentamente muore chi diventa schiavo dell’abitudine (...)*

*Lentamente muore chi evita la passione (...)*

*Lentamente muore chi non rischia la certezza per seguire l’incertezza di un sogno (...)*

*Lentamente muore chi abbandona un progetto prima di iniziarlo (...)*

*Evitiamo la morte a piccole dosi ricordando*

*che per vivere occorre andare oltre il semplice respirare: la vita richiede sforzo!”*

*(P. Neruda)*

*“Chi vive secondo i propri mezzi, soffre di mancanza di immaginazione”  
(O. Wilde)*

### 7.7.1 - Sindrome della rana

*“Prendete una pentola, fate bollire dell’acqua e metteteci dentro una rana viva. Nella maggior parte dei casi, con uno sforzo estremo per sopravvivere, la rana agita energicamente le zampe ed esce dalla pentola, un po’ scottata ma viva. Adesso prendete la stessa pentola con dell’acqua tiepida. Gettateci un’altra rana e mettete la pentola direttamente sul fuoco. Nell’acqua tiepida a 20°C la rana è contenta, si ritrova nel suo ambiente naturale. A 25°C o 30°C si riposa, visto che in estate la maggior parte degli stagni ha questa temperatura. A 40°C capisce che la situazione non è più sopportabile e quando, a 45°C, prende finalmente la decisione di uscire, le sue zampe si agitano senza l’energia necessaria. Abituandosi gradualmente, ha perso forza, tonicità e reattività e muore scottata. Quanti sono coloro che oggi si trovano immersi nell’acqua tiepida? Il tepore appaga sul momento ma, a poco a poco, indebolisce la capacità di reagire, di affrontare la situazione e di uscirne vincenti!” (tratto dal libro Il management del Titanic)*

*“L’abitudine è davvero una maestra prepotente e sorniona: insinua in noi a poco a poco, di nascosto, la sua autorità; ma poi che con tale dolce e umile inizio l’ha, con l’aiuto del tempo, introdotta e rassodata, ecco che improvvisamente ci scopre il suo visaccio furibondo e tirannico contro il quale noi non osiamo più neppure alzar lo sguardo, e ci tocca ad assistere in silenzio alle violenze, con cui storce a ogni occasione le leggi di natura.”  
(M. de Montaigne, Saggi, 1580/95)*

*“Ciò di cui un uomo ha davvero bisogno non è uno stato privo di tensioni  
ma piuttosto l’impegno e la lotta per raggiungere uno scopo importante,  
un compito liberamente scelto”*

*(V.E. Frankl)*

*“L’uomo che ottiene più successi tra i suoi pari  
è colui che presto nella vita distingue il suo obiettivo  
e verso quell’obiettivo dirige abitualmente le sue energie”*

*(E. B. Lytton)*

*“Il fine ultimo della vita umana è diventare ciò che si è capaci di diventare”*

*(A. Maslow)*

## **7.8 - Teoria del Goal Setting e Piano Smart**

Il comportamento umano è guidato da scopi e obiettivi.

In realtà, molte persone nella vita non raggiungono quello che vogliono, perché non sanno ciò che vogliono.

Sapeva invece molto bene quello che voleva quel signore che un bel giorno, con un progetto mirato e focalizzato, imbrigliò trilioni di tonnellate d’acqua delle cascate del Niagara, generando miliardi di kilowatt di elettricità per rifornire le industrie, le case, le scuole.

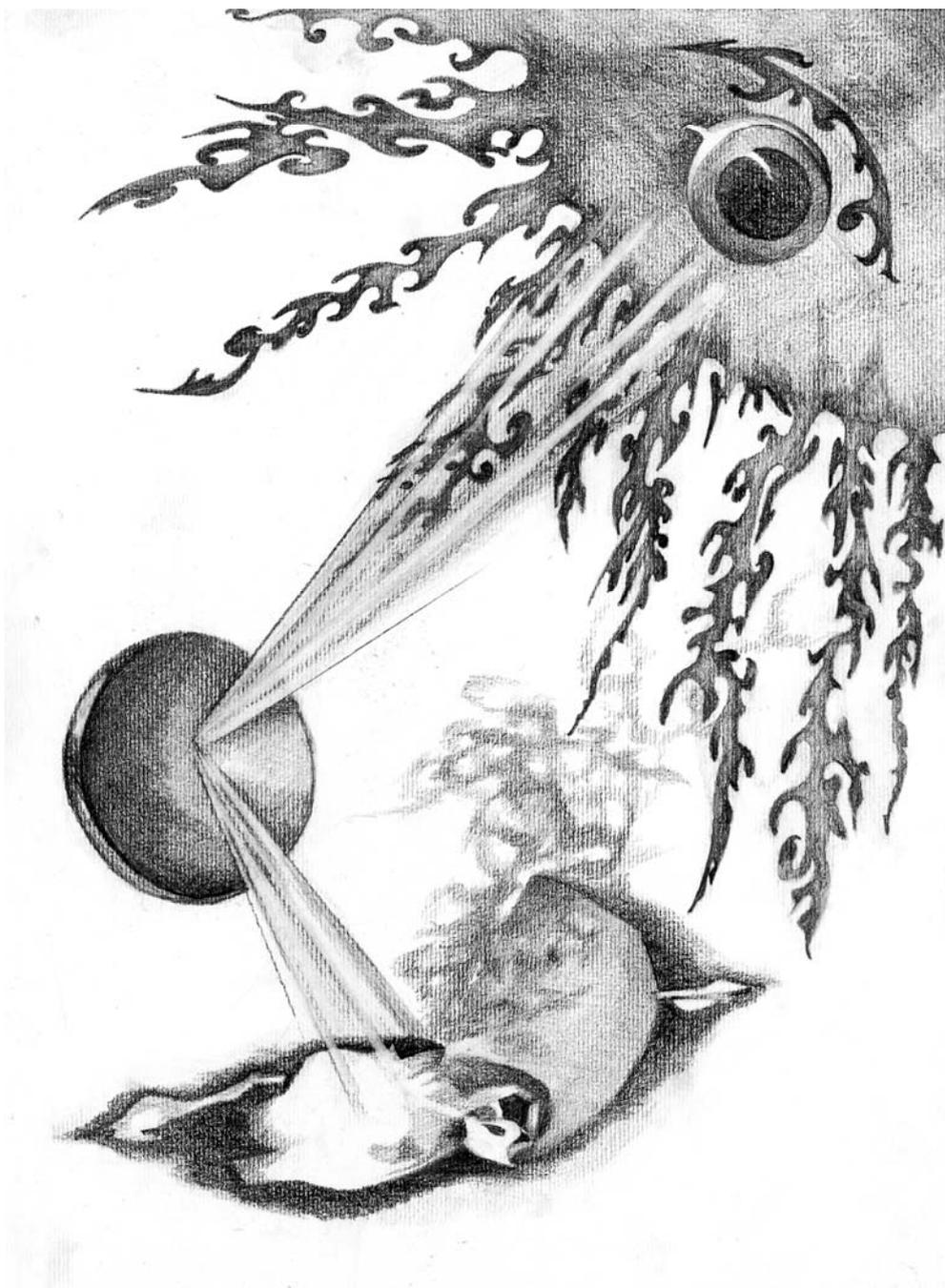
Gli obiettivi devono essere espressi in positivo ed essere allineati alla missione e alla visione, oltre che ai propri valori.

Un obiettivo è il risultato atteso di un’attività, un traguardo; in un campo da calcio, se manca la porta non si può fare la partita o meglio non si possono contare i goal.

Come i raggi del sole attraversando una lente si concentrano in un solo punto e riescono a bruciare un foglio di carta, così definire con chiarezza i propri obiettivi e concentrarsi su di essi permette di dare fuoco al proprio entusiasmo e alla propria passione.

Gli obiettivi strategici (goal) sono il fine di un lungo periodo della vita che attua, concretizza e materializza la propria visione, la missione, i valori.

È di fondamentale importanza, quindi, prima di definire i propri obiettivi subordinati (objectives) scrivere la propria visione, la propria missione, i propri valori e il proprio progetto di vita.



Gli obiettivi subordinati (objective) sono il piano di azione, i passi specifici legati alle attività quotidiane ed operative, attraverso cui si conseguono gli obiettivi strategici. In ogni caso gli obiettivi devono essere chiari, sintetici e pochi. Fissare le caratteristiche degli obiettivi, chiari e stimolanti (difficili ma non troppo), ha effetti positivi sulla propria produttività.

Negli anni si sono evoluti diversi metodi a supporto di questa attività, la formulazione degli obiettivi, con lo scopo di non cadere in eccessi che complicherebbero anziché facilitare la vita.

Il primo è stato il Metodo Smart secondo il quale gli obiettivi devono essere scelti in modo che siano “smart” (cioè, intelligenti, furbi, eleganti) vale a dire:

- Specifici: chiaramente definiti (specific), univocamente interpretabili e tesi ai rispettivi risultati.

Decidete esattamente che cosa volete in un determinato ambito e definitelo chiaramente per iscritto in termini specifici e quantitativi (Verba volant scripta manent). Ricordate che la vostra mente non conosce il “non” e perciò evitate di dire a voi stessi “non voglio guadagnare 1.000 Euro al mese” bensì “voglio guadagnare 3.000 Euro al mese”.

Mettere gli obiettivi per iscritto cristallizza e chiarifica i pensieri e obbliga a essere presenti nel qui ed ora, altrimenti sarà difficile concretizzarli.

È importante, infine, rileggere gli obiettivi ogni giorno a voce alta, per farli diventare il chiodo fisso, così da mantenere il SAR<sup>10</sup> attivato costantemente.

### **Riflessioni**

Fate una lista di tutto quello che dovete fare per raggiungere l’obiettivo, integrandola man mano, con tutto ciò che vi viene in mente.

Un esempio di obiettivo specifico è dire: “desidero guadagnare 3.000 Euro al mese per...”.

- Misurabili: corredabili con indicatori quantitativi.  
Rendere gli obiettivi misurabili (measurable), in modo da poter avere sempre un riferimento numerico dei progressi, anche per sapere quanto manca alla meta.

---

<sup>10</sup> Il SAR è il Sistema di Attivazione Reticolare, un meccanismo selettivo del nostro cervello che determina ciò che notiamo e a cui prestiamo attenzione.

- Accettati: in linea con le motivazioni della persona, compatibilmente e coerentemente con le risorse e le competenze (achievable) in grado di dare stimoli al miglioramento, sfidanti (challenging) includendo attività innovative e straordinarie.  
Gli obiettivi devono avere uno scopo eccitante e stimolante, devono far scorrere l'adrenalina nel corpo e far avvicinare alla propria autorealizzazione, devono essere stimolo a entrare in azione.  
Ciò nasce appunto dalla sfida, dall'aver posto l'asticella a un livello tale che il saltatore sente come impegnativo ma non troppo difficile né troppo banale.  
Le persone sono tanto più disponibili a impegnarsi su un obiettivo quanto più lo sentono proprio, in linea con i propri valori, la propria visione e la propria missione. Il coinvolgimento accresce l'impegno. Pensate a performance eccellenti<sup>11</sup>.
- Realistici: alla portata di chi li deve raggiungere (realistic).  
Questa è la tappa in cui bisogna identificare gli ostacoli e i limiti che potrebbero impedire di raggiungerli e concentrarsi sulla loro rimozione. Qualunque sia l'ostacolo bisogna identificarlo per eliminarlo.  
Per esempio: se guadagnate 1.000 Euro al mese e decidete di guadagnarne 10.000, è evidente che sarebbe impossibile. Diverso è se decidete di guadagnarne 5.000 al mese, entro cinque anni, facendo un bilancio delle vostre attuali competenze (skill) ed un adeguato e minuzioso programma per la vostra crescita personale e professionale.  
Un obiettivo non deve essere né troppo grande né troppo piccolo, per essere motivante.
- Tempificati: vuol dire che gli obiettivi devono essere dotati di un termine temporale (time-related), una data entro la quale debbano essere raggiunti.  
Stabilite un termine per il raggiungimento di ciascun obiettivo, suddividendolo in porzioni più piccole con traguardi intermedi. Stabilite anche priorità (fate le cose importanti non quelle urgenti) e sequenzialità (l'ordine con cui fare le cose) ricordando che vale la regola di Pareto 80/20: il 20 per cento delle attività genererà l'80 per cento dei risultati. Iniziare a fare il primo passo e prendere l'abitudine di fare ogni giorno qualcosa che sia in relazione con i propri obiettivi strategici (goal) di lungo termine.

---

<sup>11</sup> Un ampio ambito di studio in psicologia detto "Teoria delle aspettative", sostiene che le vostre aspettative influenzano il vostro atteggiamento e il modo in cui trattate gli altri. Il vostro atteggiamento, le vostre aspettative e i vostri comportamenti eserciteranno, quindi, un'enorme influenza sul modo in cui andranno le cose.

Comportatevi come se l'obiettivo fosse già stato raggiunto.

Gli obiettivi devono anche essere:

- Ecologici: obiettivi ecologici vuol dire che rispettano i valori e le persone che stanno intorno.
- Immaginabili: il sistema nervoso non distingue tra esperienze vividamente immaginate ed esperienze realmente vissute.  
Molti anni fa, all'università di Harvard, un gruppo di ricercatori condusse uno studio interessante, durante il quale fu chiesto ai volontari di imparare un semplice esercizio al pianoforte e di praticarlo un'ora al giorno, per cinque giorni alla settimana.  
Nel corso dell'esperimento si sarebbero misurati gli eventuali cambiamenti nell'area del cervello che gestisce le attività motorie, in particolare, quella che controlla il movimento delle dita.  
Si è scoperto che quell'area si sviluppava proporzionalmente.  
Inoltre, un secondo gruppo di volontari si limitava a leggere e praticare la musica come semplice esercizio di immaginazione, pensando soltanto ad eseguirlo e dedicandosi a quella simulazione un'ora al giorno, per cinque giorni alla settimana.  
Ebbene, in questo secondo gruppo si è riscontrato lo stesso livello di crescita cerebrale di quello che eseguiva concretamente l'esercizio.  
Ecco le prove tangibili del fatto che sia le cose pensate sia il modo in cui si pensa a sé stessi influiscono sulla crescita del cervello.  
Questo fenomeno è chiamato "neuroplasticità".
- Agiti: non aspettate di aver raggiunto i risultati che desiderate, per diventare il tipo di persona che merita di ottenerli.  
Prima dovete essere quella persona, poi agire come se già aveste ottenuto i risultati prefissati.

### 7.8.1 - Stesura del piano (Plan)

Mettete per iscritto (con carta e penna non col computer) gli obiettivi.

Scriverli e riscriverli ogni giorno è ancora più efficace.

La mente sarà stimolata a produrre idee straordinarie che aiuteranno a tagliare i traguardi.

Nel febbraio 2003, "Usa Today" pubblicava un articolo su uno studio relativo a persone che, l'anno precedente, avevano formulato buoni propositi per il nuovo anno.

Si è scoperto che soltanto il 4 per cento delle persone che avevano fatto la lista mentale delle cose da fare per il nuovo anno, pur non mettendole per iscritto le aveva poi mantenute.

Invece, ben il 46 per cento di coloro i quali avevano fatto la lista scritta, le aveva poste in essere.

Quindi si prenda un foglio e si scrivano dieci obiettivi per l'anno in corso, usando l'indicativo presente; poi lo si accantoni.

Il subconscio viene attivato solo da comandi formulati in prima persona, al tempo presente e con decreti positivi e personali.

Per esempio:

"Io guadagno 100.000 Euro annui netti entro il giorno ... mese... anno.....".

Trasformate poi il denaro in immagini concrete suggestive ed evocative tenendole sempre dinnanzi agli occhi (in auto, in ufficio, in bagno).

Un obiettivo reale deve avere a che fare con numeri e risultati, più che con auspici speranze e desideri.

*"La concentrazione è il segreto della forza in politica,  
in guerra, nel commercio, in breve,  
in tutta la gestione degli affari umani.  
(R. W. Emerson)*

*"Muovere cielo e terra senza sforzo  
è una semplice questione di concentrazione"  
(Y. Tsunetomo)*

*“Un esperto è una persona che ha fatto tutti gli errori  
che è possibile fare in un determinato campo”*

*(N. Bohr)*

## **7.9 - Conoscenza e consapevolezza, competenza, responsabilità, volontà**

Definire obiettivi chiari e trasparenti (visione, missione, scopo, obiettivi, valori) è il presupposto dell'assunzione di una personale responsabilità intesa come abilità, non di reagire ma di dare un responso, una risposta nuova e creativa alla situazione così come si presenta al momento, nel qui e ora.

Il secondo elemento fondamentale su cui poggia la responsabilità è la conoscenza, poiché un uomo che abbia coscienza di non avere la conoscenza adatta per raggiungere un obiettivo, non si assumerà nessuna responsabilità.

Il termine scientificamente corretto di conoscenza non è quello “volgare”, comunemente conosciuto.

Per conoscenza si può intendere:

- La presa d'atto di un fatto (“piacere di fare la sua conoscenza”).
- Una conoscenza remota (“lo conosco bene quel tipo”).
- Un riconoscimento.
- Una distinzione, una conoscenza con valenza socioculturale (il sistema delle conoscenze di un popolo).
- Un insieme di nozioni.
- Luoghi comuni: perdere la conoscenza in quanto svenimento.
- Conoscere la fame.

Il significato che in questo contesto assume la conoscenza è quello di entrare in possesso di un sapere che genera consapevolezza: contenuti, principi, teorie, concetti, termini, regole, procedure, metodi, tecniche.

Il significato attribuito alla conoscenza, alle informazioni è soggettivo ed è in stretto rapporto con le esperienze, con il vissuto, con la propria storia, con la propria memoria. Appare evidente, quindi, che esistono più verità e più gradi di consapevolezza. Il senso che si attribuisce a una determinata cosa dipende dalla quantità e dal tipo di relazioni di cui veniamo a conoscenza; senso, giudizio, espresso il più delle volte sulla base di informazioni parziali e su un concetto di giusto-sbagliato non nostro.

Ecco perché solo quando comprendiamo che siamo condizionati nei nostri giudizi possiamo agire proattivamente e iniziare a intraprendere un vero percorso di crescita attribuendo nuovi e diversi significati alle conoscenze di cui veniamo in possesso per cambiare il livello di coscienza.

Attraverso l'azione, il coinvolgimento ed il feedback dell'ambiente, le proprie conoscenze vengono trasformate attraverso l'esperienza in perizia e competenza (skill). La competenza è data dalla interazione intelligente e mirata di più abilità, intendendo per abilità una operazione esecutiva semplice. Saper addizionare è un'abilità, come saper sottrarre e così via.

Lo studio dell'alfabeto e delle tabelline sono finalizzati a far acquisire determinate abilità operative, tuttavia occorre decontestualizzare da una prospettiva, in termini di competenza.

Utilizzare certe abilità e non altre per risolvere una situazione problematica dà luogo a una competenza definibile come comportamento mirato all'esecuzione di un compito; comportamento che è la risultante di un insieme di conoscenze teoriche e di abilità tecnico-pratiche.

La competenza è utile anche per risolvere situazioni problematiche e produrre nuovi oggetti (inventare, creare).

Un comportamento competente può anche implicare diversi livelli di complessità: si può guidare un'automobile con maggiore o minore perizia; altrettanto avviene nello scatto di una fotografia o nella preparazione di un piatto di spaghetti.

Una competenza eccezionale dà luogo a una padronanza.

È ciò che si verifica nel mondo dell'imprenditoria, delle professioni, dell'arte, dello sport, per cui esistono persone come Bill Gates, Renzo Piano, Andrea Pirlo.

Definire bene gli obiettivi ed essere coscienti di avere la conoscenza, non è detto che sia sufficiente a far lievitare la responsabilità.

Un terzo elemento da considerare è la volontà. A cosa servirebbe sapere di sapere e conoscere esattamente ciò che si desidera, se nel contempo non si avesse la volontà di perseguire l'obiettivo mettendo a frutto le proprie capacità? La volontà molte volte è confusa con velleitarismo, atteggiamento di chi dichiara la sua intenzione di agire in un certo modo, senza peraltro riuscire a concretizzare il suo proposito, per cause che dipendono da lui e non da altri. Così come l'accrescimento delle proprie conoscenze è un fatto formativo ed è ottenibile seguendo un percorso di crescita professionale, anche la volontà può essere accresciuta seguendo un progetto.

Solo che mentre il primo - quello che riguarda il saper fare - può avvalersi del contributo di docenti e di professionisti, il secondo - quello che riguarda l'Io, la volontà - è individuale e personale, quindi solo minimamente supportabile dall'aiuto altrui. In altre parole, chi scopre di essere debole sotto il profilo volitivo, pur essendo nella buona posizione di chi ha la consapevolezza della propria condizione, non può che far dipendere da sé stesso il rafforzamento della propria volontà sapendo che questo allenamento, è faticoso come un qualsiasi altro allenamento non delegabile.

### 7.9.1 - Fate il bilancio delle vostre competenze

Per fare il bilancio delle vostre competenze, dovete guardare in modo onesto e leale alla situazione attuale, per sapere quali aree devono essere migliorate al fine di raggiungere l'obiettivo finale.

È molto importante suddividere quest'ultimo in obiettivi intermedi di breve, medio e lungo termine e verificare con regolarità i progressi, tenendo una tabella di marcia.

Fate successivamente una mappatura delle vostre risorse personali in cui inserire:

- Titoli di studio, competenze e conoscenze.
- Specializzazioni.
- Passioni, interessi, abilità extra lavorative.
- Eventuali premi o riconoscimenti conseguiti.
- Attestati dei corsi frequentati.
- Nominativi dei “connettori” conosciuti (i connettori sono quelli che possono aiutare nella realizzazione del progetto).

Questo bilancio aiuta a fare chiarezza e consente di stabilire quali sono le competenze che mancano.

Il passo successivo è quello di suddividere tutte le nuove competenze che occorre assimilare.

Spesso, le persone non riescono a cambiare, non perché mirino troppo in alto ma, perché cercano di ottenere troppo, in troppo poco tempo.

Quindi porsi obiettivi chiari, specifici e raggiungibili.

Valutare accuratamente il tempo che ogni obiettivo intermedio di breve, medio e lungo termine richiederà e maggiorarlo di un venti o trenta per cento. Molti sottovalutano il tempo necessario per portare a termine qualcosa, in particolare se è qualcosa che non hanno mai fatto prima.

E, per finire, verificare regolarmente i progressi, eventualmente ogni tre mesi. Se si consegue ciò che ci si è prefissato è bene premiarsi.

Le parole chiave da ricordare, in questo percorso sono perseveranza e pazienza.

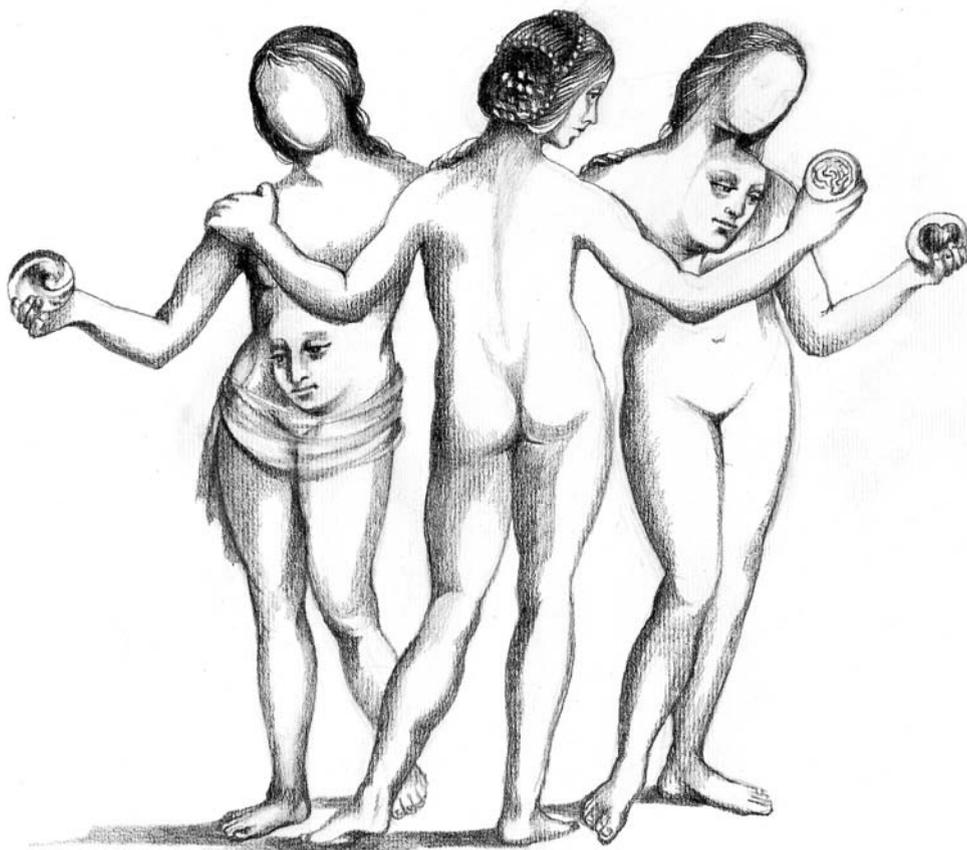
*“Torno a casa più avido, più ambizioso, più amante del lusso  
anzi più crudele e meno umano per essere stato tra gli uomini”  
(Seneca)*

## 7.10 - Testa, pancia o cuore?

L'essere umano esperisce il mondo circostante secondo tre modalità di percezione: il pensiero, l'emotività e l'istinto.

I tre centri fisici percettivi o intellettivi, che mediano l'esperienza della realtà, sono ubicati nella testa, nel cuore e nel ventre.

Ogni individuo utilizza tutte e tre le modalità ma ne predilige una.



Tipi pancia: sono tipi viscerali.

La vita, per loro, è una trincea e sono portati all'azione.

Il carburante del loro dinamismo è la rabbia.

La loro intelligenza è istintiva e si basa sulle esperienze passate.

Reagiscono alle situazioni in maniera immediata, impulsiva e non filtrano con il cervello.

Il centro del corpo che li guida è l'apparato digerente e il plesso solare; l'orecchio e il naso sono i loro organi più sviluppati.

Per loro, tutto ruota intorno al potere.

Esteriormente sembrano sicuri di sé e forti, mentre intimamente possono essere afflitti da dubbi morali su di sé.

Spesso inconsciamente, si occupano di giustizia e di potere.

Sono neglienti verso sé stessi e spesso non conoscono nemmeno quali siano i propri bisogni.

Per loro, avere denaro significa avere potere (perché intimamente sentono di non averne).

Tipi cuore: vedono la vita come un compito da svolgere e per questo hanno uno sviluppato senso di responsabilità.

Sono tipi empatici. Al centro della loro vita mettono le emozioni e le relazioni interpersonali: tutto, per loro, gira intorno all'essere per gli altri (tendono così a sopprimere la loro aggressività).

Per loro è difficile la solitudine e stare soli con sé stessi.

Sono le persone di cuore; hanno particolarmente sviluppato il tatto e il gusto.

Il cuore e il sistema circolatorio sono il loro centro del corpo.

Sono detti tipi immagine poiché tengono molto a cosa pensano gli altri.

Cercano il prestigio, la fama, la gloria.

In una situazione nuova si chiedono: "Piacerò?".

Tendono ad adeguarsi, a reclamare attenzione, ad essere saccenti.

Vengono influenzati da ciò che gli altri pensano di loro e ritengono spesso di sapere ciò che è bene per gli altri.

Sembrano sicuri di sé, allegri e armonici internamente ma tuttavia si sentono spesso vuoti, incapaci, tristi, vergognosi.

Essi devono imparare a fare del bene senza aspettative, in una maniera che non venga notata, né premiata.

Per loro, avere soldi significa poter apparire, ricevere attenzioni e connettersi agli altri emotivamente.

Tipi testa: sono tipi cerebrali, razionali e reagiscono con i pensieri e con la paura.

Hanno il senso dell'ordine, del dovere.

L'energia della testa è un'energia che si ritira dagli altri per riflettere; sono impassibili e concreti.

Sono guidati dal sistema nervoso centrale e il loro centro sono gli occhi.

Vedono la vita come un enigma, un mistero.

Sembrano avere poche esigenze e sanno lasciare spazio agli altri.

All'esterno, sembrano chiari, convinti e capaci, interiormente si sentono però isolati, confusi e privi di senso.

Devono passare dal pensare al fare, dall'isolamento alla comunità e trasformare i loro dubbi e le loro parziali verità in fede.

Per loro, avere soldi significa essere autonomi e autosufficienti (avidità per paura della scarsità).

I soldi vengono anche usati per il piacere e per l'ingordigia (si vive in superficie per paura del dolore, delle emozioni e delle relazioni).

**Riflessioni.**

Voi, che tipi siete? Descrivetevi.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Siamo tutti milionari

*“Ero triste perché non avevo scarpe,  
finché non incontrai un uomo che non aveva piedi.”*

*(H. Abbot)*



*“Qual vantaggi avrà l'uomo se guadagnerà il mondo intero e poi perderà l'anima sua?”  
(Mt 16,26)*

## **8.1 - La moneta è una questione di fede**

La Federal Reserve, la banca centrale degli Stati Uniti d'America, è una sorta di istituzione religiosa che, grazie ai tanti “fedeli” e attraverso una particolare operazione detta “quantitative easing”<sup>1</sup>, è in grado di creare tutti i mesi, dal nulla, 85 miliardi di Dollari!

Il biglietto verde, infatti, dal 1971, da quando cioè gli Stati Uniti hanno dichiarato la fine dell'oro come riferimento monetario, è diventato un semplice pezzo di carta rappresentativo di un valore.

I soldi sono una convenzione, un simbolo.

Le banconote non a caso si chiamano “carta-moneta” perché acquistano valore diventando moneta solo se sono accettate, preferibilmente in tutto il mondo, quale mezzo di pagamento per ricevere in contropartita beni e servizi. Per esempio, un biglietto fuori corso (come la vecchia Lira) ritorna a essere solo un “papiro” da incorniciare e appendere al muro, in un bel quadretto.

Ecco di seguito, un esempio di ciò.

John Law nasce a Edimburgo nel 1671, in una famiglia di trafficanti di metalli preziosi e prestatori di denaro ed è considerato l'antesignano dei monetaristi, il precursore della moneta fiduciaria sotto forma cartacea, vale a dire di una moneta cartacea basata sulla fiducia, de-materializzata e non contro-garantita da un metallo prezioso come l'oro o l'argento (concetto che è alla base della banca moderna).

Law ha sviluppato l'idea che chi prestava denaro poteva godere di una maggiore sicurezza essendo ripagato con terre demaniali anziché in oro e in argento.

Con la scoperta delle Americhe, dal 1500 in poi, infatti, la quantità d'oro estratta e importata in Europa cominciò ad aumentare rapidamente causando il rapido deprezzamento del metallo giallo; in più la quantità dell'argento non aumentava nella stessa proporzione, rendendo instabile anche il cambio tra oro e argento.

L'idea di istituire una banca di emissione di denaro venne progettata da Law durante un viaggio in Olanda, quando apprese il funzionamento della banca di Amsterdam.

L'intenzione era quella di stampare moneta offrendo terreni in garanzia.

---

<sup>1</sup> Con alleggerimento quantitativo o facilitazione quantitativa si indica una delle modalità con cui avviene la creazione di moneta da parte della banca centrale e la sua iniezione, con operazioni di mercato aperto, nel sistema finanziario economico.

La creazione di una “Banca della Terra” è stata immaginata da Law per l’Inghilterra ma la regina Anna l’aveva rifiutata come anche la sua domanda di grazia per l’assassinio di Edward Wilson (uomo molto vicino alla corona e ucciso in duello da John Law).

Nel 1705, Law decise di fuggire e, viaggiando per l’Europa, cercò di persuadere i politici dell’epoca circa la bontà della sua idea che venne però rigettata sia a Vienna sia in casa Savoia.

Solamente nel 1715, con la Francia sull’orlo del baratro finanziario, sia per scarsità di moneta sia per insostenibilità del debito pubblico provocato dalle guerre, a Luigi XV, re di Francia, le idee di John Law parvero innovative, redditizie e capaci di risanare le proprie casse.

Così decise di appoggiarle.

Ottenuti i finanziamenti, nel 1716, Law aprì a Parigi la Banque Générale, autorizzata a emettere biglietti di banca che venivano poi usati per coprire la spesa pubblica e rimborsare i debiti del re.

A garanzia non vi erano terreni, ma giacimenti di oro che, secondo Law, si sarebbero trovati nel possedimento francese oltreoceano della Louisiana.

Questi giacimenti d’oro non esistevano ma il banchiere era ben abile a far credere il contrario: il sottosuolo della Louisiana era un immenso giacimento d’oro e servivano i soldi per scavare, estrarre il metallo prezioso, caricarlo sulle navi e portarlo in Francia.

Fu così fondata la Compagnia del Mississippi e Law riuscì a convincere i nobili francesi a sottoscrivere le azioni.

I ricavi della vendita delle azioni della Compagnia del Mississippi non vennero usati per cercare l’oro in Louisiana ma servirono a pagare i debiti di re Luigi XV.

Le stesse banconote, stampate per saldare il debito, tornarono indietro per acquistare altre azioni. L’emissione di nuove azioni soddisfaceva la domanda crescente.

Un castello di carta, un circolo vizioso attorno a miniere inesistenti.

All’inizio del 1720, quando la verità venne a galla ci furono diversi morti nei disordini scoppiati davanti alla Banca Générale, dove una gran folla si era recata per convertire le proprie banconote, divenute ormai carta straccia.

John Law riuscì a sfuggire al linciaggio solo grazie all’aiuto del re.

Dopo un breve soggiorno in Inghilterra, il banchiere si recò a Venezia, dove visse anni tranquilli lontano dagli investimenti e dalle banche sino alla morte, avvenuta nel 1729.

Law è ricordato come l’uomo che ha causato la prima grande crisi bancaria della storia e, per certi versi, ricorda quella di Bernard Madoff, l’ex finanziere di Wall Street che, con le sue manovre finanziarie piramidali, fece subire perdite ingentissime a investitori che in lui avevano riposto ogni fiducia.

*“La rivoluzione più grande della mia generazione è la scoperta  
che gli individui, cambiando i loro atteggiamenti mentali interiori,  
hanno il potere di modificare gli aspetti esteriori della loro vita”  
(W. James)*

## 8.2 - Abbondanza, attitudine e atteggiamento alla prosperità

Poiché l'etimologia è l'essenza, l'anima delle parole, ritengo molto utile una breve digressione sul significato nascosto delle parole-chiave: abbondanza, attitudine, atteggiamento e prosperità.

Abbondanza, moglie di Conso, divinità del raccolto, era la divinità romana patrona del grano e dei granai e custode della cornucopia con cui distribuiva cibo e denaro.



Come nome proprio nasce nei primi ambienti cristiani romani col significato di ricchezza spirituale; la sua diffusione riflette il culto della Madonna dell'Abbondanza venerata a Corsi (Lecce) ed è per questo che è un tipico nome del Salento nel sud dell'Italia.

Abbondanza è un nome di battesimo e si riferisce alla pienezza spirituale, a un modo di sentire, di provare felicità e gratitudine per ciò che si è e per ciò che si ha.

Il sostantivo abbondanza deriva dal verbo abbondare che in latino "ab-unda(re)" richiama il traboccare dell'onda, dell'acqua, da cui deriva il senso figurato di essere o avere in grande quantità.

L'attitudine, dal tardo latino "aptitudine-aptus" cioè adatto, è una predisposizione naturale verso particolari attività, arti e discipline; dal latino "actitudine-acturare" sta, inoltre, per trattare e sta a significare una posizione concettuale o intellettuale assunta rispetto a un problema, a una dottrina, alla vita stessa, un atteggiamento del corpo, un comportamento, un'espressione, un modo di fare, un'opinione, un punto di vista.

In lingua inglese e in lingua francese si usano due termini simili, etimologicamente e ortograficamente, ad attitudine: "aptitude" e "attitude".

In lingua inglese, "aptitude" è traducibile in "abilità innata o acquisita" e facilità nell'apprendere e capire, intelligenza, dono naturale, facoltà, competenza acquisita.

Per i francesi "attitude" è la condotta, il modo in cui una persona vede qualcosa o tende a comportarsi nei suoi confronti spesso in modo valutativo.

È il modo di atteggiare il corpo segnalando stati d'animo ed emozioni.

I termini attitudine e atteggiamento sono, quindi, intimamente interconnessi e interdipendenti.

Gli atteggiamenti sono generati dalla coscienza, dalla personale e soggettiva percezione della realtà la quale, a sua volta, dipende dal livello evolutivo, dalla personale conoscenza, dalla consapevolezza e dalla responsabilità.

La percezione è paragonabile a una lente di ingrandimento che mette in risalto solo alcuni pezzi del quadro complessivo della realtà, generando a cascata gli atteggiamenti che nel loro insieme sono un'importante spia delle proprie credenze o convinzioni e un indizio sulla visione del mondo, declinata in modo visibile e tangibile, attraverso ciò che è detto e fatto.

Gli atteggiamenti sono solo la punta dell'iceberg di abitudini apprese e comportamenti che, avendo un valore per i genitori, hanno ricevuto un premio, un rinforzo positivo, creando l'idea, la convinzione di essere nel giusto.

Gli atteggiamenti hanno le seguenti tre componenti:

- Cognitiva: (informazioni, percezione, convinzioni sul denaro).

La percezione agisce da lente interpretativa, in termini di: percezione di competenza (sono non sono in grado di diventare ricco), motivazione (voglio non voglio diventare ricco), percezione del merito (merito non merito di diventare ricco), morale (è giusto non è giusto diventare ricco). Le credenze o convinzioni sono le conoscenze o esperienze che si possiedono riguardo al denaro.

- Valutativa: (il denaro evoca piacere o dispiacere) che conduce all'avvicinamento o all'allontanamento del denaro.
- Comportamentale: (predispose ad agire in determinati modi).

Gli atteggiamenti sono una componente delle competenze esistenziali (saper essere), insieme a fattori quali: motivazioni, convinzioni, valori, stili di apprendimento e tratti di personalità. Condizionano intenzioni, decisioni e comportamenti di un individuo. Analizziamo ora l'essenza della parola prosperità. Prosperità è una parola che in latino significava conforme alla speranza e in greco evoca l'immagine del vento che giunge opportuno a spingere la nave avanti, lungo la rotta. Oggi, nella lingua italiana, prosperità segnala una condizione fisica emotiva-spirituale, riconoscibile dal sentimento che ispira: una combinazione fra sentirsi amato, riconosciuto, accettato, apprezzato, libero, degno, sereno e sicuro. La prosperità è intimamente collegata all'abbondanza ed è una condizione interiore. Ricchezza e prosperità non sono la stessa cosa e questo spiega bene perché alcuni ricchi sono infelici: costoro hanno problemi di relazione, sono avidi.

Si può essere ricchi essendo prosperi ma si può essere ricchi anche senza prosperità.

Le persone prospere sono consapevoli che tutto è possibile, sono positive; hanno fiducia nel corso degli eventi, nel proprio potere personale e hanno la convinzione e la percezione di avere il controllo della propria vita (locus of control interno).

Le persone prospere si assumono la responsabilità delle proprie scelte e dei risultati della propria vita, sono assertive, proattive, interiormente indipendenti e autonome, pensano, sentono e agiscono partendo da una coscienza di abbondanza.

La prosperità, quindi, non è una condizione finanziaria, ma uno stato interno che fa vivere l'individualità, allineando la persona al proprio scopo esistenziale.

Le persone prospere coltivano pensieri, convinzioni ed emozioni positive.

La persona prospera è generosa con sé e con gli altri, fa tutto seriamente ma non si prende mai troppo sul serio, sa godere delle cose perché se ne sa privare.

I latini definivano generoso colui che è di buon lignaggio, da “genus” che è di natura nobile di cuore, forte, magnanimo, di antica e nobile stirpe.

Concludendo, credo che la formazione di nuovi, differenti e alternativi atteggiamenti possa diventare il primo vero obiettivo, per portare prosperità nella propria vita, incrementando le competenze esistenziali: il saper essere.

Saper essere è la somma delle caratteristiche individuali dei tratti della personalità e degli atteggiamenti che riguardano, per esempio, la propria immagine e quella degli altri nonché la disponibilità a interagire socialmente.

È difficile quantificare quanto vi sia di innato e acquisito nell’attitudine alla prosperità (per i latini è predisposizione; per gli inglesi anche una competenza acquisita). Credo che l’innato possa essere una predisposizione personale che facilita e condiziona la velocità e il livello dei risultati che chiunque può migliorare attraverso un percorso di coaching, con l’apprendimento, la relativizzazione del proprio punto di vista e l’ampliamento dei propri orizzonti.

### **Riflessioni**

Scrivi alcune frasi che indichino cosa significa per te vivere nella prosperità:

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

*“Siamo ciò che pensiamo.  
Tutto ciò che siamo è prodotto dalla nostra mente.  
Ogni parola o azione che nasce da un pensiero torbido è seguita dalla sofferenza,  
come la ruota del carro segue lo zoccolo del bue.  
Siamo ciò che pensiamo.  
Tutto ciò che siamo è prodotto dalla nostra mente.  
Ogni parola o azione che nasce da un pensiero limpido è seguita dalla gioia, come la tua  
ombra ti segue, inseparabile”  
(Buddha)*

*“Che ci piaccia o no, siamo noi la causa di noi stessi.  
Nascendo in questo mondo, cadiamo nell'illusione dei sensi;  
crediamo a ciò che appare.  
Ignoriamo che siamo ciechi e sordi.  
Allora ci assale la paura e dimentichiamo che siamo divini,  
che possiamo modificare il corso degli eventi, persino lo Zodiaco”  
(G. Bruno)*

### **8.3 - L'intelligenza noetica**

Il termine “noetica”, in un'accezione diversa da quella filosofica, è utilizzato nel 1973, quando l'ex astronauta Edgar Mitchell fonda “the Institute of Noetic Sciences” (IONS) in California. Compito dell'Istituto è quello di studiare l'influenza della mente sulla materia, indagare sul potenziale umano includendo in tali ricerche la meditazione, forme di guarigione alternative, abilità psichiche.

Il termine noetica deriva dal greco “nous” che significa intelletto, mente. Nella sua accezione più elevata indica, infatti, non tanto la mente razionale, quanto la conoscenza interiore o la coscienza intuitiva, la coscienza assoluta (da cui tutte le altre derivano).

È la mente spirituale e divina (non la psiche): il “Mahat” degli Indù; il “Nout” degli Egiziani. Nell'uomo è l'Ego superiore, il principio che si reincarna, la mente non fisica.

Per Platone il nous (o intelletto dal latino “intellectus” che significa leggere dentro) è la mente superiore, l'intelligenza del mondo, un principio assolutamente separato e libero dalla materia, che agisce su di essa. Il nous può essere definito come la facoltà della mente di intendere, concepire pensieri, elaborare concetti e formulare giudizi; è ciò che permette la “nòesis” (intellezione), cioè la visione pura e incontaminata delle idee, il più alto grado di conoscenza razionale raggiungibile, che si contrappone alla “dianoia” (ragione discorsiva).

Anche nella sua logica, Aristotele parla di verità noetiche ovvero di conoscenze universali, acquisite attraverso l'intuito, di per sé evidenti e che quindi non hanno bisogno di essere discusse.

All'opposto, le verità dianoetiche si raggiungono attraverso la mediazione dei pensieri in rapporto tra loro.

Nella logica aristotelica coesistono dunque la logica del nous e la logica dianoetica.

La prima produce una conoscenza immediata e intuitiva del mondo mentre la seconda rende possibile l'acquisizione di conoscenza attraverso il discorso e il giudizio. A differenza della logica dianoetica, la logica noetica è libera dall'errore, poiché di per sé intuitivamente vera.

Anche per Aristotele, tuttavia, come già per Platone, solo l'intelletto riesce a dare garanzia di verità fornendo una conoscenza noetica, superiore a quella dia-noetica della razionalità logica o sillogistica<sup>2</sup>: quest'ultima, infatti, è capace unicamente di trarre conclusioni coerenti con le premesse, di trarre deduzioni corrette da un punto di vista formale, ma senza assicurare in alcun modo la verità dei contenuti.

Per cui se il ragionamento parte da premesse false, anche il risultato sarà falso, pur essendo formalmente corretto se si sono osservate le regole della logica.

Aristotele<sup>3</sup> considera il nous come Platone, ma distingue il nous in attivo ("nous poietico" divino ed eterno) e passivo ("nous pathetikos" umano e mortale): l'intelletto attivo è Dio che illumina l'intelletto passivo materiale dell'uomo, permettendo la conoscenza.

L'intelletto passivo, dice Aristotele, diventa "tutte le cose" mentre l'intelletto attivo "tutte le produce".

Ad esempio, come è l'udito (nous pathetikos) a dare vita al suono, facendolo passare all'essere, o come la luce rende attuali i colori che sono potenzialmente visibili, allo stesso modo ciò che esiste in potenza può passare all'atto solo per il tramite di un pensiero supremo, produttivo, che abbia già in sé tutte le forme (nous poietikos).

Per la teologia cristiana l'intelletto è uno dei sette doni dello Spirito Santo.

Per Giordano Bruno, l'intelletto "empie il tutto, illumina l'universo, è fabro del mondo". Nello Gnosticismo, il nous è spesso considerato uno dei primi Eoni<sup>4</sup> emanati da Dio. Talvolta è assimilato al Cristo.

L'intera realtà è considerata composta dal nous stesso, sotto forma di livelli vibrazionali diversi ma contigui, a costituire un unico "spettro della coscienza".

---

<sup>2</sup> Sillogistica = Schema tipico di un sillogismo: se M è A e B è M, allora B sarà anche A.

<sup>3</sup> (384 a.C. - 322 a.C.).

<sup>4</sup> Eoni = in molti sistemi gnostici rappresentano le varie emanazioni del Dio primo, noto anche come l'Uno, la Monade.

In pratica, così come l'acqua può manifestarsi sotto forma di ghiaccio, liquida o vapore acqueo, pur rimanendo lo stesso elemento chimico, il nous compone la materia quando è nella forma più densa, l'energia vitale quando è nella sua forma più fluida, materia mentale dei pensieri quando è nella sua forma più rarefatta. Esiste poi un livello di "sottilità" ancora più elevata che è quello dello spirito, dove il nous è nella sua vibrazione originaria.

Proprio perché non vi è una reale soluzione di continuità tra mente e materia, i pensieri sono in grado di influenzare la realtà fisica e sarebbe più corretto considerarli come un qualcosa di concreto e tener presente che hanno un forte impatto sulla qualità della vita, piuttosto che come delle forme meramente astratte e inconsistenti.

Il ricercatore giapponese Masaru Emoto, ha dimostrato di poter creare cristalli di ghiaccio straordinariamente belli e simmetrici mandando pensieri dolci e amorevoli a un bicchiere d'acqua che si sta congelando. Ha dimostrato anche il contrario: indirizzando all'acqua pensieri negativi, i cristalli assumevano forme irregolari, disordinate e frammentarie.

Il pensiero umano è veramente in grado di trasformare il mondo fisico.

Ogni pensiero, ogni piccola idea che si forma nella testa ha una massa che esercita una forza di gravità.

La mente umana è in grado di manipolare la materia subatomica, tramite l'intenzione. Per esempio capita talvolta di fissare qualcuno e questo, ad un certo punto, si volta nella propria direzione oppure pensare a qualcuno e di lì a poco ricevere una sua telefonata.

L'inscindibilità di scienza e coscienza viene affermata dalla stessa scienza contemporanea. Nel campo della medicina nessuno nega più l'esistenza di un rapporto di interdipendenza tra mente e corpo e l'influenza della prima sull'equilibrio e sul benessere del secondo.

Candace Pert, neuroscienziata e farmacologa statunitense riconosciuta a livello internazionale, ha condotto uno studio sugli oppiacei (classe di farmaci cui l'oppio appartiene) dimostrando che cervello e corpo funzionano come un sistema di comunicazione biochimico nel quale alcune sostanze "parlano" (peptidi) e altre "ascoltano" (ricettori).

I recettori sono il meccanismo che regola lo scambio di informazioni nel corpo trasportate dai neuropeptidi (sostanze biochimiche di cui gli ormoni fanno parte sviluppate direttamente dal DNA che immagazzina le informazioni per creare il cervello e il nostro corpo).

Questa rete biochimica di informazioni rappresenta una chiave per comprendere in che modo la mente e il corpo siano interconnessi e come le emozioni abbiano un substrato chimico che si manifesta in tutto il corpo.

Questo studio afferma come sia sempre più appropriato parlare di una sola entità integrata mente-corpo.

Le ricerche di questo campo partono dall'assunto che nessun farmaco può avere effetto se non è fissato, cioè se in qualche modo non si attacca al cervello.

Se nel corpo esistono recettori per qualcosa che viene assunto dall'esterno, è lecito pensare che anche all'interno del corpo esista qualcosa che si fissa al recettore, altrimenti non si spiegherebbe la presenza di quest'ultimo.

Tale intuizione portò all'identificazione di una delle forme di oppiaceo presente all'interno del cervello chiamata betaendorfina.

Che la mente abbia il potenziale di influire sul corpo e/o sulla realtà circostante e che la rigida suddivisione tra soggetto e oggetto non possa più essere considerata valida è oggi accettato da buona parte della fisica moderna, dalla fisica quantistica.

La fisica quantistica è una teoria, formulata nella prima metà del Ventesimo Secolo, che descrive il comportamento della materia a livello microscopico e spiega e quantifica fenomeni che non possono essere giustificati dalla fisica classica. L'osservatore e la cosa osservata non sono due enti distinti e ciò si evince proprio dalla possibilità dell'uno di influenzare l'altra.

Nella fisica tradizionale questo concetto era una vera e propria eresia, in quanto lo scienziato doveva poter osservare la realtà così com'era, oggettivamente, senza minimamente influenzarla.

Le implicazioni della fisica quantistica suggeriscono un ruolo attivo della mente, o della coscienza, nel determinare le sue relazioni con la realtà.

Se prima l'indagine scientifica si basava sulla scienza cartesiana e perciò sulla totale indipendenza tra materia e pensiero<sup>5</sup>, oggi la scienza noetica poggia sulla teoria quantistica di Einstein, il quale afferma che alla base della materia c'è l'energia (pensiero).

La scienza quindi è intesa come indagine del reale condotta da un soggetto cosciente e non può esistere se non legata intimamente a quest'ultimo.

Con l'interpretazione di Copenaghen della fisica quantistica a opera di Heisenberg e Bohr, si è visto che il momento dell'osservazione di un evento (cioè quando la coscienza vi si posa sopra) è l'evento cardinale nella scelta di che cosa si manifesterà ai sensi: una realtà definita a priori non esiste.

Il principio di indeterminazione, formulato da Heisenberg nel 1927, prova che gli antichi paradigmi del determinismo e della causalità non sono più in grado di spiegare i fenomeni del mondo fisico, in quanto ogni particella subatomica esiste unicamente come possibilità di realizzarsi in una qualsiasi delle sue probabili esistenze. Heisenberg ha scoperto che, a un livello subatomico, le particelle apparivano e sparivano semplicemente in base alla sua intenzione di osservarle.

---

<sup>5</sup> Res cogitans e Res extensa cartesiana.

In un certo senso, era il suo desiderio di vedere una particella a farla materializzare.

Per usare le parole della ricercatrice Lynne McTaggart *“la coscienza vivente è l’influenza che trasforma la possibilità di qualcosa in qualcosa di reale. L’ingrediente più essenziale nella creazione del nostro universo è la coscienza che l’osserva”*.

Con la teoria delle stringhe (minuscoli anelli di energia), la fisica quantistica ha ulteriormente avvalorato l’idea di una realtà priva di particelle stabili e definitive. Secondo questo modello, infatti, la frequenza della vibrazione crea e modifica le forme delle particelle che costituiscono la materia, conferendole la forma con cui essa appare. Le onde radio, per esempio, non possono essere individuate con precisione in quanto sono presenti ovunque ma alcune di esse diventano percepibili, quando ci si sintonizza con esse.

Per esempio, sono seduto a una scrivania e di fronte a me c’è un interruttore “casuale” collegato a due lampadine. Quando schiaccio l’interruttore, se ne accenderà dunque una, ma non posso sapere in anticipo quale: esiste il 50 per cento delle probabilità che si accenda la lampadina A e il 50 per cento che si accenda la lampadina B.

In questo esperimento vi sono un osservatore (Io) e il sistema osservato (interruttore e lampade). Le due possibilità sono racchiuse nella funzione d’onda, un’elaborazione matematica che dice quello che potrebbe accadere (e non una certezza come nella fisica classica); la funzione d’onda dell’esperimento in questione contiene due possibilità (si accende la lampadina A o la B) ma, quando aziono l’interruttore e si accende, ad esempio, la lampadina B, la funzione d’onda muta, in quanto la possibilità della lampadina A cessa di esistere. Questo fenomeno si chiama collasso della funzione d’onda: svaniscono tutte le possibilità tranne quella che si è concretizzata. Prima che io (osservatore) accerti che la lampadina B è accesa, vi è una potenzialità poliedrica di sviluppo della funzione d’onda. Quando osservo cosa accade, vi è un passaggio da tante possibilità a una dando luogo al salto quantico (passaggio da più probabilità a una). Secondo la meccanica quantistica, questo avviene quando l’osservatore guarda e/o studia il sistema osservato. In altre parole la coscienza umana ha la capacità di determinare il salto quantico. Se, infatti, imposto l’esperimento in modo automatico, cioè resto all’esterno della stanza e faccio sì che l’interruttore scatti automaticamente dopo un minuto, in quel preciso momento una lampadina sarà sicuramente accesa. Ma, per accertarmene, devo entrare e guardare. Ebbene, la meccanica quantistica afferma che, prima di quel preciso momento, non esisteva nessuna lampada accesa: la mia osservazione, la mia coscienza ha determinato un salto quantico, facendo emergere una delle due realtà.

*“La parola è l'ombra dell'azione”  
(Democrito)*

*“La parola è una cosa profonda,  
in cui, per l'uomo d'intelletto, son nascoste inesauribili ricchezze”  
(G. D'Annunzio)*

## **8.4 - Il linguaggio trasformazionale da “non me lo posso permettere” a “come me lo posso permettere?”**

### **Riflessioni**

Vi ascoltate mentre parlate? Siete consapevoli del vostro vocabolario e delle parole che usate, per descrivere la vostra realtà?

Ascoltate gli altri portando l'attenzione sul linguaggio che le altre persone adoperano con voi, durante una conversazione?

Ditemi come parlate e vi dirò chi siete.

La problematica, relativa a come il pensiero e la conoscenza vengono forgiati linguisticamente, è battezzata da Schaff, filosofo polacco, come “noetica linguistica”.

Secondo tale impostazione la noetica linguistica riguarda il dato sociale, dal momento che l'individuo, soggetto concreto del processo di conoscenza, pensa sempre con l'aiuto di una determinata lingua.

Ricordo che la parola “noetic” deriva dal termine greco “nous” e indica l'intelletto ma il significato inglese si allarga alla modalità secondo la quale noi sperimentiamo l'informazione tramite i cinque sensi (vista, tatto, gusto, udito, olfatto). Il cervello umano riceve dai cinque sensi informazioni, stimoli e sensazioni che vengono etichettate con le parole, quindi, incorporando una carica emozionale, rappresentano le esperienze esistenziali.

Facendo il percorso inverso, il linguaggio usato influenza il sistema neurologico (stimoli e sensazioni), gli stati d'animo, i comportamenti, le azioni, le esperienze, i risultati e la realtà! Le parole utilizzate per descrivere la realtà diventano la personale realtà! *“L'infinita potenzialità del suono”,* spiega Yogananda, *“deriva dal verbo creativo 'om', il cosmico potere vibratorio che sta dietro tutte le energie atomiche. Qualsiasi parola pronunciata con chiara consapevolezza e profonda concentrazione ha un valore materializzante”.* Ecco spiegato il perché, per cambiare la propria realtà economica, occorre ascoltarsi mentre si parla, fermarsi, riprogrammare, ampliare e cambiare il linguaggio, evitando il più possibile di usare, in relazione al denaro, parole a carica negativa (il denaro è sporco) e utilizzando, invece, il maggior numero di parole a carica positiva (il denaro è una benedizione, è libertà).

Anche San Francesco d'Assisi esortava i fedeli nel porre attenzione alle parole da pensare e da dire: *“attenzione a come pensi e a come parli, perché tutto ciò potrebbe trasformarsi nella profezia della tua vita”*.

Perché è così importante usare le parole giuste? Perché le parole vengono tradotte, nella mente, in significati che l'inconscio traduce sotto forma di immagini.

Dire: “non è un problema”, per esempio, produce, all'interno della mente, significati e immagini del momento che stiamo vivendo limitanti e pesanti.

Sostituire nell'esempio fatto l'espressione con “va molto bene”, produce un senso positivo dei significati e delle immagini assolutamente proattive e motivanti per l'inconscio e quindi per il nostro stato d'animo.

Dire: “ho paura che”, per esempio, produce all'interno della mente le sensazioni collegate alla paura. Sostituendo “ho paura che” con “io penso che”, si trasforma il linguaggio e ciò significa modificare la risposta che si darà a ciò che capiterà.

Dire a un amico: “sei pieno di insicurezze” produce, nella sua mente, immagini e reazioni negative. Sostenere lo stesso concetto, con una frase tipo: “noto che su questi aspetti ti manca ancora la conoscenza, la competenza, la consapevolezza e l'esperienza necessaria per affrontarli nei migliore dei modi” produce una risposta positiva e proattiva verso la soluzione del problema.

Se si ottiene un insuccesso, non lo si interpreta come un fallimento ma è bene dirsi “oggi ho fatto un'esperienza che mi ha indicato la strada da evitare per raggiungere i miei obiettivi”.

Con un po' di allenamento si può trasformare il linguaggio, il modo di descrivere i fatti che accadono e conseguentemente migliorare gli stati d'animo e le risposte, per dare soluzione alle prove vissute in quel momento. Cambiare le parole significa cambiare il rapporto con sé stessi e con gli altri.

L'impoverimento di una società si misura dal numero di parole che utilizza il cittadino: un italiano medio, per esempio, oggi utilizza 750-800 parole su oltre 200.000 disponibili, mentre venti-trenta anni fa arrivava a usarne 1.500. La cosa curiosa è che le parole che veicolano emozioni negative (inclinazione alla negatività) sono di gran lunga superiori a quelle che trasportano emozioni positive.

### **Riflessioni**

Provate per esempio a scrivere, qui di seguito, alcuni sinonimi che conoscete, per definire la povertà:

.....  
.....  
.....

E, adesso, alcuni sinonimi che conoscete, per definire la ricchezza.

.....  
.....  
.....  
.....

La PNL (Programmazione Neuro Linguistica) spiega l'impatto dei linguaggi verbali e non verbali sul sistema nervoso, che influisce sugli stati emotivi, i quali a loro volta determinano le azioni e decisioni, l'insieme delle quali è la vita.

L'essere umano può fare quello che vuole, tutto.

La consapevolezza è fondamentale. Lo stato emotivo necessario perché una cosa accada, non ha bisogno di tempo per succedere, può essere ora.

È solo una questione di conoscenza, consapevolezza e responsabilità di come avvengono i cambiamenti dentro la persona e di come si cambiano le abitudini.

La psiconeuroimmunologia, la scienza che studia gli effetti della psiche sull'organismo, conferma come le parole possano produrre reazioni biochimiche, con effetti anche molto gravi.

È ampiamente dimostrato che le parole utilizzate dai medici "Signora, lei ha un cancro alla mammella" possono esse stesse scatenare delle malattie, le cosiddette malattie iatrogene, oppure, come ha documentato il dottor Hammer, il cancro secondario.

È interessante comprendere che, quando si usa lo stesso vocabolario delle persone, si influenzano le loro emozioni, i loro schemi di pensiero, i loro stati d'animo e i loro comportamenti.

È per questa ragione che nell'Odissea, Ulisse prima di partire per la guerra di Troia affida il suo piccolo figliuolo Telemaco al maestro Mentore.

In America, il "mentoring" è oggi una professione vera e propria e lo diventerà, col passare degli anni, anche in Italia.

Con il termine "mentoring" si definisce l'attività con la quale una persona di buon senso, ricca di esperienza in un determinato settore professionale, trasferisce a un'altra persona, chiamata "mentee", le proprie conoscenze ed esperienze personali e professionali, per permettergli di percorrere in sicurezza e magari in tempi più brevi lo stesso percorso, favorendone la crescita umana, personale, professionale ed economica.

Stare con persone che ce l'hanno fatta, che hanno avuto successo, facilita il percorso di cambiamento dalla povertà alla prosperità. Un aspetto sorprendente della fisica quantistica risiede nel fenomeno dell'entanglement o della non-località.

Bohr ha scoperto che quando due particelle subatomiche entrano in contatto, stabiliscono una relazione di influenza reciproca indipendentemente dalla distanza che le separa, diventando come un'unica particella.

### **Riflessioni**

Cominciate da subito a fare un elenco delle persone in e out, a meno che, ovviamente, non abbiate scelto professionalmente di lavorare nel sociale.

Attenzione anche alle generalizzazioni con le quali potete mandare dei messaggi fortemente depotenzianti al vostro inconscio: “il denaro rende aridi, il denaro non fa la felicità, il denaro fa litigare le persone, il denaro crea solo problemi, il denaro attira l'invidia”.

Infine ognuno può controllare il proprio stato d'animo attraverso l'utilizzo delle domande che si pone e orientando il proprio focus l'attenzione.

John F. Kennedy ha spostato il focus di un'intera nazione, spingendo la sua popolazione a farsi una domanda diversa:

*“Miei cari americani, non chiedetevi cosa il vostro paese può fare per voi, ma cosa voi potete fare per il vostro paese”.*

In genere, di fronte a una difficoltà o a un problema da risolvere, le domande che iniziano con “come” sono molto più produttive delle domande che iniziano con “perché”.

Invece di dire: “perché non me lo posso permettere!” cominciate a chiedervi: “come me lo posso permettere?”.

#### 8.4.1 - La scienza del diventare ricchi di Wallace Delois Wattles (1860-1911)

*“Esiste una Materia Pensante a partire dalla quale tutte le cose vengono create e che, nel suo stato originario, permea, penetra e riempie gli spazi vuoti dell’ universo. Un pensiero, in questa Sostanza, produce la cosa immaginata dal pensiero stesso.*

*L’ uomo può formare le cose nel suo pensiero e, imprimendo il suo pensiero sulla Sostanza Informe, può determinare la creazione della cosa da lui pensata.*

*Per fare questo, l’uomo deve passare dalla mentalità competitiva a quella creativa; altrimenti, non può trovarsi in armonia con l’Intelligenza Informe, il cui spirito è sempre creativo e mai competitivo.*

*L’uomo può arrivare a essere in perfetta armonia con la Sostanza Informe coltivando una viva e sincera gratitudine per le benedizioni che essa gli concede. La gratitudine crea l’unione tra la mente dell’uomo e l’intelligenza della Sostanza cosicché i pensieri dell’uomo vengono ricevuti dalla Sostanza Informe.*

*L’uomo può rimanere sul piano creativo soltanto unendosi con l’Intelligenza Informe attraverso un profondo e costante sentimento di gratitudine.*

*L’uomo deve formarsi un’immagine mentale chiara e definita delle cose che desidera avere, fare o diventare; deve mantenere questa immagine mentale nei suoi pensieri e intanto continuare ad essere profondamente grato al Supremo perché tutti i suoi desideri gli vengono accordati. L’uomo che desidera diventare ricco deve passare le sue ore libere a contemplare la propria Visione, in uno stato di fervente gratitudine perché essa si sta realizzando.*

*Non è possibile dare troppo risalto all’importanza del contemplare frequentemente la propria immagine mentale, che va abbinato sempre a una fede incrollabile e a una devota gratitudine. Questo è il processo attraverso cui si imprime il pensiero sulla Sostanza Informe e vengono messe in moto le forze creative. L’energia creativa opera attraverso i canali già istituiti della crescita naturale, nonché dell’ordine industriale e sociale.*

*L’uomo che segue le istruzioni che ho dato fin qui, e la cui fede non vacilla, riceverà senz’altro tutto ciò che fa parte della sua immagine mentale.*

*Ciò che vuole gli arriverà attraverso le attuali modalità degli affari e del commercio.*

*Per poter ricevere ciò che gli appartiene, quando gli giungerà, l’uomo deve mantenersi attivo; e questa attività può consistere soltanto nel diventare più grande del posto che occupa attualmente. Egli deve tenere a mente lo Scopo di diventare ricco attraverso la realizzazione della sua immagine mentale. E deve fare, ogni giorno, tutto ciò che può esser fatto quel giorno avendo cura di compiere ogni azione in modo ben riuscito.*

*Deve offrire a ogni uomo un valore d’uso che superi il valore in denaro che riceve, in modo da comunicare una sensazione di accrescimento a tutti coloro con cui viene in contatto.*

*Gli uomini e le donne che metteranno in pratica le suddette istruzioni diverranno sicuramente ricchi e le ricchezze che riceveranno saranno esattamente proporzionali alla nitidezza della loro visione, alla fermezza del loro proposito, alla costanza della loro fede e alla profondità della loro gratitudine!”*

*“Non si accumula ma si elimina.  
Non si tratta di crescere ogni giorno, ma di decrescere.  
La formazione al suo punto più alto porta sempre alla semplicità”  
(B. Lee)*

## **8.5 - Slow Life: ovunque vogliate andare ci siete già!**

La moneta del tempo già da parecchio tempo è fuori corso.  
La società attuale è povera di tempo e, anche se la medicina scopre sempre nuovi sistemi per prolungare la vita, il tempo soggettivamente vissuto, è tuttavia sempre meno.

### **Riflessioni**

Vi sentite padroni del vostro tempo oppure il passato e il futuro vi impediscono di stare nel qui e ora, liberi di assaporare la vita per cogliere l'attimo fuggente, il cosiddetto “carpe diem”?

.....  
.....  
.....  
.....

Domandatevi: è assolutamente necessario, per voi, mantenere seicentoquarantadue contatti su Facebook?

.....

È di vitale importanza fare lo straordinario sul lavoro tutti i sabati mattina?

.....

Dovete acquistare proprio quella macchina, quel cappotto, quel gioiello o quel mobile?

.....

Dovete proprio sempre abbandonare la casa a fine settimana, per andare al mare o in montagna?

.....

Che cosa vi spinge a terminare la giornata, con la sensazione di non essere stati padroni del vostro tempo bensì di aver subito la vita e di essere stati usati da ciò che fate?

.....

### 8.5.1 - Il pescatore messicano

*Un uomo d'affari statunitense, su ordine del medico, si concesse una vacanza in un piccolo villaggio costiero messicano. Incapace di prendere sonno dopo avere ricevuto una telefonata urgente dall'ufficio, si avviò verso il molo per schiarirsi le idee. Lì era attraccata una minuscola imbarcazione con un solo pescatore, carica di tonni pinna gialla. L'americano si complimentò con il messicano per la pesca.*

*"Quanto ci ha messo a pescarli?" domandò l'americano.*

*"Pochissimo tempo" rispose il messicano in un inglese sorprendentemente buono.*

*"Perché non sta fuori di più e prende più pesce?" domandò allora l'americano.*

*"È sufficiente per sostenere la mia famiglia e regalarne un po' agli amici" disse il messicano mentre li scaricava in una cesta.*

*"Ma, che cosa fa il resto del tempo?"*

*Il messicano alzò lo sguardo e sorrise. "Dormo fino a tardi, pesco un po', gioco con i miei figli, faccio una siesta insieme a mia moglie Julia, e giro per il villaggio ogni sera, dove bevo vino e suono la chitarra con i miei amigos. Ho una vita piena e impegnata, senior."*

*L'americano rise e si allungò in tutta la sua statura. "Signore, mi sono laureato a Harvard con un Master in Business Administration e posso darle una mano. Dovrebbe dedicare più tempo alla pesca e in questo modo potrebbe acquistare una barca più grande. In un attimo, con l'aumento dei profitti, potrebbe comperare numerose barche. Alla fine avrebbe una flotta di pescherecci."*

*Proseguì. "Invece di vendere quello che pesca a un intermediario, potrebbe vendere direttamente ai clienti, e alla fine potrebbe aprire un conservificio. Controllerebbe il prodotto, la lavorazione e la distribuzione. Naturalmente dovrebbe lasciare questo piccolo villaggio costiero di pescatori e trasferirsi a Città del Messico, poi a Los Angeles e infine a New York, dove potrebbe gestire la sua impresa in espansione con un management appropriato."*

*Il pescatore messicano domandò: "Ma senior, quanto ci vorrà per tutto questo?"*

*Al che l'americano rispose: "Quindici, vent'anni. Massimo venticinque".*

*"E poi senior?"*

*L'americano rise e disse: "Questa è la parte migliore. Al momento giusto, lancerebbe una IPO e venderebbe le azioni della sua società al pubblico diventando veramente ricco. Farebbe i milioni".*

*"Milioni senior? E poi?"*

*"A quel punto potrebbe ritirarsi e trasferirsi in un piccolo villaggio costiero di pescatori, dove potrebbe dormire fino a tardi, pescare un po', giocare con i suoi figli, fare una siesta insieme a sua moglie e girare per il villaggio la sera, per bere vino e suonare la chitarra insieme ai suoi amigos...". (Anonimo)*

*“Più alto vola il gabbiano, e più vede lontano”  
(R. Bach)*

## 8.6 - Dedalo e Icaro: mettete le ali e spiccate il volo!

La storia di Dedalo e Icaro è stata raccontata da molti autori greci e latini. Una delle descrizioni più famose ma anche più belle e suggestive è quella scritta da Ovidio nelle sue “Metamorfosi”. Il racconto di Dedalo e Icaro è sviluppato nel libro VIII nei versi 183-262.

Minosse, re di Creta, era figlio di Zeus e della principessa Europa.

Il mito racconta che quando il re cerca di ottenere il trono chiede un segno al dio Poseidone che fa emergere dal mare un bellissimo e meraviglioso toro bianco. Minosse anziché sacrificarlo al dio, come avrebbe dovuto fare, lo tiene per sé e per nascondere lo fa costruire un labirinto a Dedalo, bravissimo architetto fuggito da Atene in seguito a un omicidio.

Per punizione Poseidone fa innamorare Pasifae, moglie di Minosse, del toro dalla cui unione nacque il Minotauro, mostro col corpo di uomo e con la testa di toro.

Teseo, eroe ateniese, riesce a uccidere il Minotauro e a uscire dal labirinto con l'aiuto di Arianna, figlia del re, che, innamorata di lui, dopo essersi consultata con Dedalo, gli indica la tecnica del filo da srotolare durante il percorso di andata nel labirinto.

Teseo, però, durante il percorso di ritorno per uscire dal labirinto, si dimentica Arianna per strada.

Minosse, per tale ragione, per vendetta, fa imprigionare Dedalo e suo figlio Icaro nel labirinto.

Allora Dedalo fabbrica per sé e per il suo figliolo delle ali fatte di cera e piume di uccelli che permettano loro di fuggire

La storia della fuga dal labirinto, per mezzo delle ali, è raccontata da Ovidio (L'arte d'amare, II, 75-85).

E il padre a lui: *“Con questa nave in patria noi torneremo, così insieme fuggiremo Minosse.*

*Tutto è chiuso d'intorno a noi, se non le vie del cielo: ora che puoi, fendi le vie del cielo con l'arte mia.*

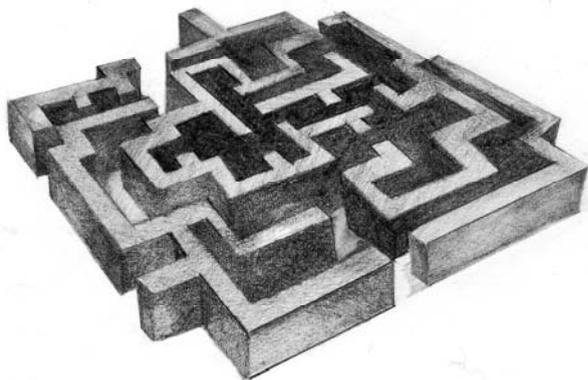
*Seguimi nel volo con queste penne; io ti starò dinanzi, tu volerai dietro di me. Con me sarai sicuro. Voli a mezza altezza, Icaro, mi raccomando, in modo che l'umidità non appesantisca le penne se vai troppo in basso, e il calore non le bruci se vai troppo in alto. Voli tra l'una e l'altro. Vienimi dietro, ti farò da guida”.*

Ma Icaro, esaltato dal volo, non segue il monito del padre: si avvicina troppo al sole e il calore fonde la cera delle ali che, staccandosi dal corpo, lo fanno precipitare nel mare sotto gli occhi disperati del padre.

Il labirinto è rappresentato dalle catene del proprio albero genealogico, dalle credenze collettive, dalle convinzioni personali e dai pensieri, da tutte le azioni, da tutte le scelte e dalle non scelte; il labirinto è rappresentato dal proprio paradigma religioso, culturale e familiare.

Il labirinto è un simbolo e indica la difficoltà ad arrivare alla scintilla divina, è il simbolo di cammini tortuosi della vita o della coscienza, invita alla ricerca interiore per uscire dallo smarrimento dalla prigione.

Se si vuole uscire dal labirinto, occorre fare un salto quantico, staccarsi dalle abitudini, uscire dalla zona di comfort, spiccare il volo e guardare le cose da un'altra prospettiva, magari dall'alto, seguendo il proprio intuito e la propria natura divina, volando a mezza altezza nel cuore, l'unico luogo dove si è "leggeri" e dove è possibile compiere il proprio progetto divino.



*“Possiamo perdonare un bambino quando ha paura del buio.  
La vera tragedia della vita è quando un uomo ha paura della luce”  
(Platone)*

*“È sempre più buio appena prima dell'alba”  
(T. Fuller)*

## 8.7 - Il mondo degli inferi

Nell'Antico Testamento il mondo degli inferi, delle ombre e dell'oscurità è chiamato Sheol, la scomparsa dell'anima.

È questo che si intende con oscurità quando Dio nel Deuteronomio 33 dice all'uomo: *“Io ho posto davanti a te la vita e la morte; scegli dunque la vita”*.

Sheol è il regno di una vita sempre meno umana che si spegne piano piano, è il movimento verso l'assenza e l'allontanamento da Dio dalla presenza cosciente (così definito nell'Antico Testamento) o, per dirla con parole di Aristotele, dalla mente consapevole di sé. Mosè chiede a Dio: *“Che cosa devo dire al popolo di Israele? Da chi devo dire di aver ricevuto i comandamenti?”* La risposta è: *“Dirai al popolo di Israele che io sono ti ha mandato “ (Esodo 3,14)*

Gli antichi Greci avevano una visione dell'inferno simile a quella degli Ebrei: un regno di ombre governato dal dio Ade (o Plutone). Omero racconta cosa apprese Ulisse, audace esploratore, quando si trovò al cospetto degli abitanti del regno dell'Ade (chiamato anche Orco o Averno), il mondo sotterraneo di morti destinati a vagare per l'eternità perché hanno bevuto l'acqua del fiume Lete, l'oblio, dimenticando così la strada per tornare alla dolce luce del giorno. Tra coloro che compaiono a Ulisse c'è il più grande dei Greci, il re e guerriero Achille che rivolgendosi a Ulisse dice: *“Fammi tornare sulla terra, io preferirei essere schiavo in una casa di un uomo povero e diseredato che re di tutti questi morti...”* (Libro VI).

Sceglie la morte chi baratta la propria libertà e i propri ideali per soldi, chi sposa un uomo o una donna che non ama (per soldi), chi abbraccia una professione, un lavoro o un'attività per soldi, chi sceglie una facoltà universitaria tacitando il proprio cuore e ascoltando solo la voce della ragione che si impone, tracciando possibili scenari occupazionali futuri. Nel mondo di oggi sceglie la morte chi uccide il proprio Bambino Interiore, chi cessa di coltivare le proprie passioni, di inseguire e di lottare per i propri sogni, chi smette di osare, rischiare e far accadere le cose, di lasciare il certo per l'incerto, di giocare a sorridere e amare. Nel mondo contemporaneo, l'oscurità è l'informazione, il sapere accademico che è senz'altro valido ma rimane pur sempre un'astrazione, un sapere infernale che Platone chiama opinione, “conoscenza della caverna”.

Un padre, alla propria morte, può trasferire agli eredi il patrimonio finanziario e immobiliare ma non la propria esperienza di vita e la propria crescita personale che può essere acquisita solo con l'esperienza diretta, individuale, personale e diretta.

Quando un individuo scopre qualcosa da sé, lo comprende (dal latino "cum pretendere") e niente e nessuno potrà mai sottrargli quanto ha interiorizzato; significa che ha scoperto una parte di sé o è stato scoperto da una parte di sé stesso che riorganizza, ristruttura e ridisegna ogni assetto precedente.

Nel mondo di oggi, l'inferno è soprattutto la finanziarizzazione dell'economia con il suo allontanamento dall'economia reale, è il proliferare degli strumenti derivati che, da strumenti di copertura, sono diventati sempre più strumenti di speculazione e il denaro, da nobile mezzo per aiutare l'uomo a vivere in due mondi contrastanti, si è trasformato in un padrone tiranno.

Tuttavia, il denaro può comprare quasi tutto ma non i significati e il vero piacere prodotti da una mente cosciente superiore che Platone, come abbiamo visto, chiama nous, l'intelligenza divina.

*"L'anima non porta niente con sé nell'altro mondo  
tranne la propria educazione e cultura;  
e questo si dice che sia il più grande servizio  
oppure il torto più grande che si possa fare ad un uomo morto,  
proprio all'inizio del suo viaggio"  
(Platone)*

## 8.8 - La Caverna di Platone

Ne "La Repubblica", libro VII, Platone paragona il mondo quotidiano a una cupa caverna, nella quale vi sono persone costrette a portare una catena al collo che impedisce loro di ruotare il capo, al punto da non riuscire a vedere nient'altro, se non la parete della caverna di fronte a loro.

Su quella parete osservano il gioco delle ombre proiettate da altre persone che si muovono davanti a un fuoco, al di fuori del loro campo visivo.

Nella loro ignoranza, i prigionieri incatenati credono che queste ombre siano le uniche cose reali esistenti al mondo.

Ma, se solo potessero potuto girare la testa, vedrebbero il fuoco e le persone che proiettano l'ombra sulla parete.

Se potessero liberarsi dalle catene, potrebbero addirittura dirigersi verso l'esterno e posare gli occhi sul magnifico mondo, inondato dalla luce del sole. Tutti gli uomini sono incatenati in una caverna simile, dice Platone, e le ombre che vedono sulla parete costituiscono il loro universo.

Eppure, scrive Platone: *“L’anima di ciascun uomo possiede il potere di apprendere la verità e l’organo attraverso il quale vederla”*.

Se si potessero liberare le percezioni dalle catene, pensa Platone, sarebbe possibile *“contemplare la realtà e quel supremo splendore che chiamiamo il Bene”*.

Nel celebre testo platonico della caverna, una delle più grandi sintesi filosofiche mai concepite, per quanto riguarda sapienza e ignoranza, si possono riconoscere sostanzialmente quattro scene.

La prima scena si apre in *“una sorta di dimora sotterranea a simile a una caverna, avente l’ingresso aperto alla luce, lungo tutta la lunghezza dell’antro”*.

In essa si trovano degli uomini imprigionati i quali non possiedono altra visione del mondo, se non quella che scorre loro davanti sulla parete di fondo, poiché *“racchiusi sin da fanciulli con le gambe e il collo in catene, sì da dover star fermi e guardar solo dinanzi a sé, impossibilitati per i vincoli a muovere in giro la testa”*.

Nella loro immobilità, i prigionieri non possono vedere altro che le ombre proiettate dalla luce di un fuoco che, alle loro spalle, illumina loro stessi e oggetti, di ogni forma, trasportati da uomini che si muovono su una strada che scorre lungo un muricciolo.

I prigionieri, completamente assorbiti dallo scorrere delle ombre, non hanno il benché minimo sospetto che si tratti di immagini, ombre, illusioni, apparenze: per loro quella è la realtà delle cose, il vero.

Questa è la condizione dell’a-paideusia (esattamente il contrario dell’e-ducazione). In relazione al denaro, l’a-paideusia è fare propri i pregiudizi (“chi ha tanti soldi è un disonesto”) le credenze e le convinzioni del proprio albero genealogico (è meglio avere pochi soldi onesti che tanti).

L’a-paideusia è subire passivamente il paradigma culturale religioso dominante (il denaro è lo sterco del demonio).

Imparare ed essere educati non significa né ricevere passivamente nozioni, né venire altrettanto passivamente addestrati ma riuscire a far uso, con un coinvolgimento personale, di potenzialità già presenti nella persona.

È possibile sapere ciò, mettendosi alla prova.

La visione del denaro dipende dal quadro di percezione e dalla prospettiva da cui lo si guarda (il denaro in sé non è né buono né cattivo).

La seconda scena ha luogo ancora all’interno della caverna: *“qualora uno fosse sciolto e costretto d’un tratto ad alzarsi, muovere in giro il collo, camminare e guardare alla luce”* che sta alle sue spalle.

La conversione (“periagoghè” nel significato spaziale di voltarsi, volgersi), la “paideia”, non è un’auto-liberazione, né sembra prevedere un atto della volontà, una decisione o una scelta.

Forse, c’è bisogno di un maestro che eserciti una pressione morale che ci induca ad essere fedeli al perseguimento del nostro fine, soprattutto se dimostriamo dimostra una disposizione interiore alla fatica della ricerca.



Inoltre, è uno solo a essere slegato, quasi a rispettare una regola di solitudine che sovrintende alla vita nella profondità della caverna ma che attiene anche all'esperienza individuale del pensare, alla quale viene avviato il prigioniero liberato.

La conversione è dolorosa.

Il recluso sciolto dalle catene prova dolore agli occhi, come quel prurito che il lattante sente alle gengive quando spuntano i denti o l'irritazione dell'anima mentre spuntano le ali.

E fissare la luce direttamente sarebbe insopportabile al punto da provocare il desiderio di voltarsi di nuovo verso le cose conosciute, nell'artificiosa sicurezza della prigionia.

*“Anzi, se uno avesse senno, dissì, ricorderebbe che vi sono due generi di perturbamento per gli occhi, e per duplice ragione, quando cioè passano dalla luce alla tenebra e quando dalla tenebra alla luce.*

*E ritenendo che lo stesso accade anche all'anima, quando ne vedesse una turbata e incapace di discernere alcunché non riderebbe sconsideratamente, ma esaminerebbe se essa provenendo da una vita più chiara è ottenebrata per mancanza di abitudine, o se invece procedendo da maggior ignoranza a una più chiara vita è ripiena di troppo fulgido barbaglio; e così l'una egli riterrebbe beata per quel che prova e per la vita che mena, e l'altra commisererebbe, e se anche volesse riderci su, questo suo riso sarebbe sempre meno ridicolo di quello sull'anima che giunga dall'alto, dalla luce.”*

La conversione richiede cambio di prospettiva, sforzo, energia, un cambio di marcia, un salto quantico.

La conversione richiede di uscire dalla zona di comfort, abbandonare la sicurezza delle abitudini e compiere un'elaborazione del lutto e del dolore per aver spezzato le catene dell'albero genealogico.

La “periagoghè” (la conversione) richiede volontà, decisione e scelta.

È un atto individuale, forse c'è bisogno di un coach, di un mentore, che attraverso la “maieutica” o “arte della levatrice” è in grado di ex ducere (cioè di condurre e tirare fuori pensieri personali dell'allievo) il meglio, il fine, l'essenza divina (il tutto è Uno).

La terza scena del testo di Platone si apre con un nuovo strappo ai danni del prigioniero, già liberato dalle catene: di nuovo, qualcuno lo trascina “per l'aspra e ripida salita e non lo lasciasse prima d'averlo tratto alla luce del sole” all'esterno della caverna.

Di nuovo, dunque un intervento dall'esterno (un financial coach?), ancora sofferenza per il bagliore violento del sole sugli occhi.

Luce, ma in generale tutto ciò che non è familiare, almeno in una prima fase, lo si respinge, poiché entra in dissonanza con il noto procurando disagio e fastidio: è ciò che capita, per esempio, quando si ascolta una canzone per la prima volta.

Dopo l'ascesa perseverante e paziente, un lento e progressivo familiarizzarsi con la luce naturale, attraverso la visione delle ombre e delle immagini degli uomini e delle cose riflesse sull'acqua e poi delle cose in se stesse, della luna e degli astri di notte fino al sole, porta il prigioniero, ormai libero, a un nuovo punto di osservazione, dal quale si accorge che tutta l'esistenza nella caverna ha la medesima consistenza dell'ombra e che la sua è stata un'ascesa verso un più alto grado di essere di conoscenza di verità e di libertà.

Per evolvere, bisogna trasformarsi da crisalide in farfalla, spiccare il volo e vedere le cose dall'alto, da un altro punto di vista, bisogna esplorare l'altra faccia della medaglia.

Come in un grattacielo, salendo di piano in piano, si scorgono fuori dai vetri sempre più dettagli e ciò che a terra sembrava grande diventa sempre più piccolo, così nella vita, al trascorrere degli anni, cambiano le priorità e le proprie scale di valori, allo stesso modo capita a chi lavora su sé stesso in termini di espansione delle proprie esperienze, capacità e competenze, di rendersi conto che il denaro, nella vita, non c'entra nulla.

Egli infatti riconosce che, rispetto alle cose di cui ci si occupa quotidianamente, c'è dell'altro: si tratta di idee che fanno vedere che cosa sono veramente le cose, ciò che ciascuno vede e comprende” quando si rapporta alla cose.

A differenza di quanto era accaduto al suo primo voltarsi all'interno della caverna, egli non è più tentato dal desiderio di tornare indietro; anzi lo spettacolo dei suoi vecchi compagni che fanno a gara nell'indovinare l'ordine di successione delle ombre sulla parete non suscita in lui invidia bensì compassione che, unita ad un forte sentimento di responsabilità sociale, lo induce a far ritorno alla caverna: è la quarta scena del testo.

Nella medesima solitudine in cui era salito al mondo esterno, il prigioniero liberato si fa liberatore.

I suoi propositi di liberazione, tuttavia, falliscono: egli, infatti, per la vista offuscata a causa delle tenebre alle quali non era più abituato, non riesce a riconoscere gli oggetti, almeno non prima di adattarsi alle nuove condizioni.

I prigionieri, però, non hanno la pazienza di attendere e, pensando che gli si siano guastati gli occhi, per il fatto di essere salito sopra, si convincono che non vale affatto la pena di mutare il proprio stato.

E quando il liberatore cercherà di scioglierli dalle catene, dopo averlo deriso, lo uccideranno.

Allo stesso modo, ogni giorno nei pensieri, nelle parole e nei comportamenti si vorrebbe cambiare gli altri, evitare loro di fare errori, impedendogli di fare esperienze.

È bene occuparsi solo della nostra personale evoluzione e lasciare gli altri al proprio destino, al proprio percorso.

*“Un grande errore è quello di credersi più di ciò che si è  
e stimarsi meno di ciò che si vale”  
(J.W. Goethe)*

## 8.9 - Sei ricco e non lo sai

Nelle mie orecchie sento l'eco di diversi modi di dire popolare, sempre di moda, che suonano - non solo in questo delicato momento storico - più o meno così:

“è veramente un brutto momento”, “le cose vanno di male in peggio”, “sto attraversando un brutto periodo”, “è un periodo molto difficile. Speriamo che passi”.

La cosa che mi lascia basito è che le suddette frasi vengono pronunciate più o meno da tutti: operai, impiegati, dirigenti, professionisti, imprenditori, professori, studenti, casalinghe, disoccupati.

D'altra parte, è risaputo come l'italiano sia campione del mondo di vittimismo e abbia l'attitudine a lamentarsi sempre, a prescindere dalla propria condizione.

L'uomo, poi, in ogni parte del mondo, ha psicologicamente l'inclinazione alla negatività, ossia è portato per natura a vedere il bicchiere sempre mezzo vuoto, a vedere la pianta che cade e non la foresta che cresce, a notare al ristorante la macchiolina di sporco sulla tovaglia, dimenticando il pranzo pantagruelico.

La cosa incredibile è che le abitazioni sono molto più confortevoli rispetto a cinquanta-sessanta anni fa: riscaldate, con almeno un bagno interno, con lavastoviglie, lavatrice, forno a microonde, asciugatrice, personal computer.

Oggi c'è più ricchezza rispetto a cinquanta o sessant'anni fa ma, intimamente, vi è maggiore povertà spirituale.

Cosa vuol dire essere più poveri?

Essere poveri oggi vuol dire: andare più velocemente ma evolvere più lentamente, avere più contatti ma meno legami, avere più mezzi per comunicare ma sentirsi sempre più soli, pagare un professionista (lo psicoterapeuta o il counselor) per essere ascoltati, mangiare di più ma godere di cibi meno sani e gustosi, non sapere più giocare e ridere, avere più paure sebbene abbiamo case sempre più blindate (si sprecano cancellate e antifurto), correre senza sapere dove andare e soprattutto perché si corre, avere più soldi ma senza progetti, significa non avere più tempo per guardare una stella intorno a noi (così dice Bocelli), essersi allontanati dal proprio scopo esistenziale e non avere più fede, speranza e carità.

Essere poveri vuol dire aver scambiato le necessità con i desideri, trasformato i desideri in bramosia, vivere nell'inferno della nevrosi e della dipendenza.



Nella sua autorevole opera “La società opulenta”, John Kenneth Galbraith descrive la struttura economica della società americana, basata non soltanto sulla soddisfazione del desiderio ma anche sull’invenzione e creazione.

Nella prima parte della Divina Commedia, Dante scende negli inferi e prova pietà per gli uomini e le donne che incontra e che si contorcono nel sudiciume e nel dolore. Ma la sua guida, Virgilio, lo esorta a non provare pietà perché, dice lui, stanno ottenendo proprio ciò che vogliono.

L’inferno è una condizione in cui non si può ricevere ciò di cui si ha veramente bisogno, a causa del valore che si attribuisce ai propri desideri. È la condizione di massima privazione ovvero la povertà.

Oggi sulle monete c'è solo più una faccia: Cesare, che rappresenta l'aspetto secolare dell'esistenza, l'inferno.

L'aspetto spirituale della vita, il paradiso è invece completamente dimenticato. L'uomo sta "correndo su una gamba sola" ed è infelice perché ha perso di vista quasi completamente la dimensione spirituale della vita.

La vita stessa, tuttavia, è la vera ricchezza. Ogni uomo è milionario già dalla nascita.

È risaputo come vi siano uomini indigenti, disposti a cedere un rene per denaro.

Nella fantafinanza si facciano due conti di quanto potrebbe costare un essere umano.

Quanto potrebbe valere un corpo umano, se esistesse un listino prezzi e se fosse possibile costruirlo da zero, acquistando tutte le sue parti?

Quale uomo darebbe una gamba in cambio di un milione di Euro?

Nessuno, vero? Visto che di gambe se ne hanno due e poi si hanno anche due braccia, due occhi.

Si provi a fare il totale.

Siete tutti milionari!

Conclusioni: per produrre un maggiore reddito finanziario è necessario accrescere il proprio capitale umano personale. Il capitale umano è come un contenitore e sarà in grado di accogliere tanta ricchezza quanta ve ne può stare dentro: è la ragione per la quale chi improvvisamente eredita o vince al gioco grosse somme di denaro, dopo un anno o due ritorna a essere al verde poiché, non essendoci stata una corrispondente crescita interiore, la ricchezza - in eccedenza rispetto al proprio "volume" - così come è giunta viene dispersa. Per vivere nell'abbondanza, occorre vivere nel proprio centro, il cuore, bisogna essere allineati al proprio scopo esistenziale, servire gli altri dando loro valore aggiunto, aiutare il maggior numero di persone ad avere successo e a vivere nella prosperità. Bisogna pensare, inoltre, di avere valore e di meritare, avere fede e non essere mai attaccati al risultato delle azioni.

Coloro che appartengono alla categoria dei disoccupati, dei cassaintegrati o degli esodati devono continuare ad avere speranza e ricordare che la vita è un dono meraviglioso, che tutte le mattine nasce un nuovo giorno e che anche nelle giornate piovose, dietro le nuvole c'è sempre il sole: tutti gli uomini sono milionari!

*“La vita di un uomo non è che il tempo di dire uno”*  
(W. Shakespeare)

*“Il fiore dell’illusione produce il frutto della realtà”*  
(P. Claudel)

*“L’illusione è la gramigna più tenace della coscienza collettiva;  
la storia insegna, ma non ha scolari”*  
(A. Gramsci)

*“L’illusione è la culla degli adulti”*  
(A. Morandotti)

*“Il più solido piacere di questa vita  
è il piacere vano delle illusioni”*  
(G. Leopardi)

## **8.10 - Maya (illusione)**

Nella teoria della meccanica quantistica, si spiega l'impossibilità di separare l'osservatore dal fenomeno osservato. Ciò significa che le strutture e i fenomeni, osservati in natura, non sono altro che creazioni della mente la quale misura e classifica. E questo uno dei canoni fondamentali della filosofia orientale.

I mistici orientali dicono ripetutamente che tutte le cose e tutti gli eventi percepiti sono creazioni della mente, che sorgono da un particolare stato di coscienza e si dissolvono di nuovo, se questo stato è trasceso.

L'induismo ritiene che tutte le cose e tutte le strutture attorno alle persone sono state create da una mente che si trova sotto l'incantesimo della “maya” e considera la tendenza ad attribuire un profondo significato ad esse come l'illusione fondamentale dell'uomo.

I Buddhisti chiamano questa illusione “a-vidya”, o ignoranza, e la interpretano come lo stato di una mente corrotta.

## 8.10.1 - Qoèlet, parole di Qoèlet, figlio di Davide, re di Gerusalemme

Vita di Salomone

*...Ho visto tutte le cose che si fanno sotto il sole ed ecco tutto è vanità e un inseguire il vento... perché chi ha lavorato con sapienza, con scienza e con successo dovrà poi lasciare i suoi beni a un altro che non vi ha per nulla faticato. Anche questo è vanità e grande sventura. (Bibbia di Gerusalemme Ecclesiaste 1:14, 21).*

### Prologo

*Vanità delle vanità, dice Qoèlet,  
vanità delle vanità, tutto è vanità.  
Quale utilità ricava l'uomo da tutto l'affanno  
per cui fatica sotto il sole?  
Una generazione va, una generazione viene  
ma la terra resta sempre la stessa.  
Il sole sorge e il sole tramonta,  
si affretta verso il luogo da dove risorgerà.  
Il vento soffia a mezzogiorno, poi gira a tramontana;  
gira e rigira e sopra i suoi giri il vento ritorna.  
Tutti i fiumi vanno al mare,  
eppure il mare non è mai pieno:  
raggiunta la loro mèta, i fiumi riprendono la loro marcia.  
Tutte le cose sono in travaglio  
e nessuno potrebbe spiegarne il motivo.  
Non si sazia l'occhio di guardare  
né mai l'orecchio è sazio di udire.  
Ciò che è stato sarà  
e ciò che si è fatto si rifarà;  
non c'è niente di nuovo sotto il sole.  
C'è forse qualcosa di cui si possa dire:  
"Guarda, questa è una novità"?  
Proprio questa è già stata nei secoli  
che ci hanno preceduto.  
Non resta più ricordo degli antichi,  
ma neppure di coloro che saranno  
si conserverà memoria  
Presso coloro che verranno in seguito.*

## 8.10.2 - Il denaro

*Chi ama il denaro, mai si sazia di denaro e chi ama la ricchezza, non ne trae profitto. Anche questo è vanità. Con il crescere dei beni i parassiti aumentano e quel vantaggio ne riceve il padrone, se non di vederli con gli occhi?*

*Dolce è il sonno del lavoratore, poco o molto che mangi; ma la sazietà del ricco non lo lascia dormire. Un altro brutto malanno ho visto sotto il sole: ricchezze custodite dal padrone a proprio danno. Se ne vanno in fumo queste ricchezze per un cattivo affare e il figlio che gli è nato non ha nulla nelle mani. Come è uscito nudo dal grembo di sua madre, così se ne andrà di nuovo come era venuto, e dalle sue fatiche non ricaverà nulla da portar con sé. Anche questo è un brutto malanno: che se ne vada proprio come è venuto. Qual vantaggio ricava dall'aver gettato le sue fatiche al vento? Inoltre avrà passato tutti i suoi giorni nell'oscurità e nel pianto fra molti guai, malanni e crucci. Ecco quello che ho concluso: è meglio mangiare e bere e godere dei beni in ogni fatica durata sotto il sole, nei pochi giorni di vita che Dio gli dà: è questa la sua sorte. Ogni uomo, a cui Dio concede ricchezze e beni, ha anche la facoltà di goderli e prendersene la sua parte e di godere delle sue fatiche: anche questo è dono di Dio. Egli non penserà infatti molto ai giorni della sua vita, poiché Dio lo tiene occupato con la gioia del suo cuore. Un altro male ho visto sotto il sole, che pesa molto sopra gli uomini. A uno Dio ha concesso beni, ricchezze, onori e non gli manca niente di quanto desidera; ma Dio non gli concede di poterne godere, perché è un estraneo che ne gode. Ciò è vanità e malanno grave! Se uno avesse cento figli e vivesse molti anni e molti fossero i suoi giorni, se egli non gode dei suoi beni e non ha neppure una tomba, allora io dico: meglio di lui l'aborto, perché questi viene invano e se ne va nella tenebra e il suo nome è coperto dalla tenebra. Non vide neppure il sole: non conobbe niente; eppure il suo riposo è maggiore di quello dell'altro. Se quello vivesse anche due volte mille anni, senza godere dei suoi beni, forse non dovranno andare tutt'e due nel medesimo luogo?*

*Tutta la fatica dell'uomo è per la bocca e la sua brama non è mai sazia. Quale vantaggio ha il saggio sullo stolto? Quale il vantaggio del povero che sa comportarsi bene di fronte ai viventi?*

*Meglio vedere con gli occhi, che vagare con il desiderio. Anche questo è vanità e un inseguire il vento. Ciò che è, già da tempo ha avuto un nome; e si sa che cos'è un uomo: egli non può competere con chi è più forte di lui. Le molte parole aumentano la delusione e quale vantaggio v'è per l'uomo? Chi sa quel che all'uomo convenga durante la vita, nei brevi giorni della sua vana esistenza che egli trascorre come un'ombra?*

*Chi può indicare all'uomo cosa avverrà dopo di lui sotto il sole?*

*(Qoèlet 6.2)*

*“Dio concesse a Salomone saggezza e intelligenza molto grandi  
e una mente vasta come la sabbia che è sulla spiaggia del mare.  
La saggezza di Salomone superò la saggezza di tutti gli orientali  
e tutta la saggezza dell’Egitto. Egli fu veramente il più saggio di tutti”  
(Il Libro dei Re 4:29-31)*

## **8.11 - Salomone il saggio Re Mago**

L’Antico Testamento ci dice che quando Salomone sale al trono del regno d’Israele, Dio gli appare e gli offre qualsiasi cosa egli desideri.

Salomone chiede soltanto un “cuore saggio e intelligente” e Dio gli risponde:  
*“Perché hai domandato questa cosa e non hai domandato per te né una lunga vita, né la ricchezza, né la morte dei tuoi nemici, ma hai domandato per te il discernimento nel giudicare, ecco, faccio come tu hai detto.*

*Ti concedo un cuore saggio e intelligente.*

*Ti concedo anche quanto non mi hai domandato, cioè ricchezza e gloria come nessun re ebbe mai.*

*Se poi camminerai nelle mie vie osservando i miei decreti e i miei comandi, come ha fatto Davide tuo padre, prolungherò anche la tua vita”.* (Il libro dei Re 3:11-14)

Salomone rappresenta l’unione, nell’individuo, del divino e del terreno: il re e il mago.

Grazie al potere magico del suo anello egli non uccide i demoni bensì li asserve al proprio volere.

Salomone prova, sperimenta ogni cosa. Ma, attenzione, non si lascia mai sopraffare interiormente da ciò che fa. La sua mente, cioè il suo Io interiore, si dedica alla sapienza.

Assapora ogni esperienza umana per capire il senso e lo scopo della sua vita:  
*“Ho voluto soddisfare il mio corpo con il vino, con la pretesa di dedicarmi con la mente alla sapienza e di darmi alla follia, finché non scopriessi che cosa convenga agli uomini compiere sotto il cielo, nei giorni contati della loro vita.*

*Ho intrapreso grandi opere, mi sono fabbricato case, mi sono piantato vigneti. Mi sono fatto parchi e giardini e vi ho piantato alberi da frutto d’ogni specie.*

*Ho acquistato schiavi e schiave e altri ne ho avuti nati in casa e ho posseduto anche armenti e greggi in gran numero, più di tutti i miei predecessori in Gerusalemme.*

*Ho accumulato anche argento e oro, ricchezze di re e province; mi sono procurato cantori e cantatrici, insieme con le delizie dei figli dell’uomo. Non ho negato ai miei occhi nulla di ciò che bramavo, né ho rifiutato alcuna soddisfazione al mio cuore, che godeva d’ogni mia fatica. Questa è stata la ricompensa per tutte le mie fatiche.*

*Ho considerato tutte le opere fatte dalle mie mani e tutta la fatica che avevo durato a farle: ecco tutto mi è apparso vanità e un inseguire il vento: non c’è alcun vantaggio sotto il sole.*

*Ho considerato poi la sapienza, la follia e la stoltezza.  
“Che farà il successore del re? Ciò che è già stato fatto”.*  
*Mi sono accorto che il vantaggio della sapienza sulla stoltezza è il vantaggio della luce sulle tenebre: il saggio ha gli occhi in fronte, ma lo stolto cammina nel buio.  
Ma so anche che un'unica sorte è riservata a tutt'e due.  
Allora ho pensato: 'Anche a me toccherà la sorte dello stolto! Allora perché ho cercato d'esser saggio? Dov'è il vantaggio?' E ho concluso: 'Anche questo è vanità'.  
Infatti né del saggio né dello stolto resterà un ricordo duraturo e nei giorni futuri tutto sarà dimenticato.  
Allo stesso modo muoiono il saggio e lo stolto.  
Ho preso in odio la vita, perché mi è sgradito quanto si fa sotto il sole.  
Ogni cosa infatti è vanità e un inseguire il vento.  
Ho preso in odio ogni lavoro da me fatto sotto il sole, perché dovrò lasciarlo al mio successore.  
E chi sa se questi sarà saggio o stolto?  
Eppure potrà disporre di tutto il mio lavoro, un cui ho speso fatiche ed intelligenza sotto il sole.  
Anche questo è vanità.  
Sono giunto al punto di disperare in cuor mio per tutta la fatica che avevo durato sotto il sole, perché chi ha lavorato con sapienza, con scienza e con successo dovrà poi lasciare i suoi beni a un altro che non vi ha per nulla faticato.  
Anche questo è vanità e grande sventura.”*  
*(Qoèlet o Ecclesiaste 2:3-4-5, 7-8, 10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21)*

*“Ho visto tutte le cose che si fanno sotto il sole  
ed ecco tutto è vanità e inseguire il vento.  
Ho visto anche sotto il sole che non è degli agili la corsa, né dei forti la guerra  
e neppure dei sapienti il pane e degli accorti la ricchezza  
e nemmeno degli intelligenti il favore, perché il tempo  
e il caso raggiungono tutti.  
Infatti l'uomo non conosce neppure la sua ora:  
simile ai pesci che sono presi dalla rete fatale  
e agli uccelli presi al laccio,  
l'uomo è sorpreso dalla sventura che improvvisa si abbatte su di lui”  
(Qoèlet o Ecclesiaste 1:14 e 9:11-12)*

### **8.11.1 - Il trono di Salomone**

L'Antico Testamento parla dello splendore del tempio di Salomone ma non del trono la cui leggenda simboleggia il centro, il cuore del cuore.

Si narra che il trono di Salomone fosse enorme, rivestito in oro e pietre preziose.

Sei alti gradini portavano al sedile e su ogni gradino c'erano due leoni e due aquile. Inoltre, al loro fianco, si trovavano altri due animali e ogni coppia simboleggiava una forza spirituale e una materiale che l'uomo deve armonizzare in sé stesso.

Per salire al sedile del trono, Salomone doveva prima passare tra il leone e il toro (antiche rappresentazioni del sole e della luna, ovvero la forza attiva e passiva del cosmo) e poi, via via, tra l'agnello e il lupo (simboleggianti il cuore puro e le divoranti passioni); tra la capra e il leopardo (emblemi dell'abnegazione e dell'aggressività); tra l'aquila e il pavone (che rappresentavano la lotta verso il trascendente e la vanità dell'Ego legata alla terra); tra il falcone e il gallo (ovvero l'obbedienza a Dio e il soddisfacimento dell'avidità); tra lo sparviero e il passero (che rappresentano il coraggio e il timore).

In cima al trono una colomba d'oro sormontava uno sparviero.

La colomba è il simbolo per eccellenza della forza che riconcilia le energie primarie in opposizione, nell'uomo e nella vita.

Solo allora il grande Salomone era pronto a compiere il suo dovere di re e di giudice d'Israele.

*“La nostra paura più profonda non è di essere inadeguati.  
 La nostra paura più profonda  
 è di essere potenti oltre ogni limite.  
 È la nostra luce, non la nostra ombra a spaventarci di più.  
 Ci domandiamo: ‘Chi sono io per essere brillante, pieno di talenti, favoloso?  
 In realtà, chi sei tu per non esserlo? Siamo figli di Dio’.  
 Il nostro giocare in piccolo non serve al mondo.  
 Non c’è nulla di illuminato nello sminuire sé stessi cosicché  
 gli altri non si sentano insicuri intorno a noi.  
 Siamo tutti nati per risplendere come fanno i bambini.  
 Siamo nati  
 per rendere manifesta la gloria dentro di noi.  
 Non solo in alcuni di noi:  
 è in ognuno di noi.  
 E quando permettiamo alla nostra luce di risplendere,  
 inconsciamente diamo agli altri  
 la possibilità di fare lo stesso.  
 Nel momento in cui siamo liberi dalla paura,  
 la nostra stessa presenza  
 automaticamente libera gli altri”*  
 (N. Mandela)

## 8.12 - Io sono

Re Salomone è assetato di sapere, vuole capire, conoscere e va a caccia dell'unica vera ricchezza: una vita cosciente.

Ma la conoscenza che Salomone ricerca ha un prezzo da pagare; un prezzo molto alto: un'esperienza di vita straordinaria attraverso un eccezionale impegno di tutte le forze della vita e dell'utilizzo di quel potere misterioso che noi chiamiamo libero arbitrio che trae origine dalla capacità cosciente dell'uomo di sperimentare le forze contraddittorie della creazione universale, ben rappresentate dal sigillo di Salomone (la stella a cinque punte, simbolo della compenetrazione del regno divino, il numero 3 - Padre/Figlio/Spirito Santo - e terrestre, il numero 2 - “Yang” e “Yin”, maschile e femminile).

Solo così, il tempio dell'uomo può ospitare ciò che gli Ebrei chiamarono Yahweh, ovvero l'Io Sono, il vero significato dormiente in lui.

È per questo che l'ebreo re Salomone, correndo rischi cerca di apprendere anche da “Asmodeo”, sovrano dei demoni e del mondo materiale.

Il mio pensiero corre subito a un altro grande amante dei rischi, Ulisse, che osa, unicamente per il desiderio di acquisire la conoscenza dell'essere.

Il re Ulisse (il cui nome significa letteralmente “colui che cerca la difficoltà”), soggiogato da Circe, fonte dei sogni animaleschi di piacere, e duellante con il ciclope Polifemo (rappresentazione della forza divorante del mondo dei sensi).

È lo stesso Ulisse che ha la prova (faccia a faccia con il fantasma di Achille) di come la vera vita dell'uomo si basi sulla lotta per una presenza consapevole e che essere nell'Ade, nella terra delle ombre, significhi perdere la pienezza dell'autoattenzione, anche laddove si acquisisce fama e gloria agli occhi del mondo. Anche se si è, com'era Achille, di stirpe divina.

Ciò che è indispensabile sono le contraddizioni, le esperienze delle forze interiori che, se vissute coscientemente, promuovono l'arrivo nell'uomo di ciò che nell'Ebraismo è chiamata vita, nel Cristianesimo spirito, nell'Islam luce e nel Taoismo potere.

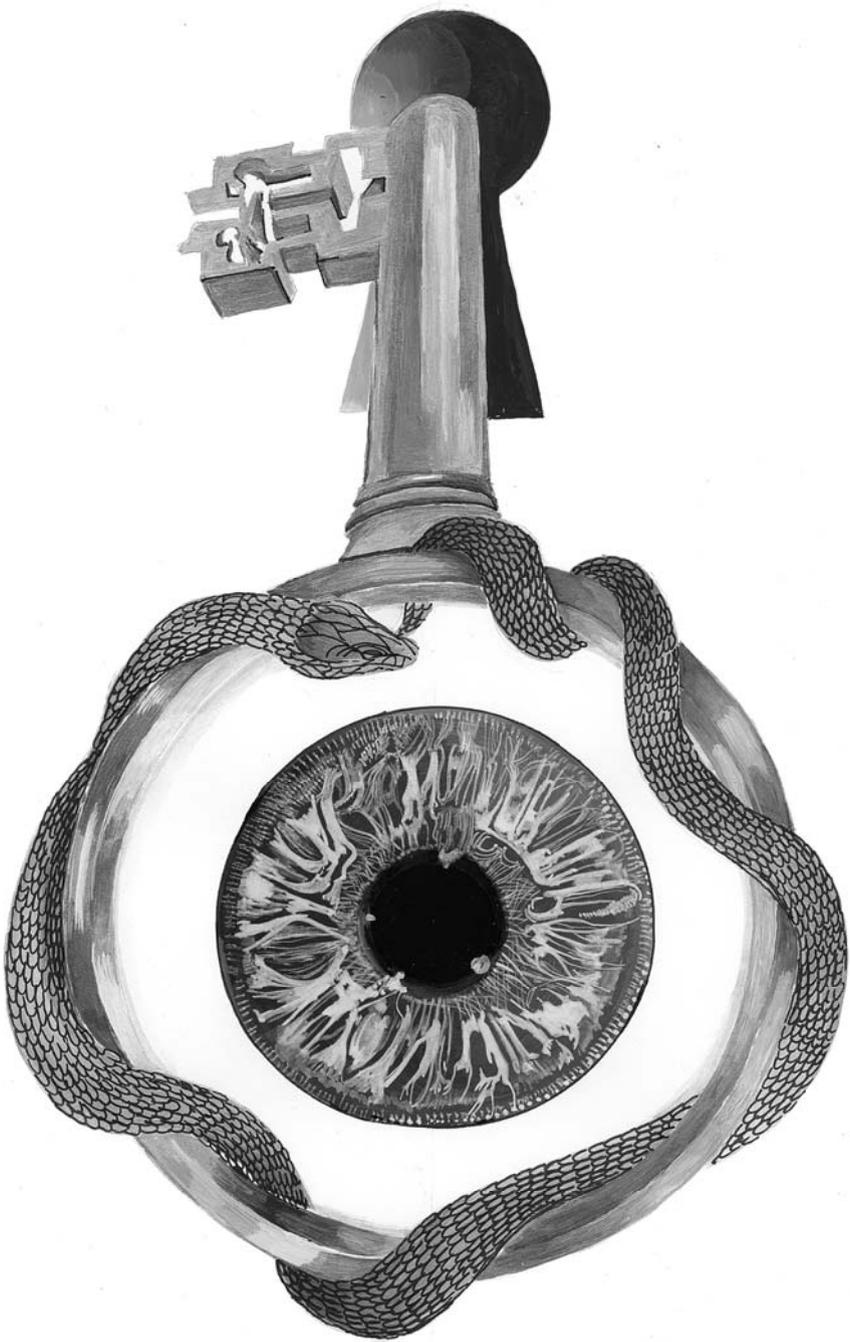
Spesso viene data l'opportunità di avere queste fugaci visioni nei momenti di grande dolore (per la morte di un familiare o di un proprio caro) oppure in occasione di gravi perdite (finanziarie o dovute a calamità), in circostanze di massimo pericolo fisico (subito dopo un incidente stradale in cui ci si rende conto di essere ancora vivi), di profonda delusione per la perdita di cose su cui si ha fatto affidamento (dopo una separazione, un divorzio).

Talvolta, invece, si manifestano in momenti di straordinaria gioia, quando le percezioni si dilatano, perché non sono in grado di contenere l'evento (come capita ad esempio quando si assiste alla nascita del proprio figlio).

In tali occasioni l'individuo si apre e si divide in due. Emerge una seconda natura che molto spesso si limita a osservare, in un risveglio lucido e sereno.

È una visione di libertà interiore del tutto diversa da altre sensazioni che, abitualmente, si definiscono in questo modo nel momento in cui si soddisfano i desideri o ci si libera da pesanti fardelli.

In questa seconda natura risiede il seme che nel cristianesimo viene chiamato il nuovo Adamo risorto dal vecchio, nella tradizione ebraica viene rappresentato da Giacobbe ed Esaù, l'uomo superiore e inferiore dell'uomo, nell'induismo è il “atman” immortale che esiste nella natura mortale, nel buddismo è la natura di Buddha in attesa di mostrarsi come un lampo nell'oscurità dell'illusorio senso dell'Io.





## RINGRAZIAMENTI

Questo libro è stato scritto e pubblicato grazie al sostegno di molti amici.

Con tutto il cuore e l'anima ringrazio mio padre e mia madre per avermi testimoniato quotidianamente, con il loro comportamento e con le loro azioni, il valore dei “piccoli gesti”, per aver gettato in me il seme dell'abbondanza e della prosperità e per avermi dato sempre, incondizionatamente, a loro modo - e per me come ne sono stati capaci - amore e fiducia.

Senza la loro unione e il loro amore io non sarei nato e, di conseguenza, nemmeno questo libro.

Un ringraziamento particolare va alla dottoressa Elena Raimondo e al dottor Francesco Racca, per aver curato l'aspetto formale del libro, ad Anna Rita Bisio ed Enrica Brugo, per essere state molto abili nel comprendere e trasformare in immagini i concetti chiave del libro, a Carla Cervella, per i tanti suggerimenti pratici che mi sono stati preziosi per portare a termine in tempi record questo testo, a Michela Sordo e Alice Milano, per avermi sempre aiutato, affiancato e sostenuto.

Ringrazio tutti coloro che hanno contribuito alla mia crescita, in particolar modo vorrei ricordare la mia adorata maestra delle elementari, signora Luigia Ravera in Cabutto, per essere stata la prima ad aver gettato in me le solide basi su cui ho costruito il mio successo.

Ringrazio in modo speciale il dottor Nader Butto, Massimo Guida e lo scrittore Igor Sibaldi per aver alimentato e nutrito la mia intuizione e la mia ispirazione.

Intendo inoltre ringraziare i professori Biagio Conterno e Valter Manzone, per aver curato la presentazione del libro; tutte le persone che ho incontrato, ognuna per essere stata il più bel libro che io abbia mai letto e dal quale ho sempre imparato qualcosa; tutti coloro che mi hanno dato fiducia, che mi amano o che mi hanno amato.

Ringrazio tutti i miei amici Lions e tutti i colleghi di Allianzbank per aver contribuito, forse a loro insaputa, alla mia crescita personale e professionale.

Ringrazio infine la mia migliore Maestra: la Vita!

Grazie, grazie, grazie!



## BIBLIOGRAFIA

- La Bibbia Di Gerusalemme. EDB Editore. 1974
- ABRAHAM MASLOW. Motivazione e personalità. Armando Editore. 1954
- ADAM J. JACKSON. Le 10 regole della ricchezza. Armenia. 2000
- ANODEA JUDITH. Il libro dei chakra. Neri Pozza I colibri. 1998
- ANTHONY DE MELLO. Messaggio per un aquila che si crede un pollo. Piemme. 1995
- ANTHONY ROBBINS. Come migliorare il proprio stato mentale, fisico e finanziario. Bompiani. 1998
- ARISTOTELE. Etica Nicomachea. Rusconi Editore. 1993
- ARNOLD M. PATENT. Puoi avere tutto. Armenia Pan Geo. 1992
- BOB PROCTOR. Non è questione di soldi. Bis edizioni. 2009
- BRIAN TRACY. Abitudini da 1 milione di dollari. Sangiovanni's Strategies Edizioni. 2004
- BRIAN WEISS. Oltre le porte del tempo. Mondadori. 1999
- BRUCE H. LIPTON. Biologia delle credenze. Macro edizioni. 2006
- DAN BROWN. Il Simbolo Perduto. Mondadori. 2009
- ELISHA GOLDSTEIN. Il momento è adesso. Sperling Kupfer. 2012
- EPICURO. La felicità. Newton Compton 2010
- ERICH FROMM. Avere o essere? Classici moderni Oscar Mondadori. 1977
- FRANCESCO ALBERONI. Valori. Rizzoli. 1993
- FRITJOF CAPRA. Il punto di svolta. Feltrinelli. 1990
- GEORGE S. CLASON. L'uomo più ricco di Babilonia. Gribaudi. 2003
- HELEN PALMER. L'enneagramma. Astrolabio. 1996
- HENRY LANG. Il management del Titanic. Tecniche Nuove. 2004
- IGOR SIBALDI. Il mondo invisibile. Frassinelli. 2006
- IGOR SIBALDI. Libro degli Angeli. Frassinelli. 2006
- JACOB NEEDLEMAN. Il denaro e il significato della vita. Sperling & Kupfer Editori. 1996
- JEAN EMILE CHARON. Il Tutto Lo spirito e la materia. Edizioni Mediterranee. 2009
- JOAN BORYSENKO. Vivere senza colpa. Jackson libri. 1998
- JOHN GRAY. Avere quello che vuoi volere quello che hai. Sonzogno. 2000
- JOHN MARKS TEMPLETON. Le leggi d'oro della vita. ECO. 2001
- JOHN WHITMORE. Coaching. Sperling & Kupfer Editori. 2002
- JONAH LEHRER. Come decidiamo. Codice edizioni. 2009
- KEN BLANCHARD. Quello che conta. Sperling & Kupfer Editori. 2003
- LUIGI FERRARI DARIO F. ROMANO. Mente e denaro. Raffaello Cortina Editore. 1999
- M.SELVINI PALAZZOLI, S.CIRILLO, M.SELVINI, A.M. SORRENTINO. I giochi psicotici nella famiglia. Raffaello Cortina Editore. 1988
- MARIELE JAMES-DOROTHY JONGEWARD. Nati per vincere. Edizioni Paoline. 1971
- MAURO BONAIUTI. Obiettivo decrescita. Emi editrice. 2004
- MIGUEL ANGEL CORNEJO. Tutti i segreti del successo. Gribaudi Edizioni. 2010
- NADER BUTTO. Il codice umano. Viaggi nel tempo. 2009
- NAPOLEON HILL. Arricchisci te stesso. Gribaudi Edizioni. 2000
- NATALIE REID. La fisica del successo. Punto d'incontro. 2007
- OSHO. Ricominciare da sé Mondadori. 2009
- PAUL LIEKENS. Riprogrammare l'inconscio. Amrita. 1999
- PLATONE. La Repubblica. Laterza. 2007
- RICHARD KOCH. Il principio 80/20. Franco Angeli. 1998

RICHARD TEMPLAR. Gestire il denaro. Il codice della ricchezza. Tecniche Nuove Edizioni. 2012

ROBERT T. KIYOSAKI. Padre ricco padre povero. Gribaudo. 2004

ROBIN S. SHARMA. Il monaco che vendette la sua ferrari. Tea editrice. 2000

RUSSELL H. CONWELL. Terre di diamanti Gribaudo Edizioni. 1998

SENECA. La brevità della vita. Rizzoli. 1993

SENECA. Lettere a Lucilio. Rizzoli. 1974

SENECA. Lettere morali a Lucilio. Gribaudo Editore. 1993

STEPHEN COVEY. I 7 pilastri del successo. Bompiani. 1989

TIMOTHY FERRISS. 4 ore alla settimana - Ricchi e felici lavorando 10 volte di meno. Cairo Editore 2008

VERA PEIFFER. Le trappole del dovere. Armenia Pan Geo. 1996

WAYNE W.DYER. Le vostre zone erronee. Bur. 1980

ZIG ZIGLAR. Ci vediamo sulla sima. Gribaudo Edizioni. 2005



*“Il segreto della prosperità è rompere l'ipnosi delle autolimitazioni.  
Le altezze che qualsiasi uomo ha conquistato  
possono essere raggiunte nuovamente da altri  
- anzi da tutti,  
ciascuno a suo modo -  
con la dovuta dedizione,  
tempo ed energia focalizzata”*

*(S. Kriyananda)*

**Sergio Contegiacomo** si è diplomato ragioniere e perito commerciale nel 1987 presso l'Istituto Tecnico Commerciale e per Geometri "Luigi Einaudi" di Alba.

È iscritto all'Albo Unico Nazionale dei Promotori di Servizi Finanziari con matricola n. 1780.

Dal 1991 svolge la professione di Financial Advisor in nome e per conto di un prestigioso gruppo bancario/finanziario internazionale (Allianzbank).

Nel 1993, presso la Management Education di Milano, ha completato con successo il seminario Empowerment dimostrando un alto livello di competenza e abilità nell'acquisizione della metodologia Programmazione Neuro Linguistica.

Dal 2001 è socio del Lions Club Bra Host e, dopo aver ricoperto diverse cariche, ne è diventato presidente pro tempore dal 01/07/2013.

Dal 2002 al 2006 è stato Consigliere Regionale Anasf per il Piemonte e la Valle d'Aosta.

Attualmente è formatore Anasf per il progetto "economic@mente", percorso di formazione e di educazione finanziaria per gli studenti della scuola superiore. L'Anasf è la più grande associazione in Italia rappresentativa della categoria dei promotori finanziari e conta 12.000 iscritti.

Nel 2004 ha ottenuto dall'Università Cattolica di Milano la prestigiosa certificazione di Wealth Planner pianificatore globale della ricchezza.

È studioso di medicina indiana e cinese. Nel 2008, dopo aver frequentato la scuola del dottor Nader Butto, ha conseguito il 5° Livello di Bioenergetica accreditato E.C.M.

Nel 2011, superando il relativo esame, ha ottenuto dall'Istituto Universitario di Scienze della Mediazione Linguistica di Varese l'abilitazione di coach dopo aver frequentato il 1° Master di Alta Formazione Universitaria in Coaching.

È studioso di Analisi transazionale dal 1991, ricercatore e appassionato di numerologia.

## CARO LETTORE

Se sei interessato a conoscere tutte le mie attività  
e i contenuti dei miei seminari, iscriviti al sito  
[www.sergiocontegiacomo.it](http://www.sergiocontegiacomo.it)

---

Per la divulgazione del libro  
“La Mente, lo Spirito e L’Anima del Denaro”  
e per qualsiasi collaborazione  
con associazioni culturali,  
librerie ed enti vari  
contattatemi al numero telefonico  
0172/44191  
o inviatemi una mail all’indirizzo  
[info@sergiocontegiacomo.it](mailto:info@sergiocontegiacomo.it)

Sergio Contegiacomo

## *La Mente, lo Spirito e l'Anima del Denaro*

Felicità e ricchezza non sono determinate dal caso o dalla fortuna: siamo noi a prescindere dalla nostra famiglia di origine, dalle circostanze, dal sesso, dalla religione e dalla classe sociale, gli unici artefici della nostra felicità del nostro benessere o della nostra miseria.

Ogni uomo ha un dono speciale, uno scopo nella vita, una missione da realizzare. E solo quando il nostro talento lo mettiamo al servizio degli altri proviamo gioia, entusiasmo e la vera armonia dello spirito.

Il libro è un viaggio verso la consapevolezza, la responsabilità individuale ...alla ricerca della "propria luce"...

Tra off e on ci sta... solo un click!!

Buona lettura.

*Sergio Contegiacomo*



### *Sergio Contegiacomo*

Svolge da 22 anni la professione di Financial Advisor in nome e per conto di un prestigioso gruppo bancario/finanziario internazionale.

È socio del LIONS Club Bra Host e formatore Anasf per il progetto economic@mente (percorso di formazione e di educazione finanziaria per gli studenti della scuola superiore).

Studio di medicina indiana e cinese nel 2008, dopo aver frequentato la scuola del Dott. NADER BUTTO, ha conseguito

il 5° livello di bioenergetica accreditato E.C.M.

Nel 2011 ha ottenuto dall'Istituto Universitario in Scienze della Meditazione Linguistica di Varese (SEAFO) l'abilitazione di Coach dopo aver frequentato il 1° Master di alta formazione universitaria in Coaching.

[www.sergiocontegiacomo.it](http://www.sergiocontegiacomo.it)

