

Stefano Boschi

STRALCI DALL'E-BOOK

MANUALE DI ISTRUZIONI

PER CHI È ABITUATO A ROVINARSI LA VITA
CON LE PROPRIE MANI



E-Book

© Copyright 2019

Stefano Boschi, psicoterapeuta, ricercatore, formatore, autore di testi a carattere scientifico. Dalla sua attività di ricerca nel settore della terapia breve integrata e della comunicazione in ambito clinico nasce la *Terapia dei nuclei profondi*, metodo che unisce in modo sinergico i principali approcci della psicoterapia tradizionale. Su tale base ha elaborato altri metodi innovativi concernenti la terapia familiare (*Terapia Familiare centrata sul figlio*), la terapia di coppia (*Terapia dei Copioni Relazionali*), la psicopedagogia clinica (*Pedagogia dei Modelli Adattivi*), la terapia psicosomatica (*Metodo PsicheSoma*, in collaborazione con il dott. Giorgio Crucitti), la didattica (*Active Learning*) e la pedagogia (*Active Education*).



sb@stefanoboschi.it

Quello che stai per leggere è un ampio stralcio di
“Manuale di istruzioni per chi è abituato
a rovinarsi la vita con le proprie mani”

l'E-Book che si rivolge a tutti coloro che intendono
apprendere come utilizzare al meglio il proprio cervello.

Nell'indice, riportato integralmente, i capitoli che compaiono nel
seguente testo sono evidenziati in grassetto.

Indice

Introduzione

Cogliere le spine lasciando le rose

«Domani si fa credito!»

Peggiorare il problema nel tentativo di risolverlo

Attenti al successo!

La prigione che non si vede

Scoprire cosa non si vuole per ottenerlo più in fretta

Porsi la domanda sbagliata per ottenere la risposta sbagliata

Partire dall'inizio e non riuscire ad arrivare alla fine

Avere fretta di arrivare perdendosi per strada

Credere che ciò in cui si crede sia credibile

Mentire dicendo la verità

Scambiare la «mappa» per il «territorio»

Come inventare la realtà per poi andarci a vivere

Come costruirsi una trappola fatta «solo di parole»

Parlare di tutto e parlare di niente

Decidere di fare qualcosa riguardo a ciò per cui non si può fare nulla

Come trasportare un'auto con una carriola

Spiegare il problema perché non si è capaci di risolverlo

Rubare ai poveri per dare ai ricchi: la sindrome di Robin Hood alla rovescia

Buttare via la marmellata perché l'etichetta non ha un buon sapore

Confondere il treno con Roma

Continuare a fare la stessa cosa perché non funziona

Definire un problema in modo da non poterlo risolvere

Conta più la cornice del quadro!

Le parole sono magiche

Come crearsi un problema che non è mai esistito

Cercare di eliminare qualcosa che non c'è

È tutto relativo!

Porsi un obiettivo in modo da non poterlo mai raggiungere

«Devo volermi bene!»

Chi trova un amico trova un tesoro!

... e vissero infelici e scontenti!

Confondere la parte con il tutto

La cosa migliore da fare con i nostri problemi

Come trasformare un problema in risorsa

Il potere del non detto

La schiavitù degli «uguali»

Etichettare ciò che non ci piace per poi tenercelo così com'è

«Ciò che è tuo è mio e ciò che è mio è mio!»

Fuggire per essere inseguiti

«Sentio ergo sum!»

Cercare di eliminare ciò che non ci piace finendo per rafforzarlo

Perseguire ciò che è «vero» perdendosi ciò che è «utile»

Rifiutare le cose sbagliate come se fossero inutili

Tra moglie e marito non mettere ... il vero e il giusto!

Tralasciare ciò che è veramente importante e considerare ciò che non lo è

E per finire ...

Introduzione

«Al mio secondo anno di università entrai deciso nella biblioteca e chiesi alla bibliotecaria dove avrei potuto trovare un libro sul mio cervello e su come usarlo. M'indirizzò immediatamente alla sezione della biblioteca dedicata alla medicina! Quando le spiegai che non desideravo operarmi al cervello ma imparare a usarlo, fui cortesemente informato che non c'èrano libri del genere. Lasciai la biblioteca con grande stupore»

Con queste parole Tony Buzan, consulente di governi, multinazionali e università, i cui libri sulle più avanzate metodologie di apprendimento sono diffusi in più di 100 paesi e tradotti in oltre 30 lingue, racconta del suo primo approccio all'uso efficace del cervello.

Nel momento in cui ci proponiamo di «imparare a usare il cervello» possono emergere domande insidiose, quali «E se non avessimo ancora imparato a usare il cervello nel modo più appropriato?», «E se il modo in cui lo utilizziamo fosse, per certi versi e in particolari circostanze, inadeguato?», «E se ci fosse un modo decisamente migliore di farlo?».

Una delle cose interessanti della scienza è che spesso si è evoluta sulla base di domande «stupide», ossia di domande che nessuno si era posto prima e che il buon senso non avrebbe mai suggerito.

Se Newton non si fosse chiesto «Perché la mela mi è caduta in testa?», oggi non sapremmo nulla sulla forza di gravità. Quando la provvidenziale mela cadde sulla sua testa, egli non esclamò semplicemente «Accidentaccio!», ma si chiese «... perché è accaduto?». Al contadino tale domanda sarebbe suonata certamente come la più stupida: «La mela è caduta perché era matura!».

Questo libro pone una serie di domande «stupide» e si rivolge alla non folta schiera dei temerari a cui piace sfidare i limiti del proprio consueto modo di pensare ...

Qual è l'importanza del pensiero? Come disse il saggio:

«Semina un pensiero e avrai un'azione, semina un'azione e avrai un comportamento, semina un comportamento e avrai un'abitudine, semina un'abitudine e avrai un destino»

Il pensiero costituisce la prima forma di azione, quella da cui derivano tutte le altre, fino a creare addirittura il nostro «destino»!

Che cosa contiene una ghianda? Una ghianda è qualcosa di molto piccolo e insignificante, che si dà ai maiali. Se pianti una ghianda crescerà una quercia e questa quercia darà tantissime altre ghiande, ognuna delle quali, se piantata, farà crescere una quercia e via dicendo. Una ghianda contiene in realtà più di un'intera foresta, contiene infinite querce!

Nessuno nasce con il manuale di istruzioni per il corretto uso del proprio cervello, nessuno per giunta ci fornisce precise istruzioni su «come pensare» (anche se tanti vorrebbero dirci «cosa» pensare!). Pensiamo in modo del tutto casuale, nel modo in cui ci viene spontaneo, come se ciò non avesse alcuna ripercussione sulla nostra vita.

Quando qualcuno si rivolge a noi dandoci il non richiesto suggerimento «Impara a usare il cervello!» ci sentiamo profondamente offesi, come se il fatto di averlo significasse saperlo usare. Si finisce così per confondere l'aver le gambe con il vincere la corsa dei cento metri.

Ma basta guardarsi attorno, leggere il giornale, ascoltare il notiziario per capire che forse, come specie umana, non riusciamo a farlo nel migliore dei modi. A volte siamo riusciti a ottenere il peggio da noi stessi e dagli altri, è giunto ora il tempo di iniziare a migliorare le cose!

Quando ci proponiamo di andare oltre i confini dei consueti modi di pensare dobbiamo riferirci a «come» pensiamo, piuttosto che a «cosa» pensiamo. Anche se nel corso della nostra giornata – per non parlare della nostra vita – pensiamo a una quantità incredibile di cose, lo facciamo sempre nei soliti modi.

La differenza risiede nel *come* elaboriamo le informazioni, nel *come* pensiamo, nel *come* usiamo il nostro cervello, piuttosto che nel *cosa* elaboriamo e pensiamo.

Tra una buona torta e una cattiva la differenza non risiede necessariamente negli ingredienti.

Se utilizzo buoni ingredienti nel modo errato, non impastandoli bene, usando un recipiente inadatto, sbagliando il tempo di cottura, fissando una temperatura troppo alta o troppo bassa, otterrò comunque una cattiva torta.

Questa semplice forma di saggezza è posseduta da chi si propone di raggiungere risultati pratici, concreti, quantificabili. A scuola guida – dove i risultati concreti sono molto importanti – ci insegnano a guidare l'auto, non i diversi itinerari.

Tony Buzan rimase stupito del fatto che all'università gli venissero insegnate le materie (una sorta di «itinerari del cervello»), ma non come apprenderle (ossia «guidare il cervello» per percorrere tali itinerari).

Se una volta saliti a bordo della nostra auto, acceso il motore e partiti conoscessimo a menadito i vari itinerari, ossia le strade da percorrere per arrivare a casa, al nostro ufficio, dai nostri amici, e tuttavia non sapessimo guidare, cosa accadrebbe? Dato che nessuno ci insegna a guidare il nostro cervello lo usiamo come useremmo la nostra auto senza saper guidare.

Facciamo cose che corrisponderebbero al non fermarsi al semaforo rosso, al guidare dalla parte sinistra della strada (pur non trovandoci in Inghilterra!), al passare sulle strisce pedonali producendo sui pedoni che attraversano lo stesso effetto che Mosè ebbe sulle acque del Mar Rosso.

Questo libro offre al lettore alcuni principi che non vengono insegnati in nessuna scuola. Si propone di costituire una sorta di «scuola guida del proprio cervello», attraverso cui apprendere alcuni basilari modi per utilizzarlo al meglio. Ciò non riguarda appunto il *cosa*, bensì il *come*.

Quando «abbiamo un problema», è probabile che il *come* stiamo pensando a qualcosa si riveli inadeguato. Ciò che chiamiamo «problema» non appartiene, infatti, al mondo esterno, fatto di situazioni e di persone, quanto piuttosto al nostro *modo di pensare*.

Immaginiamo che una persona inizi a prendermi a botte in testa. Non sarebbe forse buffo se a quel punto, rivolgendomi a chi assiste alla scena, esclamassi «Ho un problema!»?

Pur nella tragicità della situazione susciterei di certo ilarità. Ma per quale motivo suonerebbe buffo? Immaginiamo ora che sia passato un po' di tempo. Se, riferendomi alla mia paura che ciò possa accadere di nuovo, parlassi in termini di «problema», ciò risulterebbe questa volta appropriato (non susciterebbe alcuna ilarità).

Qual è la differenza tra i due casi? Perché nel primo parlare di «problema» suonerebbe strano, buffo, inadeguato, mentre nel secondo sarebbe invece appropriato?

La risposta è semplice. I nostri problemi non riguardano tanto ciò che accade *al di fuori di noi*, quanto piuttosto ciò che accade *dentro di noi*, in relazione appunto a ciò che facciamo con il nostro cervello.

Là fuori ci sono ostacoli, eventi inattesi, difficoltà di ogni tipo, bollette da pagare, nemici da affrontare, situazioni da gestire, come anche opportunità, risorse, possibilità. Non ci sono però né problemi né soluzioni. Il problema riflette, infatti, una dimensione squisitamente psicologica, come del resto accade anche per il suo contraltare, la soluzione.

Questo ci facilita le cose, poiché possiamo agire direttamente su ciò che si rivela davvero importante: *come pensiamo*. La possibilità di agire direttamente per cambiare le cose ci è invece spesso negata quando si tratta delle questioni là fuori.

Torniamo quindi all'uso del nostro cervello. Cosa accadrebbe se salissimo a bordo di un 747 e, ricevendo il consueto benvenuto dalla hostess, sbirciassimo nella cabina di pilotaggio e scorgessimo il capitano mentre legge un manualetto dal titolo «Come pilotare un 747 in tre giorni»? Ci accomoderemmo tranquillamente al nostro posto in attesa del decollo? O piuttosto troveremmo velocemente qualche buona scusa per scendere?

Cambiamo scenario. È mattina, entriamo in un bar per fare colazione e scorgiamo il barista mentre legge il manuale «Come fare un buon cappuccino in soli tre giorni». Di nuovo la domanda, cosa facciamo? Qualsiasi cosa decidiamo non saremo certo nello stesso stato d'animo che avevamo sul 747.

Per quale motivo? Si potrebbe rispondere per il fatto che nel primo caso si rischia la vita, anche se in realtà non si tratta solo di questo. Se il barista confondesse la bottiglia del latte con il barattolo del veleno per topi metterebbe

comunque a repentaglio la nostra vita, come nel caso del pilota che non sa pilotare.

Il vero motivo è un altro. Se il 747 fosse una macchina semplice come quella del bar, probabilmente non ci porremmo alcun problema vedendo il pilota leggere il manualetto. Il punto è che il 747 è una macchina incredibilmente sofisticata. È troppo complessa per farla funzionare – o semplicemente per perfezionare tale capacità – leggendo un semplice manualetto, oltretutto poco prima del decollo. La consapevolezza di questo fatto ci spingerebbe dunque a scendere.

Tutti gli esseri umani usano il cervello che è stato loro donato da madre natura senza nemmeno porsi il problema di *come vada usato*, pur trattandosi di una macchina assai più sofisticata del 747. Prova ne sia il fatto che il nostro cervello l'ha costruita!

È importante quindi avere una sorta di manuale di istruzioni per il suo corretto funzionamento, anche se nessuno penserebbe mai di averne bisogno. Ciò fino al momento in cui il nostro stesso comportamento – risultato dell'attività del nostro cervello – ci sfugge di mano.

Per leggere un giornale dobbiamo tenerlo a debita distanza, non potremmo leggerlo tenendolo a due centimetri dagli occhi. Allo stesso modo, se ci troviamo «dentro» i nostri consueti modi di pensare non li possiamo certo vedere, non possiamo esserne coscienti e quindi non ne possiamo individuare i limiti.

La nostra cultura – come del resto accade per tutte le altre – tende a intrappolarci in gabbie che non si vedono, costituite da modi di pensare tipici che, per molti versi, si rivelano limitanti. Senza poterli vedere non li possiamo cambiare, ma ... *se li conosci li puoi evitare!*

Questo libro ci permetterà di renderci conto di *come* pensiamo, dopodiché potremo decidere se continuare a farlo in quel modo o in modi diversi, una volta valutati gli effetti. La sua funzione è darci l'opportunità di «riprogrammare» il funzionamento del nostro cervello se lo vogliamo, al fine di utilizzare le nostre risorse interne in modo più proficuo.

La prima cosa da imparare a proposito del nostro cervello è che ne abbiamo «due». Se aprissimo la scatola cranica di qualcuno vedremmo, infatti, che la parte

superiore, ossia la corteccia, è suddivisa in due emisferi: uno che «pensa», quello sinistro, e uno che «sente», quello destro.

Ci sono due cose molto potenti nell'essere umano: le emozioni, arcaiche e primordiali, e il linguaggio, strumento elettivo della razionalità. Anche se il linguaggio è usato dai poeti, in realtà è molto più usato dai ragionieri (ci sono senz'altro più ragionieri che poeti!), dagli scienziati, da chi, immerso nella propria quotidianità, cerca di gestire in modo razionale i problemi di tutti i giorni.

Si tratta della nostra funzione più evoluta, quella che permette alla civiltà di esistere. Com'è iniziata la civiltà? Quando qualcuno arrabbiato, invece di sferrare una clavata sulla testa a colui verso il quale sentiva la rabbia, ha riconvertito tale impulso in un sonoro «Ma va ... *%?!*?!*!!!».

Il problema è che non sappiamo gestire in maniera ottimale né il linguaggio né le emozioni. La prova? Basti pensare a cosa facciamo quando ci sentiamo male, depressi, giù di morale. Un'industria multimiliardaria prospera sulla nostra incapacità di gestire ansia e depressione. Non per nulla si registra un crescente consumo di psicofarmaci e di ansiolitici.

Si crea così la situazione del cavaliere che conduce il cavallo là dove lui vuole andare. Ma per «lui» chi si deve intendere? Il cavaliere o il cavallo? Quando abbiamo un «problema» è il cavallo delle nostre emozioni spiacevoli a condurre il cavaliere là dove lui – appunto il cavallo – vuole andare.

Che nel modo in cui utilizziamo il linguaggio ci sia un grande margine di miglioramento, diviene evidente nel momento del bisogno. Come ci sentiamo quando, vuotando il sacco del nostro dolore all'amico che ci ascolta, mosso dalle migliori intenzioni egli ci suggerisce di «non pensarci», che «poi ci passerà», che «c'è gente che sta molto peggio di noi»?

Tornando ai due emisferi, essi costituiscono due veri e propri «interlocutori». Essi, infatti, parlano due linguaggi differenti. Ciò diviene evidente se ci proponiamo di trasporre in immagini le istruzioni per la compilazione del Modello Unico o di descrivere a parole l'esperienza di un concerto che ci ha coinvolti profondamente. Si tratterebbe, in entrambi i casi, di un compito assai arduo, se non impossibile.

Per riprogrammare adeguatamente il funzionamento del nostro cervello dobbiamo rivolgerci ad entrambi gli emisferi, quello che pensa e quello che sente, ossia apprendere i loro due *diversi linguaggi*.

Questo libro contiene una miscela opportuna di metafore, storie, notizie a carattere scientifico, citazioni di personaggi famosi, barzellette, considerazioni razionali, giochi, esercizi di addestramento e altro ancora. Si tratta dei linguaggi parlati dai nostri emisferi.

Tutto ciò tenderà a produrre un'armonica integrazione delle funzioni cerebrali, quelle per cui risulta dominante l'emisfero destro – ossia creatività, estro, emozione, pensiero concreto – e quelle per cui risulta dominante l'emisfero sinistro – logica, razionalità, pensiero astratto.

Il nostro cervello è come un computer: non fa quello che gli diciamo di fare, ma ciò che lo *programmiamo a fare*. Se dico al mio computer «Scrivi una lettera a Giovanni» non succederà nulla. Ma se lo accendo, lancio il programma di scrittura, batto sui testi delle lettere, mando tutto in stampa, allora avrò la lettera da spedire a Giovanni.

Se il nostro cervello è come un computer, possiamo pensare al linguaggio come al programma che lo fa funzionare. Un computer di per sé non fa nulla, dipende tutto dal programma che ci facciamo girare. Purtroppo non ci viene insegnato a usare questo programma per ottenere i risultati che vogliamo, soddisfare i nostri bisogni e realizzare i nostri obiettivi.

Nel corso degli anni, il nostro PC interno ha caricato tanti programmi, alcuni utili, alcuni meno utili, alcuni decisamente inutili se non addirittura dannosi. Occorre perciò disinstallare i programmi dannosi e installare quelli utili in vista della soddisfazione dei nostri bisogni e del raggiungimento dei nostri obiettivi.

Questo libro ti fornirà gli ingredienti per stimolare al meglio, in modo del tutto naturale e gradevole, le tue capacità di apprendimento a proposito dell'uso appropriato del tuo cervello in modo che possa trarne il massimo vantaggio, facendo emergere pensieri positivi, stati d'animo piacevoli, apprendimenti che potranno rivelarsi utili nelle situazioni più diverse e negli anni a venire, quindi ...

*«Pillola blu, ti svegli domani
e non ricordi più nulla.*

*Pillola rossa, scopri quant'è profonda
la tana del Bianconiglio ...»*

Complimenti! Hai scelto la pillola rossa!

Inizia ora il tuo viaggio nel Paese delle Meraviglie

dei possibili modi di "usare il cervello"!!

Scoprirai come a volte hai potuto ottenere

il peggio per te stesso e per coloro che ti stanno vicino
e come potrai ottenere qualcosa di completamente diverso ...

Cogliere le spine lasciando le rose

Se stiamo mangiando del cibo che ci piace molto e, malauguratamente, ci cade dentro una mosca, ammesso che intendiamo continuare a mangiarlo dobbiamo prima di tutto togliere la mosca. Non importa se qualcuno ci fa notare che gli spaghetti sono in quantità maggiore, o che i piselli sono molto più numerosi, l'unica cosa che vedremo sarà la mosca!

Abbiamo mai superato il classico «test del bicchiere»? Abbiamo mai detto che è mezzo pieno anziché mezzo vuoto? Abbiamo mai meritato l'appellativo di «ottimista»? Anche se è accaduto, la tentazione di ricadere nella sindrome del pessimista è a volte molto forte, come nel momento in cui vediamo solo la mosca nel piatto.

Si tratta, in realtà, di un meccanismo che va al di là del pessimismo e dell'ottimismo. La tendenza a porre l'attenzione su ciò che non va per il suo verso appare così forte a causa dell'importanza che essa ha ricoperto nel corso della nostra evoluzione.

Sul piano biologico, infatti, saper cogliere uno stimolo doloroso o spiacevole appare molto più importante del godere di quanto è piacevole. Per comprendere a fondo l'origine di questo fenomeno occorre tornare indietro nel tempo, molto, molto indietro, fino a ritrovarci all'epoca delle caverne. Stando a Darwin potremmo tornare anche molto più indietro.

Se ci ritrovassimo allo stato di natura diventerebbe evidente come percepire la presenza di un predatore o il calore del fuoco che brucia sarebbe molto più importante che lasciarsi andare alla gradevole sensazione delle morbide foglie su cui sdraiarsi o del gustare un frutto particolarmente dolce.

Nel primo caso si tratta della nostra sopravvivenza, nel secondo di un momentaneo piacere che può anche sviarci dalla nostra priorità: restare vivi! Con l'evoluzione, questo principio che potremmo chiamare «della mosca nel piatto» si è naturalmente trasferito dal piano biologico a quello psichico, anche se ciò non ha comportato gli stessi vantaggi.

Ecco come il successo può diventare la fonte dei nostri problemi (vedi *Attenzione al «successo»!*)! Ciò accade nel momento in cui un dato comportamento non viene più messo in discussione e non vengono più rilevati i suoi effetti. Come risultato di un'evoluzione durata milioni di anni abbiamo, dunque, selezionato un automatismo alquanto sgradevole: la tendenza a focalizzare la nostra attenzione su quanto non ci piace.

Ma non dobbiamo farci trarre in inganno dal tempo trascorso. Anche se tale automatismo si è consolidato nel corso di milioni di anni, fortunatamente non sarà necessario un tempo altrettanto lungo per cambiarlo.

Immaginiamo due spugne asciutte. La prima rimasta fuori dall'acqua per qualche ora, la seconda per qualche anno. Nel momento in cui le immergiamo nell'acqua cosa accadrà? L'assorbiranno contemporaneamente o lo faranno in tempi diversi? Impiegheranno in realtà lo stesso tempo, a prescindere da quanto sono rimaste asciutte, poiché la loro natura è quella di assorbire l'acqua.

Il nostro cervello è come una spugna, assorbe nuovi apprendimenti e nuove possibilità di comportamento quando li sperimentiamo come piacevoli o utili (o entrambe le cose assieme). Nel momento in cui focalizziamo la nostra attenzione su ciò che ci piace, tale nuovo comportamento sarà assorbito dal nostro cervello come una scelta migliore. Il precedente comportamento sarà mantenuto per le situazioni che veramente lo richiedono.

Non c'è, infatti, nulla che si rivela sempre inadeguato, così come non c'è nulla che si rivela adeguato in ogni circostanza.

Se ci troviamo a Londra sarà bene rimanere focalizzati sul pericolo che comporta attraversare la strada, nel momento in cui i nostri automatismi ci spingono a guardare a sinistra, mentre le auto vengono da destra. Una volta mi trovavo in Inghilterra e rimasi sbalordito quando un autobus a due piani sfrecciò proprio davanti al mio naso, mancandomi solo di qualche centimetro! Ecco una situazione in cui pensare al peggio può essere molto utile. In tante altre circostanze non lo è, molto meglio godersi la vita a ogni più piccola occasione.

Se lasciamo che la nostra attenzione sia più attratta da quanto non ci piace piuttosto che da quanto ci piace, ci esponiamo alla «sindrome del perenne malcontento». L'esatto opposto ci succede quando usciamo da un ospedale, dopo aver subito un ricovero o semplicemente aver fatto visita a qualcuno.

Allora tutto ci sembra bello, almeno per qualche minuto, fino a che i nostri pensieri riguardo a ciò che non va ci riacciuffano. Riusciamo ad apprezzare la vita, a godere del solo fatto di poter camminare, guardarci attorno, andare di qua e di là, trovando straordinarie tutte le semplici cose e situazioni che normalmente non sono «importanti».

Il problema risiede nel fatto che quando si prova uno stato d'animo piacevole o non ci si fa caso – poiché si è concentrati sui problemi – o lo si lascia sfuggire anziché capitalizzarlo. Se facessimo un investimento, se acquistassimo delle azioni, per quale motivo lo faremmo? Per pagare la provvigione all'operatore o per ricavarne un utile? È quindi importante riuscire a capitalizzare tutti i nostri investimenti, nessuno escluso!

Ritengo esistano due fondamentali modi di vivere: quello del colino e quello del setaccio. Immaginiamo di essere un colino. Cosa facciamo? Qual è il nostro compito? Lasciare passare ciò che è buono, come ad esempio il the, e trattenere ciò che è cattivo o inutile come le foglie, che saranno poi gettate nella spazzatura.

Immaginiamo ora di essere un setaccio, come quello dei vecchi cercatori d'oro. Cosa facciamo? Qual è il nostro compito? Lasciar passare ciò che è inutile o senza valore, come il terriccio del fiume, e trattenere ciò che è buono, come i piccoli granelli e le pepite d'oro. Come preferiamo vivere? Come il colino o come il setaccio?

Un modo tipico in cui le persone vivono come se fossero dei colini è chiudendosi agli affetti per evitare il rischio di soffrire ancora. Visto che in passato hanno sofferto (magari nutrendo aspettative irrealistiche!) ora si arroccano su posizioni autarchiche per evitare che tale temuto evento si ripeta.

Ammantata di pseudo buon senso, tale posizione conduce spesso al realizzarsi proprio di quanto temuto, soprattutto se accompagnata da copiose lamentazioni (quello che facciamo quando ci sentiamo frustrati e insoddisfatti) che finiranno per stancare il partner.

Si tratta quindi di una sorta di «profezia che si autorealizza» (vedi *Come inventare la realtà e poi andarci a vivere*). Per evitare di soffrire, forse, un giorno, si decide di soffrire tutti i giorni. Non suona certo come la quintessenza di un'antica saggezza!

Oggi rifiutiamo forse il cibo pensando che domani potremo saltare il pasto? Se qualcuno vuole restituirci un vecchio prestito gli diciamo che può tenersi il denaro pensando che la prossima volta potrà non venirci restituito? Se abbiamo sete rinunciamo a bere pensando che un giorno potremo non trovare un bar aperto per dissetarci?

Come Mitridate assumiamo ogni giorno un po' di veleno fatto di frustrazione per renderci immuni dal veleno della «grande sofferenza» che paventiamo, creando paradossalmente le premesse del suo verificarsi.

Vivendo come colini si finisce per vivere come la pulce di una vecchia storia zen. Un giorno una pulce sta tranquillamente dormendo su un sasso, quando il sole esce dalle nuvole e inizia a scaldarlo, rendendolo ben presto molto caldo. La pulce si sveglia e, per sottrarsi al calore, inizia a saltare.

A furia di saltare si stanca e allora deve riposare. Ma mentre riposa inizia di nuovo a sentire il calore insopportabile e quindi deve di nuovo saltare, per poi riposare, per poi di nuovo saltare ... In poche parole la pulce non trova pace.

Puoi ora effettuare un piccolo test. In questo preciso momento, mentre stai leggendo puoi chiederti: «Sono cosciente del mio corpo?». La risposta è, con tutta probabilità «no», a meno che tu non abbia mal di denti, mal di testa, la tosse, o qualche altro malaugurato disturbo.

Fatti i debiti scongiuri, puoi ben ricordare che quando hai sofferto di qualche malanno sei stato perfettamente cosciente di quella parte del tuo corpo che ti dava fastidio, in cui era localizzata una qualche forma di sofferenza, malessere o dolore. Le sensazioni provenienti da tutte le altre parti tendevano invece a rimanere nell'ombra dell'inconsapevolezza.

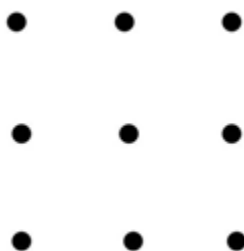
La nostra attenzione è come una lente d'ingrandimento che, di solito, viene posta su ciò che non ci piace. Accanto a questo meccanismo di sicuro valore adattivo possiamo iniziare a svilupparne un altro, ponendo l'attenzione su tutte le sensazioni piacevoli, anche se minime.

La prigioniera che non si vede

Quando continuiamo a fare ciò che non funziona nel modo atteso siamo intrappolati da un carceriere invisibile: le nostre premesse. Sempre Paul Watzlawick propone un semplice esercizio, che ci permette di renderci conto del potere delle premesse, che reggono occultamente il nostro modo di pensare e guidano il nostro modo di agire.

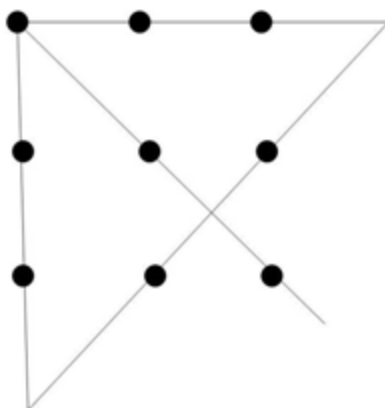
Proprio perché invisibili, le premesse che guidano i nostri comportamenti costituiscono prigioni da cui non si può fuggire. Ma che cosa sono le premesse che ci imprigionano? Sono le verità che prendiamo per buone, che non mettiamo mai in discussione e che perciò non attraggono la nostra attenzione consapevole.

Sorge quindi la domanda: «come fare a scavalcare questi muri se non si vedono?». La figura seguente mostra 9 punti, che devono essere uniti con sole quattro linee, senza staccare la penna dal foglio. Prima di continuare la lettura prova a farlo, se ci riesci complimenti, se non ci riesci continua a leggere.



Se non sei riuscito ti sei lasciato intrappolare dalle premesse, che non hai potuto identificare e quindi non hai potuto cambiare. Tali premesse sono: «Le linee non devono uscire dal quadrato immaginario creato dai nove punti». Se le accetti occorrono cinque linee e non quattro.

Ma se le premesse sono: «Le linee possono uscire dal quadrato immaginario creato dai nove punti» allora puoi eseguire agevolmente l'esercizio, come mostrato dalla figura seguente:



Per illustrare come le premesse possano rivelarsi trappole invisibili quanto insidiose – e come tali costituire il «vero problema» – riprendiamo il caso del marito che legge il giornale e della moglie che lo esorta a parlare (vedi *Peggiorare il problema nel tentativo di risolverlo*).

Entrambi cercano di addossare all'altro la colpa del cattivo rapporto: «Tu non parli mai con me!» sentenzierà la moglie, «Tu non mi lasci mai in pace!» replicherà il marito. Così facendo si trovano intrappolati, senza minimamente avvedersene, nella premessa: «C'è un colpevole da condannare».

Visto che nessuno la vuole, la colpa tende ad essere rimpallata dall'uno all'altra, in un'interminabile partita a tennis in cui nessuno mostra di divertirsi. Quando si mette del cibo in frigorifero lo si fa per poterlo conservare. Allo stesso modo le premesse sbagliate congelano il problema che invano si tenta di risolvere.

Premesse più adeguate potrebbero invece essere: «Stiamo sbagliando qualcosa nel modo di relazionarci, possiamo scoprirlo e correggerlo assieme». Se non siamo disposti ad assumerci il ruolo di colpevole siamo invece più propensi a

pensare di poter *sbagliare qualcosa* e quindi di poterlo correggere. Un conto è *sbagliare*, altro conto è *essere colpevoli!*

Un giorno, appena tornato dalle vacanze estive, stavo cercando di scaricare le foto dalla mia macchina fotografica digitale sul computer. È un'operazione che ho fatto spesso e che non mi ha mai dato alcun problema.

Questa volta però avevo già compiuto alcuni tentativi infruttuosi e stavo iniziando a chiedermi cosa ci fosse di sbagliato in quello che stavo facendo. Le foto non ne volevano proprio sapere di farsi scaricare sul computer e iniziavo a sentirmi un vero incapace!

Dopo numerosi quanto vani tentativi finalmente la mia attenzione fu attratta da un piccolo particolare: la fotocamera si spegneva a metà dell'operazione. Mi venne allora un dubbio maligno, come quando ci si accorge di pensare male della gente!

Mi resi conto che quelle batterie le avevo acquistate il giorno prima (e trattandosi di batterie della miglior marca non avrebbero dovuto certo scaricarsi dopo qualche foto!) vicino a Napoli. Ebbene sì, mi avevano venduto batterie scariche!

Non so dirvi se mi sentivo più incapace prima o più allocco dopo, comunque il fitto mistero era svelato. Ancora una volta ero rimasto intrappolato (finché non avevo scoperto l'inganno) delle mie premesse errate e invisibili.

Puoi renderti conto di ciò che veramente t'imprigiona compiendo un semplice esercizio. Prendi una sedia e accostala al muro, appoggiandola con lo schienale. Stando in piedi davanti alla sedia e avendola quindi di fronte, spostala ora all'indietro, senza prima spostarla in altre direzioni.

Non ci riesci? A questo punto le persone, di solito, cercano di controllare se c'è spazio tra lo schienale e il muro, cercando di spostare la sedia verso il muro, accorgendosi che non è certo questo il modo di eseguire l'esercizio.

Quando alla fine desistono mostro loro come fare: sposto la sedia verso di me. Si accorgono allora di essere caduti nel tranello di pensare che «all'indietro» fosse riferito alla sedia, per quanto ciò non fosse affatto contenuto nelle istruzioni.

Lo schema mentale che in questo gioco c'imprigiona è pensare che «all'indietro» sia riferito alla sedia», mentre il compito può essere eseguito solo riferendolo a se stessi.

Ciò che rende tale modo di pensare una trappola è appunto il fatto che *non si vede*. Non accorgendosene non ce ne possiamo liberare! Come fare a evadere da una prigione che non si vede, le cui mura e sbarre sono invisibili?

Una delle premesse più devastanti, e nella quale rimaniamo regolarmente imprigionati, è quella apparentemente innocua: «le cose devono andare sempre bene».

Capita di vedere persone che se la prendono non appena qualcosa va storto, come se fosse possibile – anzi doveroso da parte del Signor Destino – far andare le cose sempre nel modo desiderato da tutti.

Bastano tre secondi netti di riflessione per comprendere, senza dover essere uno scienziato nucleare, che ciò non è possibile e che a volte le cose vanno bene mentre altre volte vanno male.

Quando le cose vanno bene non dovremmo rallegrarcene troppo, perché da lì a poco qualcosa inizierà ad andare storto. Quando le cose vanno male non dovremmo rattristarcene troppo, perché da lì a poco inizieranno ad andare per il loro verso. Si tratta della via del giusto mezzo.

Fa certo parte della vita! Pensate che noi se tutto andasse sempre «bene», che noia sarebbe (vedi *Buttare via la marmellata perché l'etichetta non ha un buon sapore*)!

Se ci troviamo su una giostra che gira e ci dobbiamo restare per un bel po', onde evitare di vomitare dovremmo posizionarci proprio al centro. Mentre tutto ruota attorno al centro il centro non ruota affatto, rimanendo immobile.

Tra le cose che con più forza ci mantengono ancorati alla periferia della giostra della vita compare senz'altro la premessa invisibile che «le cose devono andare sempre bene».

Ma se tale premessa non viene smascherata – continuando quindi a costituire una prigione invisibile – ecco che ogni più piccolo imprevisto acquista il potere di rovinarci la giornata. Di nuovo, come si fa a evadere da una prigione di cui non si vedono né i muri né le sbarre?!?

Esercizio di addestramento

- 1) Pensa a un problema che non riesci a risolvere o a un obiettivo che non riesci a raggiungere.
- 2) Scopri quali comportamenti stai mettendo in atto che mostrano di non funzionare nel modo desiderato.
- 3) Chiediti ora: «Cosa prendo per scontato, cosa ritengo vero nel metterli in atto? Quali sono le premesse sulle quali il mio comportamento si basa e di cui mi trovo prigioniero?».
- 4) Puoi iniziare ora a cambiare le premesse, assumendone altre più adeguate.
- 5) Sulla base di tali nuove premesse puoi ora reperire nuovi e più efficaci comportamenti.

Avere fretta di arrivare perdendosi per strada

Un uomo si trova ad attraversare la foresta nel cuore della notte. Trattandosi di una foresta molto fitta i raggi della luna non riescono a crearsi un varco tra le fronde degli alberi per rischiarare il suo cammino. Così egli bussa alla porta di una capanna per chiedere aiuto. Gli apre un vecchio che si mostra disponibile ad aiutarlo, dandogli una lanterna.

Soddisfatto l'uomo inizia a camminare, ma pochi minuti dopo ritorna sui suoi passi, rivolgendosi di nuovo al vecchio: «Ti sono grato per la lanterna che mi hai dato, ma purtroppo emana una luce troppo debole, che non mi permette di vedere molto in là».

Il vecchio lo guarda e gli chiede quanto riuscisse a vedere davanti a sé con quella lanterna, al che egli risponde che vedeva solamente alla distanza di un passo. Il vecchio allora gli domanda: «Ma quanti passi fai alla volta?».

Uno dei modi più sicuri per cadere all'indietro è fare il passo più lungo della gamba. «Vado piano perché ho fretta» diceva Napoleone. Il fallimento ha due volti: il non mettersi alla prova e il volare troppo in alto. Nel primo caso non si

tenta mai, tanto si sa già come andrà a finire. Si tratta ad esempio del «perenne studente», che non sostiene mai esami per non rischiare di essere respinto.

Nel secondo caso ci si pone mete molto ambiziose, che solo pochi temerari osano anche solo sognare. È un ottimo modo per sentirsi giustificati nel fallire e quindi non doversene accollare la responsabilità: chi avrebbe il cuore per biasimarci?

Anzi, è corretto pensare che pochi hanno avuto il coraggio di osare tanto. Se non ci siamo riusciti almeno abbiamo tentato ciò che altri non hanno nemmeno tentato. Se ne potrebbe concludere che ce ne vuole di coraggio per aver paura!

Se invece del fallimento vogliamo assicurarci il successo dobbiamo agire diversamente, ossia fare un passo alla volta. Una valanga, che può avere effetti devastanti, a volte inizia con un sassolino che rotola a valle, con un piccolo spostamento di neve, creato magari da qualche appassionato di sci alpinismo. Dopo qualche istante un'enorme massa di neve può radere al suolo un intero villaggio!

Si tratta dell'applicazione del principio del caos al cambiamento. Una farfalla batte le ali in Australia e dopo qualche giorno ecco scatenarsi una tempesta in una remota parte del mondo. In altre parole, i piccoli cambiamenti possono produrre grandi effetti!

I piccoli cambiamenti presentano notevoli vantaggi. Primo, sono sempre possibili, anche quotidianamente, secondo, difficilmente producono effetti collaterali (come accade nel momento in cui qualcuno – anche noi stessi – reagisce negativamente a un drastico cambiamento), terzo, proprio per i motivi suddetti possono risultare altamente *generativi*, ossia dar vita a cambiamenti di più vaste proporzioni.

Esercizio di addestramento

- 1) Identifica un obiettivo che finora hai cercato di raggiungere senza riuscirci.
- 2) Verifica se hai cercato di farlo a «grandi pezzi».

- 3) Ottimizza la dimensione dei pezzi del tuo obiettivo, assicurandoti che non siano né troppo grandi da assicurarti l'insuccesso né troppo piccoli da farti perdere tempo.
- 4) La dimensione ottimale dovrebbe permetterti di raggiungere un risultato apprezzabile ogni giorno.

Come inventare la realtà per poi andarci a vivere

Pigmalione, re di Cipro, era anche un abilissimo scultore, che non trovava tempo per i sentimenti. Afrodite, dea dell'amore, volle punirlo e decise di farlo innamorare di una statua che egli stesso aveva scolpito. Si trattava della statua di una bellissima fanciulla.

Da quel giorno il re non ebbe più pace. Passava giorno e notte a contemplarla, a declamare il suo amore per lei, ad accarezzarla, ma la statua restava muta, fredda e insensibile. Pigmalione supplicò Afrodite affinché lo guarisse da quell'insana passione. La dea ebbe pietà e la trasformò in una donna in carne ed ossa. Così nacque Galatea.

Anche noi siamo abili scultori. Proprio come Pigmalione, attraverso le nostre convinzioni plasmiamo la realtà, nell'illusione di cogliere «come stanno realmente le cose».

Ciò dà vita a quel fenomeno che in psicologia sociale è chiamato «effetto Pigmalione». In altre parole, le nostre convinzioni sono gli occhiali attraverso cui vediamo la realtà.

Scema quindi il confine netto tra realtà e fantasia, idea che non è affatto nuova. Storicamente la ritroviamo nei sofisti già a partire dalla seconda metà del V secolo a.C. e, poco più tardi, anche negli scettici. Se il nevrotico fa castelli in aria e lo psicotico ci va ad abitare, lo psichiatra riscuote l'affitto!

Forse pochi se ne sono accorti, ma esistono due diverse realtà. Quella che si vede con gli occhi, si ascolta con le orecchie, si tocca con mano, che possiamo definire la «realtà reale». «Sul tavolo di legno posto di fronte a me ci sono tre pomodori» è senza dubbio una frase che si riferisce alla realtà reale.

Esiste poi la realtà che non si vede, non si ascolta e non si può nemmeno toccare, che possiamo quindi chiamare la «realtà inventata». Essa è fatta di ciò che *dovrebbe esserci*, da ciò che *ci piacerebbe*, di ciò che *sarebbe bene o giusto*, da ciò che *non c'è*, da ciò *che di cui sentiamo la mancanza*, eccetera, eccetera.

Ogni volta che usiamo i verbi al condizionale e al congiuntivo stiamo certamente navigando nel mare della realtà inventata: «Se tu fossi ... allora io sarei ...», «Se io dicessi ... allora tu diresti ...» e via dicendo.

«Le cose non sempre vanno come dovrebbero andare perché in questo mondo c'è tanta ignoranza» è sicuramente una frase che si riferisce invece alla realtà inventata. Non riporta, infatti, nulla che si vede, si ascolti, si tocchi con mano.

La cosa buffa – se non tragica – è il fatto che noi viviamo molto di più nella realtà inventata piuttosto che in quella reale, scambiando, per giunta, la prima per la seconda.

È come se avessimo una bizzarra, segreta quanto perversa predilezione nei confronti di ciò che non esiste! Ciò che esiste, la realtà reale, a volte sembra proprio non interessarci. Pare che ci annoi, senza interesse e valore, non degna di nota. Le cose che ci sono e che vanno bene passano inosservate. Preferiamo le cose che non ci sono o che *dovrebbero* esserci.

Ma qual è la vera differenza tra le due realtà? Durante un incontro con tre monaci, un maestro chiese: descrivetemi questa brocca, ma senza pronunciare la parola «brocca» o i suoi vari sinonimi.

Dopo un momento d'incertezza il primo monaco si fece avanti e disse: «È quell'oggetto in cui puoi portare una parte del fiume». Fu la volta del secondo: «Si tratta di quella cosa in cui puoi raccogliere la rugiada del mattino».

Dopo aver ascoltato i primi due, il terzo si alzò in piedi e, in totale silenzio, prese la brocca mostrandola agli altri. Il Maestro prese allora la parola e disse: «Questo è ciò che dovete capire. Per quanto siate precisi, per quanto vi sforzerete di descrivere una cosa, la cosa stessa sarà sempre la migliore delle descrizioni».

Le parole non sono «solo parole». Sono i mattoni della realtà inventata in cui viviamo la maggior parte del tempo, *fatta più di parole che di fatti*.

Se la domanda corretta di fronte alla realtà reale è «È vero o falso?», quella opportuna di fronte alla realtà inventata è «È utile o dannoso?». La prima

domanda riflette il *principio di verità*, che è opportuno applicare di fronte alla realtà reale, la seconda riflette invece il *principio di utilità*, più adeguato nei confronti della realtà inventata.

Come trasportare un'auto con una carriola

Un errore molto comune che possiamo compiere con i due tipi di variabili è confonderle. A volte accade di considerare le variabili decisionali alla stregua di quelle ambientali, ottenendo come risultato sentirci bloccati. Uno degli esempi più tipici è dato dal concetto di «carattere».

Si ascoltano spesso frasi del tipo: «È il mio carattere, cosa posso farci?!», «Ha un carattere fatto così, non lo posso certo cambiare!».

Immaginiamo di dover trasportare un'auto con una carriola. Come possiamo fare? L'auto è molto grande, la carriola invece è molto piccola. Un sistema c'è: smontare l'auto. Se la smontiamo potremo trasportarne un pezzo alla volta con la carriola.

Se consideriamo grossi pezzi di realtà – come appunto ciò che chiamiamo *carattere* – non riusciremo a cambiarli, a trasportarli con la nostra piccola carriola. Ma se li smontiamo il gioco è fatto!

Quando abbiamo iniziato ad andare in bicicletta abbiamo scoperto che, pur sembrando facile vedendo gli altri, in realtà si trattava di un'azione alquanto complessa. Si doveva pedalare, dirigere il manubrio, guardare dove si stava andando (e non il manubrio), bilanciare il peso, mettere il piede giusto a terra per non cadere una volta fermi e una quantità di altre piccole azioni. Per non parlare di quando abbiamo iniziato a guidare l'auto.

Quando apprendiamo qualcosa di nuovo si tratta di una gran quantità di azioni da compiere, mentre una volta appreso il nuovo comportamento si tratta di un'azione unica, come appunto «andare in bicicletta» o «guidare l'auto».

In altre parole, facciamo le cose di cui non abbiamo sufficiente esperienza come se fossero composte da una quantità di più piccole azioni poste in sequenza, una dopo l'altra. Quando invece diventiamo bravi tutte le azioni che compongono quel dato comportamento vengono compiute come se fossero un'unica azione.

Ecco che se vogliamo cambiare il modo in cui mettiamo in atto un dato comportamento dobbiamo renderci di nuovo conto di tutti i piccoli pezzi che lo compongono, ossia recuperarne ogni singola azione, una dopo l'altra. Altrimenti potremo non riuscire a cambiare nulla.

Se vogliamo cambiare un comportamento ormai divenuto automatico sarà opportuno che lo smontiamo, individuandone le componenti. Utilizzando tale tattica saremo addirittura in grado di cambiare il carattere, nostro e altrui (a condizione che il diretto interessato sia disposto a realizzare tale obiettivo!).

Lo stesso fa il meccanico per poter riparare la nostra auto: prima la smonta. Quanti psicologi sono necessari per cambiare una lampadina? Ne basta uno. A condizione però che la lampadina sia disposta a farsi cambiare!

Spesso pensiamo al cambiamento come a un processo lungo e faticoso, una sorta di attualizzazione del mito di Sisifo. Condannato da Zeus a portare sulle sue spalle un pesante macigno, ogni volta che giungeva sulla cima del monte lo vedeva inesorabilmente rotolare a valle.

Ciò accade per il fatto che non siamo abituati a fare come il meccanico: smontare per poi riparare. Se vogliamo cambiare qualcosa, realizzare un importante obiettivo, neutralizzare un problema che ci affligge dobbiamo prima «smontarli»!

Se iniziamo a considerare di che cosa è fatto ciò che chiamiamo «carattere» ci accorgeremo che è fatto di tanti piccoli pezzi, ognuno dei quali si presta ad essere affrontato e cambiato. In tal senso il nemico da battere è il modo di pensare «tutto o niente».

Se pensiamo in questi termini allora il «vero obiettivo» è il successo totale, perciò anche il più piccolo fallimento (o errore) sarà considerato un fallimento (o un errore) totale!

Non conosco modo più infallibile per sentirsi dei falliti! Si tratta forse dell'unico modo che ci assicura il successo nell'ottenere l'insuccesso e una perenne delusione.

Figlio di questo modo di pensare è il cosiddetto pensiero dicotomico, «o ... o ...», per cui si tratterebbe di scegliere tra «questo o quello». Ma perché non «l'uno e l'altro»?

Se andiamo al ristorante ci stupiremmo se il cameriere se ne andasse una volta che abbiamo ordinato il primo. Ci stupiremmo soprattutto se, ordinando anche il secondo ci rispondesse «... ma non ha già ordinato il primo?», come se trovasse insolito il fatto che ordiniamo l'uno «e» l'altro!

Di solito i camerieri fanno l'esatto contrario: se non ordini anche il secondo te lo propongono loro (alla fine pure il dolce e il caffè!).

Quando diciamo che Giovanni ha un brutto carattere, senza rendercene conto – proprio come quando guidiamo l'auto o andiamo in bicicletta – ci riferiamo a una quantità di fattori: risponde in malo modo a ciò che gli chiediamo, alza spesso la voce, si gira dall'altra parte quando ci rivolgiamo a lui ed altre cose ancora.

Ecco che smontando il «carattere» di Giovanni ci troviamo di fronte a «pezzi più piccoli», che possono quindi essere affrontati, uno a uno. Forse non è possibile «cambiare il carattere di Giovanni», ma è senza dubbio possibile fare qualcosa affinché risponda in modo più gentile, alzi meno la voce, si rivolga a noi quando gli parliamo anziché girarsi dall'altra parte, ecc.

Se applicando tale tattica possiamo riuscire a trasportare un'auto con una carriola, figuriamo cosa possiamo fare per cambiare il carattere di qualcuno, compreso il nostro!

Esercizio di addestramento

- 1) Identifica un problema che da tempo non riesci a risolvere o un obiettivo che non riesci a raggiungere.
- 2) Scopri se hai cercato di agire su «grossi pezzi» (molto probabile).
- 3) Se è così smonta il problema o l'obiettivo nelle sue componenti.
- 4) Identifica la giusta dimensione del «pezzo», in modo tale che ogni giorno puoi raggiungere un risultato apprezzabile, nella consapevolezza che i grandi risultati sono fatti di tanti piccoli risultati, ottenuti giorno dopo giorno.

Confondere il treno con Roma

Se salissimo sul treno diretto a Roma e dicessimo «Sono arrivato a Roma!», cosa penserebbe chi ci ascolta? Un errore di portata epocale compiuto regolarmente da tutti gli appartenenti alla specie umana consiste nel confondere mezzi e fini.

È certamente capitato a tutti di camminare di fretta e a un certo punto fermarsi: immersi nei nostri mille pensieri abbiamo dimenticato dove stiamo andando! Nel corso della nostra giornata, chi è capace di mantenere la consapevolezza di ciò che veramente vogliamo?

Mentre stiamo lavorando o recandoci da qualche parte, se qualcuno ci chiedesse «Qual è il tuo vero obiettivo in questo momento?», probabilmente la risposta sarebbe «Sbrigare questa pratica» per chi fa l'impiegato, «Tirar su il muro» per chi fa il muratore, «Condurre il cliente a destinazione» per chi fa il taxista e così via.

Alla successiva domanda «... e realizzando ciò (vedi le precedenti risposte), cosa intendi ottenere di ancora più importante?», la probabile risposta potrebbe suonare «Guadagnar soldi!».

Potrebbe seguire un'ulteriore domanda: «... e guadagnando soldi, cosa intendi veramente ottenere che è ancora più importante?». La risposta sembra ovvia: «... ci compro quello che mi serve per vivere!».

Continuando il gioco delle domande, la successiva potrebbe essere «... e cosa intendi ottenere comprando ciò che ti serve per vivere?», domanda alla quale certamente risponderemmo «vivere!». Ma ecco un'ultima sconcertante domanda: «... e cosa intendi ottenere vivendo?». Cosa potremmo ragionevolmente rispondere se non «sentirmi felice, appagato, contento»?

Questa risposta ci rivela il senso di tutte le precedenti domande. «Sbrigare questa pratica», «Tirar su il muro», «Condurre il cliente a destinazione», «Guadagnare i soldi!», «Comprare quello che serve per vivere!» non costituiscono, infatti, «fini», bensì semplici «mezzi».

Quando si confonde il mezzo con il fine si ha un problema. È come se si confondesse il treno che porta a Roma con Roma. Se, per giunta, quel treno non

va a Roma, come potrò cambiarlo? Perché dovrei, sono già arrivato a destinazione!

La prima conseguenza indesiderata è quindi non poter più utilizzare il mezzo, che diviene quindi inutile, mentre la seconda, ben più grave, è non poter raggiungere il fine.

Ci è mai capitato di portare fino al terzo piano la cassetta degli attrezzi di un idraulico? Se lo abbiamo fatto – e non siamo Schwarzenegger – siamo quasi certamente giunti in cima alle scale con una spalla più bassa (quella del braccio che portava cassetta) dell'altra. Ciò per il fatto che la cassetta dell'idraulico pesa circa una trentina di chili. Perché? Forse l'idraulico è masochista? Certo che no!

Si tratta semplicemente del fatto che più attrezzi ha nella sua cassetta più guasti riesce a riparare. Parlando di mezzi e di fini, la considerazione forse più intelligente da fare è che più mezzi abbiamo a nostra disposizione maggiori sono le probabilità di raggiungere i nostri fini. Se l'unico problema è la mancanza di scelta, l'unica soluzione è il suo ampliamento!

Se non siamo disposti a cambiare i fini – quelli per noi veramente importanti – saremo quindi disposti a cambiare i mezzi o ad acquisirne altri in aggiunta a quelli già in mio possesso. Nulla deve essere sprecato, poiché nulla funziona sempre così come nulla non funziona mai.

Se scopro che il treno non va a Roma ed è chiaro per me che si tratta solo del treno (e non di Roma!), allora potrò scendere alla prima fermata per prenderne un altro.

La domanda che giace dietro a tutte le precedenti domande quindi è: «Siamo consapevoli che in ogni cosa che facciamo cerchiamo uno stato di benessere, non importa se lo chiamiamo felicità, appagamento o in altri modi? O ci troviamo piuttosto nella condizione di quel tipo che cammina frettolosamente senza più ricordare dove sta andando?»

Se avessimo chiaro il nostro vero obiettivo, che è stare bene, questo mondo avrebbe un altro volto. Come potremmo affannarci, litigare, entrare in conflitto con gli altri e con noi stessi, combattere, consumarci l'esistenza?

Un giorno un importante uomo d'affari sta trascorrendo una vacanza, navigando con il suo panfilo in mari lontani. Approda così su un'isola, dove

incontra un povero pescatore. Con tono di compatimento gli si rivolge dicendogli: «Mi dispiace per te che sei povero, io ho tanti soldi, fabbriche, terreni, grandi ricchezze. Posso permettermi tutto ciò che tu non puoi permetterti, posso viaggiare per il mondo, andarmene in giro con questo magnifico panfilo, recarmi in luoghi remoti come questo».

Dopo averlo ascoltato, sollevando lentamente lo sguardo il pescatore gli chiede: «E perché mai vieni fin qui, in questo luogo remoto con la tua barca?». Il ricco uomo prontamente gli risponde: «Perché venendo qui posso finalmente riprendermi dallo stress che mi causano le mie numerose attività, posso finalmente riposare e pescare in santa pace».

Con atteggiamento serafico il pescatore allora risponde: «Bèh, è proprio quello che io faccio dalla mattina alla sera, senza dover prima sobbarcarmi tutta la fatica che ti sobbarchi tu, perciò se non ti dispiace vorrei continuare a farlo».

Risuona nuovamente l'antico ammonimento di Socrate, *sapere di non sapere*, il primo passo per sapere. Più cose sappiamo, più verità abbiamo in tasca e più ci sentiremo limitati.

Nel corso della nostra giornata, non essere così sicuri di sapere cosa effettivamente vogliamo può permetterci di scoprire che, in realtà, vogliamo qualcosa di più. Di che cosa sono fatti i nostri limiti? Delle nostre «verità», di ciò che «sappiamo», di ciò che è «importante».

Spesso i bambini riescono ad averla vinta sugli adulti. Ciò accade per il fatto che il bambino ha meno «verità» e meno cose «giuste» di quante ne abbia l'adulto. In tal modo ha a sua disposizione più opzioni, più scelte, più possibilità, in altre parole una *maggiore libertà d'azione*. A quel punto l'adulto deve metterci del bello e del buono per riuscire a imporre la propria volontà, senza dover ricorrere agli sculaccioni.

Esercizio di addestramento

- 1) Individua un'area della tua vita in cui ti senti limitato.

- 2) Chiediti: «Qual è il fine vero, ultimo di ciò che sto facendo?», la risposta a questa domanda dovrebbe cambiare la percezione della situazione, ma se non basta continua con i punti seguenti.
- 3) Sulla base della risposta alla precedente domanda renditi conto di quali sono semplicemente i mezzi per raggiungere i tuoi veri fini.
- 4) Valuta poi l'adeguatezza di tali mezzi, in rapporto ai fini che vuoi realizzare.
- 5) Se i mezzi si rivelano inadeguati chiediti: «Quali altri mezzi posso usare, quali altri comportamenti posso mettere in atto per avere maggiore probabilità di raggiungere il mio vero fine?».
- 6) Immagina ora di trovarti nel futuro prossimo e di mettere in atto quei mezzi o quei comportamenti, onde verificare, attraverso la tua fantasia, la loro efficacia nel realizzare ciò che vuoi ottenere.
- 7) Osserva e ascolta con molta attenzione cosa ottieni e come lo ottieni, renditi ben conto di quali risultati producono quei mezzi e quei comportamenti alternativi.
- 8) Prendendo le mosse dal tuo presente renditi conto di quali comportamenti puoi iniziare a porre in atto al fine di realizzare ciò che è importante per te, procedendo in sequenza fino a raggiungere il tuo obiettivo.

Le parole sono magiche

Il lettore avrà sicuramente notato che stiamo dedicando molta attenzione al linguaggio. Ciò accade perché quella linguistica costituisce una delle nostre capacità più importanti. Essa ci contraddistingue dagli animali e ci ha permesso di abbandonare lo stato di natura per creare la civiltà, oltre a permetterci oggi di preservarla.

Senza l'uso del linguaggio, nell'arco di poche generazioni, si tornerebbe all'età della pietra, poiché non sarebbe in alcun modo possibile trasmettere la benché minima conoscenza tra quelle necessarie a mantenere l'attuale livello tecnologico.

Il problema risiede nel fatto che, rapportata alla storia dell'umanità, l'acquisizione del linguaggio appare alquanto recente. Nell'evoluzione del genere «homo» durata oltre quattro milioni di anni, da Lucy all'era spaziale, il tempo durante il quale abbiamo usato il linguaggio corrisponde a una manciata di anni. Sarebbe come se un uomo di ottant'anni imparasse a parlare l'ultimo mese della sua vita.

Se fossimo maghi, di parole sarebbero fatti i nostri incantesimi. Come giudicheremmo un mago che, volendo trasformarsi in una grande aquila per volare su monti e vallate, si ritrovasse nei panni di una gallina? Cosa penseremmo se, volendo far comparire un lauto pranzo riuscisse a materializzare solo un hamburger? Come minimo penseremmo che ha ancora molto da imparare!

Quando usiamo le parole, in realtà, siamo maghi, che materializzano la realtà in cui poi vivono. Il problema risiede nel fatto che, vista la poca pratica che abbiamo fatto finora – come intera umanità – siamo maghi un po' pasticcioni, che somigliano più all'apprendista stregone che a Mago Merlino!

Ben lungi dal sortire i risultati sperati, a volte riusciamo a rovinarci la vita con le nostre mani, anzi, con i nostri incantesimi fatti di parole. Vediamo quindi come renderli sempre più efficaci. Fino a qui abbiamo preso in esame la «magia negativa» delle parole.

Ci sono, fortunatamente, parole che producono effetti magici positivi. In particolare tre verbi, *volere*, *potere*, *decidere*, appaiono carichi di potenziale magico positivo, vere e proprie iniezioni di risorse (vedi «*Domani si fa credito*»). Stranamente, utilizziamo pochissimo questi tre verbi nel nostro parlare e nel nostro pensare.

Volere ci serve per imprimere una direzione al nostro comportamento, potere per accedere alle risorse necessarie per realizzare ciò che vogliamo, infine attraverso il decidere tali risorse vengono finalmente messe in gioco.

Si tratta dei tre geni della lampada di cui ognuno di noi è stato dotato. Essi sono in grado di renderci liberi. Anche se questa lampada ci appartiene, purtroppo non la usiamo o lo facciamo troppo poco!

Ci sono tre domande che possiamo porre ai geni per metterli all'opera: «Cosa voglio?», «Cosa posso ottenere?» e «Cosa decido di fare?», al posto delle tipiche *domande sbagliate* come «Cosa vorrei?» e «Cosa dovrei fare?».

A scuola ci hanno insegnato che non va bene, non è educato dire «Io voglio ...», ma che si deve invece dire «Vorrei ...». Questo va bene per i bambini, per la buona educazione. Ma nessuno ci insegna che, una volta divenuti adulti e liberi di decidere di fare ciò che vogliamo quando possiamo, dialogando con noi stessi occorre ritornare alla modalità che ci veniva spontanea quando eravamo bambini, ossia al «voglio».

Senza *volere* siamo come un vascello senza barra e senza timone, in balia della marea e delle correnti. Il comportamento degli altri sarà la nostra legge, ciò che ci condizionerà «facendoci sentire» in un certo modo e «facendoci fare» ciò che non vogliamo, mentre continuiamo a dire «Vorrei tanto ... deciderei di ... ma purtroppo non posso!».

Può anche accadere che il verbo *decidere* sia confuso per *dovere*, come nel caso in cui si pensi «Se decido di fare una cosa poi devo continuare a farla anche se non voglio più ...». Il punto è che il decidere ci rende liberi anche di decidere di fare qualcosa'altro in un altro momento, altrimenti che libertà è?!?

Se dicendo «io» rimettiamo noi stessi al centro del nostro universo, dicendo «voglio», «posso» e «decido» ci riappropriamo del potere perduto, quello sano, che non ha a che fare con orgoglio e vanagloria.

Altre due parole mostrano effetti particolarmente magici: si tratta di *sensazione* e di *impressione*. Se applicate a «Sono uno stupido», come abbiamo fatto in precedenza sostituendo *sono* con *mi sento*, esse avranno il potere di annullare, come d'incanto, gli effetti spiacevoli della frase. Si tratta quindi di passare da «Sono uno stupido» a «Ho la *sensazione*, ho l'*impressione* di essere uno stupido».

Qual è la differenza? Da una presunta *verità là fuori*, da una presunta *realtà obiettiva* che costituisce una condanna senza appello, la magia del verbo *sentire* trasforma la stupidità da identità stabile a semplice, fugace, estemporanea, mutevole, evanescente «sensazione». Una sensazione va e viene, non le si dà troppa importanza, essendo legata a una quantità di circostanze assai mutevoli.

Se poniamo le nostre presunte verità – parlo di quelle astratte che non ci piacciono – in termini di semplici «sensazioni», aderiamo maggiormente alla realtà delle cose. Si tratta di una sorta di paradosso.

Nessuno sarebbe disposto a mettere la mano nella Bocca della verità e rischiare di farsela mozzare sostenendo che «è obiettivamente vero che sono uno stupido», che «non riesco mai a fare nulla di buono», che «non mi è possibile parlare con mia moglie» ... e via dicendo.

Un'ulteriore considerazione aiuterà. Preferiremmo – potendo scegliere – avere un problema o averne due? Dato che le parole non possono descrivere obiettivamente nulla in modo totalmente univoco (a volte nemmeno la realtà puramente sensoriale), va da sé che si tratta di due cose ben distinte e indipendenti: da una parte *i fatti*, dall'altra la loro *presunta descrizione*.

Se è così, avendo già questioni difficili da affrontare, per quale motivo vorremmo averne altre (e forse peggiori!), costruite dalle parole che usiamo nel tentativo di descrivere tali questioni?

Sembrerebbe non avere proprio alcun senso! Se ci sono questioni da risolvere fuori di noi avremo bisogno della piena disponibilità delle nostre risorse interne, al massimo della loro efficienza. Ciò inizia certamente con l'averne reazioni neuro-linguistiche positive.

Se non teniamo conto della magia delle parole, capace di plasmare le realtà nel bene e nel male, possiamo cadere facilmente prigionieri della nostra realtà inventata, invece che crearla ogni giorno come più ci piace.

Esercizio di addestramento

- 1) Individua un problema che non riesci a risolvere.
- 2) Definiscilo nel modo più accurato possibile, trascrivendo tale definizione su carta.
- 3) Esamina con attenzione la definizione che hai trascritto e chiediti: «Ci sono parole o espressioni che rendono il problema insolubile?», in particolare:
 - il verbo *essere* usato in modo da identificarti in qualcosa che non ti piace?

- termini assoluti che non lasciano scampo come *tutto-niente*, *tutti-nessuno*, *sempre-mai*?
- espressioni che inducono impotenza come «non è possibile ...»?
- termini astratti dagli effetti negativi come *problema*, *incomunicabilità*, *blocco*?
- il verbo *dovere* che sembra implicare l'assenza di ogni possibilità di scelta?
- espressioni di causa-effetto che rendono i tuoi stati d'animo spiacevoli l'effetto di una presunta causa esterna?

4) Una volta individuate queste parole ed espressioni cambiale in modo conforme a quanto abbiamo fatto in precedenza (vedi *Definire un problema in modo da non poterlo mai risolvere* e *Conta più la cornice del quadro!*).

5) Verifica ora come cambiano le tue sensazioni (corrispondenti a nuove reazioni neuro-linguistiche) mentre pensi in questo nuovo modo, formulando i tuoi pensieri secondo i precedenti suggerimenti.

6) Renditi conto che le tue sensazioni piacevoli costituiscono le tue risorse più importanti: è ciò che senti a decretare la qualità della tua vita, momento dopo momento.

Porsi un obiettivo in modo da non poterlo mai raggiungere

Non solo è possibile formulare un problema in modo da non poterlo mai risolvere (vedi *Definire un problema in modo da non poterlo risolvere*). È anche possibile definire un obiettivo in modo da non poterlo mai raggiungere!

Ciò che fa la differenza nella nostra vita non è ciò che sappiamo, bensì ciò che facciamo. Allo stesso modo non è importante ciò che desideriamo, bensì ciò che otteniamo. Un desiderio che rimane tale, in assenza di un adeguato comportamento atto a realizzarlo, rischia di divenire fonte di blocco e frustrazione.

Esistono diverse condizioni che ci permettono di realizzare i nostri obiettivi, tre delle quali appaiono particolarmente importanti. Si tratta del *realismo*, della *positività* e della *sensorialità*.

In precedenza, paragonando il nostro cervello al bigliettaio della stazione, abbiamo parlato della necessità d'identificare ciò che vogliamo piuttosto che quanto non vogliamo (vedi *Scoprire cosa non si vuole per ottenerlo più in fretta*).

Il criterio del *realismo* riguarda invece la distinzione tra ciò che è realizzabile e ciò che invece non lo è. Sempre considerando il nostro cervello come il bigliettaio della stazione, sarebbe come chiedergli il biglietto per un treno che va da Milano a Roma in dieci minuti!

A tale criterio sono subordinati tutti gli altri, nel senso che se un obiettivo si rivela irrealistico non importa più verificare alcunché, lo si abbandona e basta. Esistono due tipi di obiettivi che ledono tale criterio: quelli impossibili e quelli paradossali.

Un obiettivo ha buone probabilità di rivelarsi impossibile se nessuno l'ha mai raggiunto prima, anche se non è necessariamente così, come dimostrano le imprese pionieristiche. Se si fosse basato su questo criterio, Charles Lindbergh il 20 maggio del 1927 non sarebbe atterrato a Parigi a bordo dello Spirit of Saint Louis, dopo aver sorvolato l'Oceano Atlantico senza scalo per 33 ore e 30 minuti.

Gli obiettivi veramente impossibili sono spesso espressi dai termini assoluti, come *tutto-niente*, *tutti-nessuno*, *sempre-mai*, *qualunque*, *quantunque*, *dovunque*, *comunque* ecc. Una persona può proporsi di essere *sempre* disponibile nei confronti di *tutti*, oppure di non arrabbiarsi *mai* con *nessuno*, o ancora provvedere a *tutto* per i suoi familiari.

Quando pretendiamo di avere tutto finiamo spesso per ottenere un bel niente! Anche prefiggersi mete che non tengono conto dei propri limiti personali, fisici, sociali, economici, della propria situazione ecc., di quella delle persona con cui viviamo o lavoriamo lede il criterio del realismo.

Molto spesso le mete irrealistiche sono selezionate tra le variabili ambientali, ossia quegli aspetti del proprio ambiente che non si rivelano influenzabili dalle scelte personali. Come abbiamo già visto (vedi *Decidere di fare qualcosa riguardo a ciò su cui non si può fare nulla*), ogni situazione contiene variabili

decisionali e variabili ambientali, ossia variabili che, rispettivamente, rientrano nel proprio margine di discrezionalità o che esulano da tale ambito.

Proprio per il fatto che rappresentano quanto ci manca e perciò quanto desideriamo, a volte formuliamo i nostri obiettivi proprio sulla base delle variabili ambientali, quelle nei confronti delle quali il nostro margine di discrezionalità è pari a zero (o quasi).

Nel far questo ci garantiamo il fallimento. D'altro canto, è pur vero che il progresso dell'uomo è avvenuto attraverso la trasformazione di variabili ambientali in variabili decisionali, ossia attraverso questo tipo di «errore» nella buona formulazione degli obiettivi.

Gli obiettivi paradossali sono invece quelli che si rivelano d'impossibile realizzazione, proprio per il fatto di essere posti (il che è appunto paradossale). Incappiamo in questo tipo di errore quando «vogliamo che qualcuno *voglia* fare qualcosa», come nel caso della madre che dice al figlio: «Non voglio che studi perché te lo dico io, ma perché capisci che è importante per te e quindi lo vuoi veramente!».

Non si tratta semplicemente di volere che qualcuno faccia qualcosa, ma che allinei la sua comprensione e la sua volontà alle nostre. Si entra così nel paradosso del «Sii spontaneo!» o del «Devi volere!», che trova la sua massima espressione nell'ingiunzione paradossale: «Ti ordino di disobbedirmi!».

Il problema risiede nel fatto che, mentre il comportamento può anche essere imposto, il cambiamento di uno stato interno – come nel caso della comprensione e della decisione – può solo essere spontaneo. Si può portare il cavallo all'acqua ma ...

Il fatto che l'atto di comprensione e quello di volontà vengano imposti è quanto li rende paradossalmente impossibili. Se il destinatario della nostra ingiunzione non soddisfa la richiesta allora l'obiettivo non viene raggiunto, se invece la soddisfa ciò annulla la condizione imprescindibile per la realizzazione effettiva dell'obiettivo stesso: la spontaneità. In altre parole, non potrà comprendere né volere veramente.

Una volta stabilito il realismo dell'obiettivo e la sua positività, si tratta di definirlo in termini sensoriali. La cosa migliore è scegliere un modello da imitare.

Spesso le persone definiscono i propri obiettivi in termini di stati d'animo, come ad esempio «stare bene». Si tratta di un obiettivo che può essere raggiunto semplicemente accedendo con la memoria a un momento in cui abbiamo vissuto tale stato d'animo, la qual cosa lo renderà però alquanto instabile. Occorrerà perciò ancorarlo ad azioni e a situazioni presenti.

Occorre individuare ciò che si vedrà, si ascolterà e si farà nel momento in cui lo si proverà. Si tratta cioè di creare una solida base sensoriale e concreta, pratica e operativa affinché lo stato d'animo positivo possa essere ottenuto mediante azioni consapevoli e deliberate.

Importanti in tal senso sono i *dettagli*, che hanno sempre a che fare con il modo in cui noi abbiamo esperienza della realtà, differentemente da quanto accade per la fantasia. Se il nostro obiettivo non è definito in termini sensoriali è come se chiedessimo al nostro cervello, sempre nei panni del bigliettaio, di darci un biglietto per un treno che va in una «bella città».

Attenzione peraltro agli obiettivi definiti in termini di «evitare qualcosa». Anche se ci posso riuscire al di fuori di me, non potrà farlo nella mia mente. Se mi propongono di evitare di parlare con una persona fastidiosa potrò forse evitare d'incontrarla, anche se dentro di me irrimediabilmente la incontrerò ogniqualvolta mi propongo di evitarla (vedi *Scoprire cosa non si vuole per ottenerlo più in fretta*). Si tratta, di nuovo, del fenomeno «non pensare alla scimmia!»

Esercizio di addestramento

- 1) Individua un obiettivo che non riesci a raggiungere.
- 2) Trascrivilo nero su bianco.
- 3) Chiediti: «Il mio obiettivo è realistico?»
- 4) Se lo è chiediti anche: «È definito in termini positivi?»
- 5) Se lo è chiediti infine: «È anche definito in termini sensoriali?».
- 6) Se non risponde ai precedenti criteri ridefiniscilo.
- 7) Verifica poi quanto salda è la tua convinzione di poterlo raggiungere chiedendoti: «Posso / sono in grado di raggiungere il mio obiettivo?».

8) Se la risposta è affermativa verifica in che modo cambiano le tue sensazioni di fronte alla nuova e più adeguata formulazione dell'obiettivo.

Confondere la parte con il tutto

Un giorno viene da me una signora molto distinta, presentandomi un problema. Preoccupata, mi racconta che se incontrasse suo marito per strada e lei fosse alla guida della propria auto, memore di tutti i tradimenti subiti lo investirebbe. Dopo aver scherzosamente commentato che il problema è soprattutto del marito, le dico che non è lei a volerlo investire.

Stupita, mi domanda cosa intendo dire, al che le chiedo: «Lei me ne sta parlando come di un “problema”, non è così?», annuisce. «Ciò significa che lei non vuole investire suo marito con l'auto. Se così non fosse, ora sarebbe per strada alla guida della sua auto sperando d'incontrare suo marito piuttosto che nel mio studio, dove non lo può certo incontrare!», annuisce di nuovo. «Non si tratta quindi di “lei” come persona, bensì di una sua “parte”. È questa sua parte che vuole investire suo marito con l'auto. Fortuna che non ha la patente!».

La signora si sentì così liberata da un conflitto interno apparentemente insolubile. A tutti noi capita di trovarci imprigionati in conflitti del genere. Più cerchiamo di risolverli e più li esacerbiamo.

Questo accade perché si tratta di paradossi, non già di semplici conflitti. Il paradosso è qui prodotto dal confondere la «parte» (nel caso della signora quella che odiava a morte il marito) con il «tutto», ossia confondere un aspetto particolare della propria personalità con se stessi come persone complete e globali.

Nel momento in cui lo facciamo realizziamo la condizione che i latini chiamavano della *pars pro toto*, della *parte al posto del tutto*. Se confondo le mie braccia con il mio corpo, il tavolino che c'è nel mio studio con il mio studio, le mie scarpe con il mio abbigliamento, il pane con il pranzo o la cena cado nello stesso tipo di paradosso.

Con queste cose tale confusione non si verifica, perché in merito siamo ben consapevoli della differenza esistente tra il tutto e le parti. Cadiamo però nel

tranello quando si tratta delle nostre emozioni, dei nostri impulsi, delle nostre tendenze, ossia di qualcosa che appartiene al nostro mondo interno. La differenza diviene sempre più sfumata, finché si crea una vera e propria «con-fusione».

Ecco che scambiamo facilmente un errore per incapacità, una svista per incoscienza, un impulso rabbioso con un brutto carattere. Se questo è il problema, qual è allora la soluzione?

Quando portiamo l'auto dal meccanico affinché la ripari, come può riuscirci in soli tre giorni? Semplice, la smonta. Nessun meccanico potrebbe ripararla senza prima smontarla. Possiamo farlo anche noi con i nostri problemi, smontarli (vedi *Come trasportare un'auto con una carriola*).

E se ci riusciamo con i nostri problemi possiamo farlo anche con i nostri impulsi. Non *siamo* i nostri impulsi, siamo esseri umani! I nostri impulsi, i nostri comportamenti, il nostro carattere sono ciò che sono, ma non sono «noi».

Se li confondiamo con noi stessi siamo in trappola e difficilmente riusciremo a «ripararli», a cambiare ciò che vogliamo cambiare. Abbiamo visto all'opera un meccanismo analogo nel caso del fumatore pentito (vedi *Spiegare il problema quando non si è capaci di risolverlo*).

Come nel caso della signora, distinguere se stessa come «persona» dal suo «impulso» a uccidere il marito le permise di elaborarlo, cosa che non poteva fare finché rimaneva identificata con esso. Come avrebbe potuto cambiare ciò che credeva di «essere»?

Parlando del paradosso del mentitore abbiamo visto come si possa rimanere intrappolati cercando di stabilire se si è timorosi o coraggiosi, sinceri o reticenti, collaborativi o individualisti. Per uscire da tale trappola possiamo pensare alle precedenti polarità come a semplici «tendenze» o «aspetti della nostra personalità», in grado di convivere gli uni accanto agli altri.

Se non si può «essere» al contempo timorosi e coraggiosi, sinceri e reticenti, collaborativi e individualisti, possiamo avere contemporaneamente tali tendenze o appunto *parti* e percepire la loro presenza sotto forma delle relative tendenze, impulsi, motivazioni, pensieri, sensazioni, stati d'animo. Questa è la regola piuttosto che l'eccezione.

Anche se non lo sospetteremmo mai, le nostre parti si propongono sempre un intento positivo. Ma come si può – verrebbe da chiedersi – ipotizzare la presenza d'un intento positivo dietro l'impulso di uccidere il marito investendolo con l'auto?

Vediamo di ricostruire, parola più parola meno, la conversazione che ebbi con la signora in questione, al fine di estrarre l'intento positivo della sua parte.

Io: «Cosa pensa otterrebbe se uccidesse suo marito investendolo con l'auto?»

La signora: «Darei sfogo alla mia enorme rabbia contro di lui!»

Io: «E se desse sfogo alla sua enorme rabbia contro di lui cosa pensa otterrebbe che è ancora più importante?»

La signora: «Mi sarei vendicata ... dopo aver subito tante angherie!»

Io: «E si vendicasse cosa otterrebbe che è ancora più importante per lei? Quale bisogno profondo soddisferebbe?»

La signora: «... non so proprio ...»

Io: «E se lo sapesse, di cosa si tratterebbe?»

La signora: «... mi sentirei in pace con me stessa!»

Io: «Dunque, ciò che veramente vuole è sentirsi in pace con se stessa non investire con l'auto suo marito, non è così?»

La signora: «Sì»

Io: «Se ne può rendere facilmente conto pensando che se uccidesse suo marito ma non si sentisse in pace con se stessa ciò non la soddisferebbe?»

La signora: «...»

Io: «Era consapevole che ciò che veramente vuole non è uccidere suo marito bensì sentirsi in pace con se stessa?!»

La signora: «Non proprio ...»

Io: «Che effetto le fa diventarne finalmente consapevole?»

La signora: «Beh, mi fa sentire meglio!»

Anche se vi era forse qualche dubbio, ora credo sia chiaro: lo scoprire l'intento positivo della parte con cui si è in conflitto non è finalizzata a darle via libera. Non si tratta di creare nuovi serial killer!

Il punto è che il conflitto non fa altro che aumentare il potere delle parti con cui configgiamo. Se prendiamo una pentola a pressione, ci mettiamo dentro del brodo, accendiamo sotto il fuoco e blocchiamo la valvola, da lì a poco non sarà più una pentola bensì una bomba!

Lo stesso accade con le nostre parti e con i conflitti che con esse si accendono. Il contrastarle è come accendere il fuoco sotto la pentola: se non c'è una valvola di sfogo potrà esplodere come una bomba. Estrarre l'intento positivo ha lo stesso effetto di ripristinare la valvola.

Non si tratta quindi di porre in atto il comportamento sconsiderato, riprovevole, socialmente condannabile, perverso, inadeguato e chi più ne ha più ne metta. Si tratta piuttosto di estrarne l'intento positivo, che comunque si cela dietro l'impulso o la tendenza in sé, anche nel caso dei comportamenti estremi e criminali.

In fondo a ogni essere umano si cela una natura nobile e gentile, anche se coperta da strati e strati di polvere e detriti fatti di rabbia, frustrazione, delusione, desiderio di vendetta, impulsi di ogni tipo. Identificare tale natura nella forma di un intento positivo ha il potere di diminuire immediatamente la pressione interna, il che permette di sciogliere il conflitto e quindi reperire mezzi più adatti a realizzare l'intento stesso.

Esercizio di addestramento

- 1) Ritorna con la memoria a una situazione in cui sentivi l'impulso a porre in atto un comportamento che non ti piaceva.
- 2) Renditi conto se hai confuso quell'impulso o tendenza con te come persona globale.
- 3) Diventa ora consapevole del fatto che si trattava di una parte di te, piuttosto che di te come persona.

- 4) Senti come cambia la sensazione, come si scioglie in conflitto con quella parte ora che sei consapevole che non si tratta di te come persona completa, globale.
- 5) Renditi ora conto di quale intento positivo giace nascosto dietro l'impulso riprovevole, chiedendoti: «Se questa parte di me avesse un intento positivo, quale sarebbe?»
- 6) Man mano che emergono risposte continua a porre tale domanda rivolgendola ai contenuti che vanno emergendo, fino a scoprire qual è il vero intento positivo che questa parte di te si propone quando emerge.

La schiavitù degli «uguali»

Uno dei modi in cui riusciamo più efficacemente a mancare l'opportunità di apprendere dai nostri errori e dai nostri problemi è stabilire «equazioni». Anche se non eravamo molto bravi in matematica, quest'operazione l'abbiamo imparata molto bene.

La compiamo ogni volta che facciamo affermazioni del tipo «Se Giovanni non mi fa gli auguri di buon compleanno non ci tiene a me», «Quando non riesco a preparare un minestrone come dico io non sono una brava cuoca», «Il fatto che Giuseppe non mi capisce significa che non siamo amici».

Il principio generale può essere così formulato: «Le cose, le situazioni e i comportamenti corrispondono, in realtà, ad altre cose, ad altre situazioni e ad altri comportamenti – addirittura a un'altra «identità»! – la cui natura, di regola, appare più astratta».

Si tratta della semplice formula « $X = Y$ », in cui Y, il termine a destra dell'uguale, rappresenta una conclusione tratta in modo molto generalizzato, che appare illecita rispetto a quanto permetterebbe di fare X, ossia i dati concreti a disposizione.

Si tratta, in parole povere, di *fare di tutta tutta l'erba un fascio*. Molta della cosiddetta «saggezza» popolare codificata nei proverbi e negli adagi ha questa caratteristica. *A buon cavaliere non manca lancia, a casa dei poltroni è sempre festa, al cuor non si comanda, a buon intenditor poche parole.*

Senza poi contare i guizzi poetici legati alle rime, come *omo de panza omo de sostanza, donna al volante pericolo costante, a chi ha paura non basta l'armatura, al villano se gli dai un dito si prende tutta la mano, a chi non teme il sermone giova poco il bastone* e chi più ne ha più ne metta!

Usiamo continuamente tali equazioni per attribuire significato agli eventi, ai comportamenti nostri e altrui e ricavare quindi una veloce indicazione su come vedere le cose, su come muoverci, su cosa fare, su cosa dire, su cosa pensare, su cosa sentire, senza dover tutte le volte *sforzarci* per renderci conto di quanto sta realmente accadendo, dentro e fuori di noi.

Bastano pochissimi indizi – non importa se reali o immaginari – e voilà, il gioco è fatto! Ecco comparire magicamente precise indicazioni su come comportarsi in quelle particolari circostanze. Un vademecum di fondamentale importanza, una sorta di mappa del territorio senza la quale ci sentiremmo persi.

Leggendo i proverbi poc'anzi riportati, il lettore acculturato non cada preda dell'ingannevole impressione che tale operazione sia compiuta solo le persone di scarsa cultura.

Una persona con cinque lauree sarà poco propensa a condividere *omo de panza omo de sostanza*, così come una signora *donna al volante pericolo costante*. Del resto al coltivatore diretto non piacerà *al villano se gli dai un dito si prende tutta la mano*, così come *a chi non teme il sermone giova poco il bastone* non risulterà certo gradito all'ateo.

Ce n'è comunque per tutti, belli e brutti, ricchi e poveri, colti e ignoranti. Le equazioni sono il modo prevalente di pensare, perché consentono di risparmiare energia. Pensare è tremendamente faticoso!

Il nostro cervello assorbe un quinto del glucosio e dell'ossigeno in circolazione nel sangue. Pensare intensamente e per un periodo prolungato rischia di comportare la stessa fatica che scaricare un camion!

Poco importa, dunque, se le indicazioni fornite dalle nostre equazioni non si rivelano sempre corrette. Basta non metterle in discussione.

Stabilire equazioni si rivela però un'operazione molto spesso indebita, come lo sarebbe cercare di sottrarre o aggiungere pere e mele, se non addirittura svantaggiosa.

Consideriamo il caso della moglie che dice tra sé e sé: «Mio marito non mi apprezza più ... non mi sorride mai!». Il primo termine dell'equazione riguarda il mondo interno del marito («non mi apprezza più»), mentre il secondo appartiene alla realtà visibile («non mi sorride mai»).

L'ordine però è stato invertito rispetto alla sequenza originaria, che dovrebbe essere: «Mio marito non mi sorride mai, perciò (io traggo la conclusione che) non mi apprezza più».

Alla base di tali equazioni ritroviamo di frequente la «lettura del pensiero» (vedi *Definire un problema in modo da non poterlo mai risolvere*). È come se sapessimo cosa le persone pensano e sentono, spesso nei nostri riguardi, senza che il diretto interessato sia stato debitamente interpellato e abbia esplicitato alcunché.

Dalla lettura del pensiero spesso dipendono le «profezie che si autorealizzano» (vedi *Come inventare la realtà e poi andarci a vivere*). Se ci troviamo a interagire con una persona, come spesso accade nell'ambiente di lavoro, e siamo davvero convinti che ce l'abbia con noi, come ci comporteremo? In modo aperto e cordiale? Come se fosse un vecchio amico? O erigeremo una serie di barriere protettive, tenendo la guardia bene alzata?

E come reagirà questa persona al nostro atteggiamento? Con apertura e cordialità o piuttosto erigendo a sua volta barriere protettive e tenendoci a debita distanza? Ecco realizzata la nostra profezia: «Vedi che avevo ragione, ce l'ha proprio con me!!!».

Quando qualcuno pretende di leggerci nel pensiero lo viviamo molto spesso come un'invasione di campo, un'irruzione inopportuna all'interno dei confini della nostra territorialità narcisistica. Molto spesso, la lettura del pensiero si alimenta all'interno dei rapporti di lunga durata.

Quando viviamo da tempo con una persona finiamo per presumere di conoscere ciò che pensa e che sente. Finiamo così per apporre il sigillo d'immutabilità al problema di relazione: anche se l'altro finalmente cambia non ce ne accorgeremo affatto.

In altre parole, «sappiamo» che si tratta «sempre del solito modo di comportarsi» nei nostri riguardi. Presumendo di sapere già tutto non ci

preoccupiamo di verificare se ciò di cui siamo convinti corrisponda o meno alla realtà.

Questo subdolo meccanismo funziona anche al contrario. Chi legge nel pensiero in modo consistente pretende che gli altri conoscano le sue emozioni e i suoi bisogni, senza che siano per nulla esplicitati.

Visto che l'altro deve capire deve anche comportarsi di conseguenza, comprendendo le emozioni e soddisfacendo i bisogni. Se ciò non accade si sente poi in diritto di avanzare accuse di poca sensibilità e noncuranza.

Se effettuata in modo massivo da genitori e insegnanti nei confronti dei ragazzi, la lettura del pensiero può produrre una spaccatura tra il mondo esterno e quello interno. Se si tratta di un bambino, egli dovrà scegliere qual è la verità: ciò che effettivamente prova e pensa in prima persona o ciò che l'altro va affermando nei suoi riguardi?

Se effettuata in modo empatico dal genitore, che stabilisce un dialogo e si preoccupa di verificare la fondatezza delle proprie impressioni, la lettura del pensiero sviluppa nel bambino la capacità di riconoscere le proprie emozioni. Si tratta della cosiddetta *alfabetizzazione emozionale*, capacità d'importanza capitale per l'equilibrio psichico e per lo sviluppo di positive relazioni interpersonali.

Tornando alle equazioni, gli effetti più devastanti sono prodotti da quella che possiamo chiamare *l'equazione della felicità*. «Essere felici = ...», ognuno di noi sa bene cosa mettere al posto dei puntini. Poche cose nell'animo umano mostrano maggior potere di creare infelicità dell'equazione della felicità!

Essa ha tante figlie, come l'equazione «del successo», «del rapporto di coppia normale», «della famiglia perfetta», «della persona per bene», eccetera, eccetera. Dietro di esse si annidano le equazioni «dell'infelicità», «del fallimento», «del rapporto di coppia anormale», «della famiglia piena di problemi», «della persona poco di buono», eccetera, eccetera.

Esistono equazioni della felicità tipicamente maschili e femminili. Gli uomini di solito al posto dei puntini mettono «fare carriera, guadagnare molti soldi, avere molte avventure erotiche ...», mentre le donne «avere un marito affettuoso e fedele, bei bambini, una bella casa ...».

Queste equazioni sono come la Sfinge. Mandata da Era per punire la città di Tebe, il mostro s'insediò sul monte Citerone, ponendo un enigma a chi passava e divorando coloro che non riuscivano a venirne a capo.

«Qual è l'animale che al mattino cammina a quattro zampe, a mezzogiorno con due e alla sera con tre?». Dopo che Edipo ebbe risposto correttamente a quello che è sicuramente uno dei più noti quesiti della storia dell'umanità, essendo stata sconfitta la sfinge si dette la morte gettandosi dalla rupe.

Come i viandanti diretti a Tebe, anche noi ci troviamo a rispondere a un quesito apparentemente insolubile: «A cosa equivale la felicità?». Se non riusciamo a rispondere a tale quesito, la nostra personale Sfinge fatta d'infelicità, frustrazione, delusione ci divora.

La risposta corretta è inattesa, come lo fu quella di Edipo che liberò la città di Tebe. La felicità non è fatta di nulla! È quello che è e basta. La felicità è come il mercurio: più cerchi di acchiapparla più scappa via.

Il punto è: come fare a trovare qualcosa che si possiede già? Se lo cerchiamo sfuggirà via. La natura ci ha dotati della capacità di provare felicità, appagamento, soddisfazione, chiamiamolo come ci pare.

Da bambini ne eravamo certi, perché molto spesso ci sentivamo naturalmente in quel modo. Emergeva quando meno ce lo aspettavamo, apparentemente «senza motivo». Ora, da grandi, ci dev'essere un motivo per essere felici, altrimenti che felicità è?!?

Ecco scattare una delle più insidiose trappole! Ci dev'essere un motivo per sentirsi felici, perché – e questo è il teorema perverso – si tratta di qualcosa *che non possediamo già*. Spesso ci capita di scambiare l'euforia per felicità.

Vincere al totocalcio non rende felici, rende euforici e, molto spesso, le persone vanno in una condizione di grande stress quando il loro sogno si realizza. Come mostrano le statistiche, si tratta di uno tra gli eventi più stressanti della vita, come del resto lo è il matrimonio.

È curioso constatare che molti dei nostri sogni hanno la sinistra proprietà di trasformarsi in incubi, proprio nel momento in cui vengono realizzati. Molte persone vivono la prima metà della vita rincorrendo i propri sogni, mentre la seconda metà fuggendo dai loro incubi, che sono i sogni divenuti realtà.

Se invece si trattasse di una capacità, quella di sentirci felici, che abbiamo fin dalla nascita? Se la cerchiamo dove non c'è, come potremo mai trovarla?! Ricordiamo quel fantastico tramonto? Quando ci siamo trovati in quel luogo «magico», sotto quel magnifico cielo colorato e abbiamo provato quella sensazione così profonda?

Forse il giorno dopo abbiamo voluto ritornare nello stesso luogo, alla stessa ora, in modo da riprovare quella fantastica sensazione, ma niente! Come mai? Forse non c'erano gli stessi colori? Forse non c'era la stessa temperatura? O forse perché non era lì, in quel luogo, sotto quel cielo o dentro quei colori?

Una volta ho perfino pagato per vedere il tramonto. Stavamo trascorrendo le vacanze estive in Grecia, quando decidemmo di fare una bella escursione tra le isole. Si poteva scegliere la versione con o senza tramonto finale (quella «con» ovviamente costava di più!).

Naturalmente scegliemmo quella con il tramonto come gran finale. Al termine della giornata, giunta l'ora faticosa, ci ritrovammo un bel gruppo di turisti, tutti appollaiati su questo magnifico promontorio e tutti con un unico scopo: goderci il tramonto più incredibile della nostra vita (doveva esserlo, dato che era l'unico per cui avevamo pagato!).

La nave sarebbe ripartita a una certa ora, ovviamente (si sperava) poco dopo il tramonto. Anche se i tempi erano stati certamente calcolati, nel gruppo serpeggiava una velata apprensione: «... e se non arriveremo in tempo?».

Mentre la grande palla di fuoco scendeva lentamente per incontrarsi col mare, dipingendo un magnifico cielo con colori sempre più accesi, l'ora della partenza inesorabilmente si avvicinava. Mentre eravamo tutti immersi in un silenzio surreale, a rompere la magia di quell'irripetibile momento si udì una voce: «Tevvoi sbrigà che c'avemo 'a barca!!!».

Esercizio di addestramento

- 1) Pensa a una situazione in cui, di solito, ti senti frustrato.
- 2) Scopri se hai elaborato un'equazione del tipo: «Successo / felicità / appagamento = ...», oppure «Fallimento / infelicità / frustrazione = ...».

- 3) Renditi conto che le cose che hai messo a destra del segno « \Rightarrow » sono uguali solo ed esclusivamente a se stesse e non hanno, in realtà, nulla a che fare con ciò che si trova a sinistra.
- 4) Verifica come ti senti ora che hai «disequazionato» questa situazione.

«Sentio ergo sum!»

«Penso quindi sono!» affermava Cartesio. Spesso invece parliamo di quello che «sentiamo» come se fosse qualcosa che «siamo». «Sono frustrato», «Sono incompreso», «Sono un incapace», espressioni che usiamo al posto di «Mi sento frustrato», «Mi sento incompreso», «Mi sento incapace».

È come se ci identificassimo con ciò che sentiamo, il che accade soprattutto con le emozioni del secondo tipo, che generano facilmente il passaggio dal *sentire* all'*essere*. Parafrasando Cartesio si potrebbe quindi affermare «*Sentio ergo sum*», ossia «Sento quindi sono».

Il problema è che il verbo *essere* produce identificazione e l'identità appare governata dalla stabilità. Ecco che lo stato d'animo, per sua natura evanescente e mutevole, diventa una sorta di *realtà immutabile*, proprio come lo è, appunto, la nostra identità (vedi *Definire un problema in modo da non poterlo mai risolvere*).

Dato che nessuno vuole *essere* solo, frustrato, incompreso, abbandonato, tantomeno *essere* la solitudine, la frustrazione, l'incomprensione, l'abbandono, le emozioni o le sensazioni interne sono quindi negate o rifiutate, come se fossero un triste fatto che può essere solo dimenticato, non preso in considerazione.

Un'altra possibilità per difendersi da questo attacco dall'interno è proiettare questi stati emozionali spiacevoli sulla situazione esterna, che ne viene quindi considerata la «causa». Accade così che alcune persone, alcuni comportamenti – o il destino ineluttabile – diventano i «colpevoli» di turno, da accusare e condannare, i colpevoli della nostra sofferenza.

Consideriamo ad esempio «Mi sento abbandonato» e «Sono abbandonato». Nel primo caso si tratta di un *sentire*, mentre nel secondo si chiama in causa la *realtà esterna*, il rapporto con altre persone e il loro comportamento.

Si tratta di due piani di realtà radicalmente diversi, di un drastico spostamento dal mondo interno a quello esterno, con tutte le implicazioni che ciò comporta.

Una vecchia storia racconta che un giorno la regina si tolse la preziosa collana che indossava, perché voleva farsi un bagno, ponendola vicino alla finestra aperta. Attratta dal suo luccicare, una gazza ladra la vide e la rubò.

Disperata, la regina supplicò il re di ritrovargliela. Egli ordinò alle sue guardie di cercare la collana in tutto il regno. La ricerca fu però vana e la regina si sentiva sempre più depressa, senza la collana a cui teneva tanto. Così il re promise una lauta ricompensa a chiunque l'avesse ritrovata.

Un ubriaco, che si trovava e smaltire la sbronza nei pressi di uno stagno d'acqua putrida, improvvisamente la vide, proprio lì, sul fondo. Nella speranza di accaparrarsi la ricompensa si gettò senza indugio nell'acqua melmosa cercando di afferrarla, ma senza riuscirvi. I passanti che in quel momento videro la scena vollero anch'essi provare a recuperarla, ma nessuno riuscì nell'intento.

Il generale, capo dell'esercito, venne a sapere che la collana si trovava sul fondo dello stagno e volle anch'egli provare a recuperarla. Ordinando a tutti coloro che nel frattempo si erano radunati nei pressi dello stagno di fermarsi, si tuffò di nuovo e di nuovo nell'acqua melmosa, senza però risalire con la collana.

Era un vero e proprio mistero. La collana sembrava lì, a portata di mano, proprio sul fondo dello stagno, ma nessuno riusciva ad afferrarla. Finalmente arrivò un saggio, il quale, invece che tuffarsi nell'acqua putrida guardò in alto e prese senza sforzo la collana, che pendeva dal ramo di un albero che si specchiava nello stagno.

Da dove vengono le nostre emozioni, in particolare quelle che non riusciamo ad afferrare, a controllare, a eliminare? Che cosa le genera? Sono davvero l'effetto di una causa esterna? Del comportamento altrui e delle mutevoli circostanze? È chi ci sta accanto a farci sentire in quel modo? Sono gli altri ad avere questo straordinario potere?

Le situazioni e le persone sembrano avere nei confronti delle emozioni del secondo tipo – ossia quelle ricorrenti e pervasive – lo stesso ruolo che ha il buio per il ladro. Se stiamo camminando in una strada buia e ci viene rubato il portafogli, diremo alla polizia che a rubarcelo è stato il buio?

Il buio ha semplicemente permesso al ladro di agire con più facilità, costituendo il fattore facilitante del furto, la sua *condizione necessaria ma non sufficiente*, non quindi la causa, che va invece imputata all'agire del ladro.

Le origini di queste emozioni spesso affondano nel mistero. Esse sorgono come per magia dal nostro mondo interno, dove non siamo abituati a guardare, recando un messaggio importante. Si tratta del bisogno di sentirci compresi nella nostra sofferenza.

Questo bisogno finisce per sovrastare ogni altro, dando vita a un fenomeno che può essere definito la «tirannia delle emozioni». Ecco che la sofferenza, il dolore, il disagio permangono, fino a che non vengono finalmente riconosciuti e compresi.

Queste emozioni sono dunque «tiranne», non disposte a lasciare il campo così facilmente, spesso refrattarie a ogni nostro tentativo di eliminazione. Esse sono, infatti, *l'energia della psiche* e come tutte le forme di energia soggiacciono alla medesima legge: non si creano né si distruggono.

Se è vero che l'energia né si crea né si distrugge è altrettanto vero che invece può facilmente «tras-formarsi», ossia cambiare forma, passando da una spiacevole a una piacevole.

I nostri stati interni, non importa quanto siano spiacevoli e dolorosi, non importa da quanto tempo persistano inalterati, possono assumere una forma diversa da quella originaria.

Il problema risiede nel fatto che quando ci troviamo in una situazione che non ci piace e non riusciamo a liberarcene tendiamo a porci la domanda sbagliata, finendo per ricevere la risposta sbagliata (vedi *Porsi la domanda sbagliata per ricevere la risposta sbagliata*).

«Perché mi sento ...?» se non addirittura «Perché sono ...?». Tali domande richiedono, infatti, una *spiegazione* e le nostre spiegazioni tendono a essere fornite in termini di ciò che accade all'esterno, riesumando il vecchio *principio del termosifone*.

La nostra attenzione è così deviata verso le situazioni esterne e il comportamento altrui, il che ci spinge a cadere nell'errore di colpevolizzare qualcosa o qualcuno.

In tal modo otteniamo due risultati che non ci piacciono. Creiamo il colpevole là fuori, attribuendogli un potere che non ha e rubandolo quindi a noi stessi (vedi *Rubare ai poveri per dare ai ricchi: la sindrome di Robin Hood alla rovescia*). L'altro e più grave inconveniente è che continuiamo a negare comprensione a noi stessi.

Se affrontiamo un problema come se fosse là fuori mentre la sua radice è dentro di noi, che cosa succederà? Sarebbe come sperare che annaffiando le foglie e i rami di una pianta arrivasse acqua anche alle radici. Non succederà mai, mentre accade normalmente l'esatto contrario.

Quando i cinesi – racconta una vecchia barzelletta – devono scavare una galleria, visto che sono in tanti si dividono in due gruppi.

Un gruppo comincia a scavare da un lato della montagna mentre l'altro inizia a scavare dall'altro lato, procedendo l'uno verso l'altro. A questo punto si danno due possibilità: i due gruppi s'incontrano e allora hanno scavato una galleria, i due gruppi non s'incontrano e allora ne avranno scavate due!

È ciò che accade quando qualcuno cerca di «farci ragionare», dicendoci cose del tipo «Ma lo sai che non è la cosa giusta per te!», «Non ha senso che tu stia così male per quella persona che non ti merita» e cose varie, senza prima capirci in ciò che stiamo provando.

Ragionare va bene, ma non dimentichiamo che cos'è la ragione: il cavallo che conduce il cavaliere là dove lui – il cavallo – vuole andare! Senza aver dato alle nostre emozioni la comprensione che stanno cercando sarà difficile che si pieghino alla *ragion della ragione* e diventino quindi «ragionevoli».

Esercizio di addestramento

- 1) Individua un'emozione spiacevole decontestualizzata, ossia ricorrente e pervasiva, definendola in termini di «cosa provi» piuttosto che di «cosa non provi».
- 2) Scopri se fino a ora hai usato il verbo «essere» per definirla, come nel caso di «Sono triste».
- 3) Se ciò è accaduto è perché hai confuso il sentire con l'essere.

- 4) Ridefiniscila quindi usando i verbi «provare», «sentire», passando così «dall'essere al sentire» («Provo tristezza», «Mi sento triste»).
- 5) Verifica come cambia il tuo stato interno.

Tra moglie e marito non mettere ... il vero e il giusto!

Tra tutti gli errori che possiamo compiere nella comunicazione ve n'è uno particolarmente grave e insidioso, delle cui conseguenze sono gravidi i nostri rapporti più problematici. Consideriamo il caso del marito che, da anni, tutti i giovedì sera rimane in ufficio due ore oltre il consueto orario di lavoro per fare gli straordinari.

Alle venti in punto telefona alla moglie avvertendola che arriverà più tardi. Una sera però dimentica di fare la solita telefonata. Quando finalmente, due ore più tardi, fa il suo ingresso a casa la moglie gli rimprovera di non aver telefonato, facendogli la fatidica domanda: «Come mai torni a casa a quest'ora?». Da questa semplice domanda prende avvio un'accesa discussione, che può svilupparsi come segue:

Moglie: *Come mai torni a casa a quest'ora?*

Marito: *Ma lo sai bene, cara, che ogni giovedì sera faccio due ore di straordinario!*

Moglie: *E perché non mi hai telefonato??*

Marito: *Ti ho sempre chiamata, tutte le volte!*

Moglie: *Sì, ma perché questa volta non lo hai fatto?*

Marito: *Perché questa volta sono stato molto impegnato e non ci sono riuscito!!*

Moglie: *... figurati se non potevi farmi una semplice telefonata?!?!*

Marito: *... avresti dovuto immaginare che questa volta non potevo!!!*

Moglie: *Ma proprio perché mi hai sempre telefonato avresti potuto farlo anche questa volta! Cosa ti costava?!?*

Marito: *Ma se ti ho appena detto che non potevo!!!*

Moglie: *Dovevi telefonarmi anche se eri molto impegnato!!!*

Marito: *Dovresti credermi quando ti dico che non ho potuto!!!!*

Moglie: *... e tu dovresti considerarmi di più ... io che sto a casa a prepararti la cena senza nemmeno sapere a che ora torni!!!!!!*

Ecco iniziare una partita a tennis potenzialmente infinita. Ciò che la rende tale è il fatto che entrambi hanno sia ragione sia torto! Si tratta di una situazione paradossale, di una sorta di «gioco senza fine» che non prevede una reale vittoria di alcuno dei partecipanti.

Tra le regole di questo gioco compare come giocare, ma non come smettere. Ecco che se il gioco non è più divertente – e difficilmente potrebbe esserlo! – si è costretti a continuarlo comunque. Questo tipo di partita a tennis può cessare solo per abbandono del campo di uno o di entrambi i contendenti, per sfinimento, o perché si viene coinvolti in qualcos'altro, non certo perché il conflitto viene realmente risolto.

Spesso questo conflitto cessa all'esterno, pur continuando dentro la testa dei due giocatori. Si tratta di sabbie mobili dalle quali si vorrebbe uscire, ma ogni tentativo in tal senso ci fa sprofondare sempre più giù.

Prima di proseguire nella lettura esamina con attenzione il precedente dialogo, cercando di scoprire in cosa consiste l'errore che rende marito e moglie prigionieri di un gioco senza fine. Anche se completamente invisibile, si tratta della madre di tutti gli errori nella comunicazione. Fai qualche ipotesi, poi prosegui nella lettura.

Il problema consiste nel fatto che moglie e marito parlano di ciò che per loro è *vero* e *giusto*, il che ovviamente non collima, per il fatto che necessariamente essi vedono le cose da due punti di vista diversi. Essi tralasciano accuratamente di esplicitare ciò che provano, le emozioni, gli stati d'animo, e ciò di cui hanno bisogno.

Entrambi discutono della telefonata che costituisce un falso problema, poiché ciò che veramente preoccupa la moglie (la quale innesca il gioco senza fine) è il presunto motivo della mancata telefonata del marito: il timore che egli abbia perso interesse nei suoi confronti. Forse non l'ama più come un tempo – pensa –

altrimenti non avrebbe dimenticato di chiamarla. Ecco ciò che rende la telefonata non fatta così importante!

Se esprimesse a parole il vero problema – ossia il timore di essere stata messa da parte dal marito, assieme al bisogno frustrato di sentirsi rassicurata affettivamente – la questione potrebbe essere facilmente risolta, in un senso o nell'altro. In ogni caso eviterebbero di trovarsi coinvolti in una partita a tennis potenzialmente senza fine.

Ciò però non accade, giacché bisogni ed emozioni rimangono *blindati*, coperti dalla spessa cortina fatta di ciò che è vero e di ciò che è giusto, di convinzioni e di valori.

La dinamica del marito che fa gli straordinari e della moglie che si sente trascurata rappresenta un valido esempio di quanto accade nelle relazioni problematiche. L'errore fondamentale è *con-fondere* presunte verità e ciò che per noi è giusto, da una parte, con le nostre emozioni e i nostri bisogni dall'altra.

Quando ciò accade ecco sorgere le incrollabili convinzioni, assieme alle cose importanti che ci sembrano irrinunciabili. Che cosa dà forza alle nostre presunte verità? Sono le nostre emozioni, quelle spiacevoli e mai dichiarate. Che cosa dà forza a ciò che ci appare irrinunciabile? Sono i nostri bisogni, quelli celati e frustrati.

Mentre le emozioni che soggiacciono alle convinzioni si valgono spesso del verbo *essere*, i bisogni sottesi a ciò che appare importante vengono sovente rappresentati dal verbo *dovere*. «La questione è confusa», «Tu non sei mai disponibile», «Giovanni è una persona cattiva». Ecco alcuni classici esempi di come il verbo *essere* produce la verità.

«Dovresti essere più attento», «Le persone dovrebbero capirsi di più», «Si dovrebbe ascoltare il proprio cuore». Ecco alcuni esempi di *regole create dal* verbo *dovere*, il quale mette in luce i nostri valori, ossia ciò che per noi è importante.

In questo modo la comunicazione assume i toni del processo, quello che si svolge in tribunale. Quali sono le sole cose che contano in tribunale? La verità – in accordo con le prove – e la giustizia – secondo la legge. Il problema è che le

relazioni in tribunale sono pessime, le peggiori che si possa immaginare! Sono, infatti, la massima espressione del conflitto.

Ecco perché ciò che è vero e ciò che è giusto costituiscono i grandi nemici della comunicazione nonché delle relazioni e con essi il buon senso, basato com'è su tali colonne.

Ogniquale volta parliamo in termini di ciò che è vero e di ciò che è giusto, sostenuti dalle nostre emozioni spiacevoli e dai nostri bisogni frustrati, è come se portassimo la relazione in tribunale!

Rivedremo tra poco, attraverso questa chiave di lettura, il precedente dialogo tra marito e moglie, evidenziando come il loro errore sia l'aver trascinato la loro relazione in tribunale. Tra parentesi verranno indicate le caratteristiche, in termini di convinzione (verità) o di valore (ciò che è giusto), di quanto vanno affermando.

Moglie: *Come mai torni a casa a quest'ora?*

Marito: *Ma lo sai bene, cara (convinzione = verità), che ogni giovedì sera faccio due ore di straordinari.*

Moglie: *E perché non mi hai telefonato??*

Marito: *Ti ho sempre chiamata, tutte le volte!*

Moglie: *Sì, ma perché questa volta non lo hai fatto?*

Marito: *Perché questa volta sono stato molto impegnato e non ci sono riuscito (convinzione = verità)!!*

Moglie: *... figurati se non potevi farmi una semplice telefonata (convinzione = verità)?!?!*

Marito: *... avresti dovuto immaginare che questa volta non potevo (valore = ciò che è giusto)!!!*

Moglie: *Ma proprio perché mi hai sempre telefonato avresti potuto farlo anche questa volta! Cosa ti costava (convinzione = verità)?!?*

Marito: *Ma se ti ho appena detto che non potevo (convinzione-verità)!!!*

Moglie: *Dovevi telefonarmi anche se eri molto impegnato (valore = ciò che è giusto)!!!*

Marito: *Dovresti credermi quando ti dico che non ho potuto* (valore = ciò che è giusto)!!!!

Moglie: *... e tu dovresti considerarmi di più ... io che sto a casa a prepararti la cena senza nemmeno sapere a che ora torni* (valore = ciò che è giusto)!!!!

Come possiamo notare dal precedente dialogo, per prima cosa le presunte verità sono contrapposte alle presunte falsità. Dopo è la volta di ciò che si ritiene giusto, che viene contrapposto a ciò che si riteniamo sbagliato.

Proprio come in tribunale: prima si esaminano le prove per far emergere la verità, dopodiché il giudice o la giuria emettono il verdetto sulla base di ciò che la legge stabilisce come giusto (*giusto* deriva, infatti, dal latino *jus*, ossia *legge*).

Se vogliamo liberare la nostra comunicazione da tale confusione dobbiamo distinguere.

Ciò che è vero-falso, giusto-sbagliato deve essere accuratamente distinto da ciò che proviamo e da ciò di cui abbiamo bisogno.

Finché perdura questa confusione il rischio è di ritrovarsi ogni volta in tribunale. Ci troveremo ad assumere i ruoli ora di pubblico ministero ora di avvocato difensore, con tutte le conseguenze che ciò comporta per la relazione.

Il primo passo è quindi riconoscere e accogliere ciò che proviamo (vedi *Fuggire per essere inseguiti*) e ciò di cui abbiamo bisogno, altrimenti finiremo inevitabilmente per incanalarlo nelle nostre presunte verità e in ciò che riteniamo giusto.

Riformuleremo ora i precedenti messaggi in modo da far emergere gli stati d'animo spiacevoli e i bisogni frustrati, tenendoli accuratamente separati da convinzioni e valori. Come vedremo, ciò avrà l'effetto di cambiare istantaneamente il tipo di relazione che intercorre tra marito e moglie:

Moglie: *Come mai torni a casa a quest'ora?*

Marito: *Ma lo sai bene, cara* (convinzione-verità), *che ogni giovedì sera faccio due ore di straordinari.*

Moglie: *E perché non mi hai telefonato??*

Marito: *Ti ho sempre chiamata, tutte le volte!*

Moglie: *Mentre aspettavo la tua telefonata mi sono sentita messa da parte, non più importante per te* (comunicazione dello stato d'animo).

Marito: *Capisco che ti sei sentita così* (accoglimento dello stato d'animo) *e ti posso assicurare che non intendo affatto metterti da parte.*

Moglie: *Ho bisogno di sentirmi importante per te* (comunicazione del bisogno) ... *basta che mi fai una telefonata.*

Marito: *Ti prometto che lo farò ogni volta che potrò* (accoglimento del bisogno) *e anche se non potrò voglio che tu sappia che sei comunque importante per me* (comunicazione dello stato d'animo). *Sento il bisogno che tu abbia fiducia in quello che ti sto dicendo* (comunicazione del bisogno).

Moglie: *Sì, ce l'ho* (accoglimento del bisogno).

Anche se le prime battute sono le stesse che in precedenza, quando la moglie inizia a comunicare ciò che ha provato mentre aspettava la faticosa telefonata la direzione del dialogo cambia radicalmente.

In questo modo marito e moglie escono dal tribunale e, attraverso una comunicazione adeguata di ciò che provano e di ciò di cui hanno bisogno, iniziano all'istante a creare una relazione completamente diversa, molto più soddisfacente per entrambi.

Un'antica storia racconta che l'inferno è un luogo dove tutti i condannati si trovano attorno a un tavolo imbandito con ottimo cibo. Tutti hanno le braccia legate in modo da impedire loro di piegarle per portarlo alla bocca. Con l'aumentare della frustrazione emerge una grande rabbia, che sfogano gli uni contro gli altri picchiandosi con le posate che tengono in mano.

Il paradiso è un luogo in cui tutti i beati si trovano – anche questa volta – attorno a un tavolo imbandito con ottimo cibo. Tutti hanno le braccia legate in modo da non riuscire a piegarle e portare il cibo alla bocca. La differenza è che ognuno imbecca chi gli sta accanto e perciò tutti mangiano e sono felici e contenti.

Che cosa fa, sul piano della comunicazione che quotidianamente – è proprio il caso di dirlo – *intavoliamo* con i nostri simili, la differenza tra paradiso e inferno?

Esercizio di addestramento

- 1) Identifica una situazione di conflitto con una persona importante per te.
- 2) Ricordando l'ultimo dialogo che hai avuto con lei individua le verità (convinzioni) e le cose giuste (valori) che hai contrapposto alle sue, trascrivendole su di un foglio.
- 3) Renditi conto di come i due piani di realtà, quello delle verità e di ciò che è giusto, è stato *con-fuso* con quello degli stati d'animo e dei bisogni.
- 4) Renditi anche conto di come avete entrambi reagito a tale contrapposizione e a tale *con-fusione*.
- 5) Riformula i tuoi messaggi in modo da sciogliere questa confusione, esplicitando stati d'animo spiacevoli e bisogni frustrati, immaginando come possano svilupparsi conseguentemente quelli dell'altra persona.
- 6) Alla prima occasione sottoponi a verifica questo nuovo modo di comunicare, notando quali cambiamenti comporta nella relazione.

Ti è piaciuto questo E-Book?

Lo hai trovato utile a “pensare” in modo da rendere la tua vita più facile e piacevole per te stesso e per coloro che ami?



Acquista l'E-Book completo

(formato PDF)



a soli € 10,00 !!

cliccando sul link sottostante:

Manuale di istruzioni per chi è abituato a rovinarsi la vita con le proprie mani