



**Chicercatrova**  
**Centro culturale cattolico**  
Corso Peschiera 192/A - Torino  
[www.chicercatrovaonline.it](http://www.chicercatrovaonline.it)  
[info@chicercatrovaonline.it](mailto:info@chicercatrovaonline.it)

## La difficile arte dello scegliere

### Una tecnica per fare le proprie scelte in modo più vero

(testo non rivisto dall'autore)

Relazione del Prof. Don Ezio Risatti  
*preside della Facoltà di Psicologia del Rebaudengo  
e psicoterapeuta  
(4 dicembre 2013)*

Il tema di questa sera è **il problema**, spero sia un problema che nessuno ha quello di avere problemi! Così, può essere per curiosità sapere come si possono affrontare le varie problematiche, quali sono i problemi che rendono difficile la soluzione dei problemi, e così via. Vediamo di partire da degli esempi. Il problema che immagino molti di voi abbiano: la casa delle ferie, delle vacanze se comperarla in montagna o comperarla al mare. Immagino che sia un problema, uno si chiede: «*Dove compro la casa per le vacanze?*». Lo complichiamo un poco, giusto per fare un esempio. Allora, ho una casa in montagna che è mal messa, devo decidere se risistemare quella casa, oppure mi conviene vendere quella e comperarne un'altra in montagna, oppure comperarla al mare.

E vedremo come vengono fuori tante cose che possono essere interessanti. Naturalmente ognuno applica le cose dette ai propri problemi, perché se uno dice: «*Ah, ho sbagliato conferenza, dovevo venire in quella in cui c'era la casa in città, non la casa in montagna!*», non è così! Dunque per trovare una soluzione ai problemi abbiamo una prima serie di difficoltà che sono oggettive. È difficile perché ci sono alcuni problemi, fissi, garantiti.

Primo problema: **non conosciamo il futuro** (se c'è qualcuno che lo conosce ha già un problema notevole risolto). Non conosciamo il futuro, quindi io parlo di questa casa in montagna, sì, ma come andrà il mercato immobiliare? Posso immaginarlo; non sono sicuro di come andrà quella zona della montagna dove ho la casa. Ad esempio quando si è saputo che in Val di Susa facevano l'autostrada, certamente c'è stato tutto un movimento immobiliare da quella parte, ma fino a quando uno non lo sapeva, quel futuro non si conosce. Quindi il problema di **prendere una decisione**, vuol dire anche accettare di andare incontro a una certa incertezza, una mancanza di sicurezza, una mancanza di informazione. Uno avrebbe bisogno di avere delle informazioni e non ha queste informazioni.

Ad esempio capita nei giovani che stanno meditando se sposarsi oppure no, e qual è la domanda che fanno allo psicologo? «*Ma saremo felici?*» - «*Voi ditemi il futuro, e io vi do la risposta!*», ma come si fa a sapere il futuro? Quindi ogni decisione comporta un'accettazione di questa realtà: il futuro noi non lo conosciamo. Poi dopo vedremo come gestire questa realtà. Un altro elemento che

non conosciamo sono **le reali difficoltà** di quel problema perché le scopriremo man mano che si va avanti. Non le possiamo sapere tutte già prima, ma affrontando il problema poi emergono.

Torniamo alla casa in montagna. Ristrutturare la casa è normale, perché su questo ho già fatto l'esperienza; abbiamo case che hanno già una certa età, ristrutturarle vuol dire aver sorprese. Uno si rende conto che: «*Ah, ma guarda! Pensavo di far questo lavoro, invece bisogna fare anche quell'altro*», sì, ma per fare quell'altro bisogna fare anche... hai una serie di sorprese. Anche lì tutte le difficoltà che troverai non le sai prima. Devi cominciare a risolvere il problema, man mano che lavori per risolvere il problema ecco che vengono fuori le difficoltà che non erano immaginabili prima.

Un altro elemento contrapposto alle difficoltà, son **le risorse**. Io ne posso immaginare un certo numero di risorse, ma potrei anche scoprire altre risorse andando avanti. Come potrei anche scoprire che alcune risorse non sono così efficienti come pensavo. Dunque, io mi trovo a dover gestire una realtà con una parte di conoscenze che mi mancano. Posso provarci, posso interrogare questo e quello, posso chiedere, posso informarmi, ma vado sempre incontro a una serie di problemi perché da chi mi informo? Da chi prendo le informazioni che mi servono? Sono persone garantite? Sì, no. Quanto mi posso informare di questo e di quello?

Posso dire un'esperienza che ho fatto: abbiamo messo su l'Università a Rebaudengo. Il manuale per mettere su una Università, non c'è. Bisogna procedere cercando la strada passo passo, chiedendo, informandosi. E che cosa capita? Capita che una persona ti dice una cosa e l'altra te ne dice un'altra, ad esempio: «*Non ci si può iscrivere a due università contemporaneamente*». Poi vai da un preside di una Università mica tanto piccola, che ti dice: «*Il motivo per cui non ci si può iscrivere a due università contemporaneamente, è che il numero di matricola è uno solo per tutta l'Italia*», quindi non puoi avere due numeri di matricola contemporaneamente. Se però ti iscrivi a un'altra Università che non sia italiana, allora puoi avere un altro numero di matricola di un'altra Università, e va bene! Poi vai da un altro preside di una Università che ti dice: «*No, il problema è che la frequenza è obbligatoria*». In teoria in tutte le università tutti i corsi hanno la frequenza obbligatoria. Quindi non puoi frequentare due corsi contemporaneamente, non puoi iscriverti a due facoltà, a due corsi di laurea contemporaneamente. Però se hai finito la frequenza ad un corso e magari devi ancora dare degli esami, devi ancora dare la tesi, però hai finito la frequenza allora puoi iscriverti da un'altra parte, perché tanto dell'altra frequenza non ne hai più bisogno. E alla fine chi aveva ragione?

Fatto sta che devi andare sui criteri che ti immagini, perché non riesci tante volte ad avere le informazioni garantite e sicure, e devi procedere ugualmente. Cos'è importante in questa fase? Davanti a questa difficoltà che non conosci il futuro, è importante **essere coscienti del perché faccio quella scelta**. Che cosa mi porta a fare quella scelta? Cosa c'è dietro? Dietro c'è questo! Se poi quella scelta risulta sbagliata per qualche cosa che io non potevo sapere prima, non devo sentirmi in colpa.

Cioè lo scopo è: **non avere sensi di colpa dopo**, perché? Perché in quel momento ho scelto quello che mi sembrava giusto. Un esempio che faccio tante volte alle persone che si trovano in questa difficoltà, è quello del biglietto della lotteria di Capodanno. L'avete già comprato? Comunque, mi raccomando, comperate il biglietto giusto! Cosa andate a comperare il biglietto che non vince? Scusate... comperate il biglietto giusto! Allora io vado a comperare il biglietto, poi all'estrazione non ho vinto! Non ho comperato il biglietto giusto, ho sbagliato! Ma è assurdo che io mi senta in colpa per aver sbagliato biglietto perché non avevo l'informazione su quale era il biglietto giusto. E se avessi avuto quell'informazione, avrei avuto qualche problema in un altro campo, come facevi ad averla quell'informazione di quale era il biglietto giusto? Ma non potevo! Sono andato lì, ho visto combinazione un biglietto che aveva, guarda caso, come numero la mia data di nascita, l'ho subito preso! Non era un motivo sufficiente per vincere, mancava l'informazione.

Ma tante volte l'informazione non si può avere. Per cui essere cosciente del “mi sono informato quanto...” guardate che si va tutto sulla prudenza, sul valutare in maniera prudenziale, che basta così! Perché per ristrutturare quella casa in montagna potrei andare avanti 10 anni a informarmi, 100 imprese diverse, 200 geometri, 300 architetti, ma a un certo punto diventa assurdo, diventa una fatica improponibile: non posso ad ogni decisione fare un lavoro simile. Quindi io devo informarmi, devo **prevedere entro una certa misura**. Ma nessuno può dirmi quella misura. Ognuno deve avere coscienza su questo. Se poi viene fuori qualcosa di diverso, come facevo a saperlo?

Se uno fa attenzione, c'è un qualcosa dentro che dice: «Guarda che non hai considerato quell'aspetto, guarda che hai fatto tutto senza informarti se in Comune poi ti danno l'abitabilità, se poi in Comune ti danno il permesso di ristrutturare». C'è qualcosa, se uno è attento, che dice: «Stai barando». Allora è proprio il momento in cui uno deve dire: «Sì, *onestamente posso ancora chiedere, posso ancora informarmi, ma basta così perché se no non vado più avanti*». La riprova viene solo dopo, ma dopo è un po' tardi per mettere a posto delle cose prima. Dunque, queste sono **difficoltà oggettive**.

Ci sono, invece, molte **difficoltà soggettive** che bisogna tenere presente. La prima è la difficoltà del definire il problema, del sapere che cosa voglio. Ad esempio la casa in montagna:

- io voglio tenere quella casa perché è un ricordo di famiglia, dei nonni, dei bisnonni, eccetera;
- io voglio andare in villeggiatura in quel posto, perché vanno quegli amici là, cui ci tengo, sto bene, eccetera, quindi in realtà voglio andare in villeggiatura in quel posto;
- io voglio una casa di villeggiatura, punto e basta, per cui posso prendere in considerazione anche di comperarla al mare, invece che in montagna.

Cioè, qual è veramente il problema? **Arrivare a definire esattamente il problema**: «Che cosa voglio trovare?», perché altrimenti rischio di risolvere un problema che non mi interessa risolvere.

È una cosa interessante che ogni tanto viene fuori, c'è qualcuno che lancia qualcosa sul mercato. Un prodotto funziona in quanto risolve un problema ai clienti: i clienti comprano qualcosa che gli risolve un problema. Se io lancio sul mercato un prodotto, bellissimo, a un prezzo molto conveniente, che non risolve un problema a nessuno, nessuno lo compera. Perché ha funzione “risolvere un problema”, ma qual è il problema?

Un'altra difficoltà che impedisce di arrivare a delle soluzioni valide è **incapacità di cambiare il punto di vista**. Tieni conto che il problema ti si presenta in un certo modo, ma potrebbe anche essere visto da un altro punto di vista quello stesso problema. Cambiare il punto di vista del problema può a volte servire a risolvere o no, il problema. Poi vedremo un'applicazione particolare di questo principio che si chiama il “pensiero laterale”: come cambiare un punto di vista a volte ti presenta la soluzione che prima sembrava impossibile.

Altro elemento, **incapacità di distinguere la causa dall'effetto**. Sembra ovvio, ma in realtà non è così. Allora: il problema della casa in montagna. La causa del mio problema qual è? La casa sta crollando e io devo prendere una decisione? Oppure la causa è: voglio andare in villeggiatura e non so dove andare? Oppure la causa è voglio andare in quel posto, voglio andare con quegli amici? Oppure... qual è la causa? Il resto è una conseguenza! Io non devo puntare alla conseguenza, devo puntare alla causa per risolvere il problema. Perché se io risolvo una conseguenza che non era quella che ci interessava come causa, alla fine dico: «Sì, *ma cosa me ne faccio? Ho risistemato la casa in montagna, ma io volevo andare in villeggiatura al mare!*» - «Adesso lo dici? Non potevi dirtelo prima?», il problema, la causa era “andare in villeggiatura”. Allora, imposti il problema e arrivi al mare e non arrivi alla montagna, ma questo devi farlo prima!

Altro elemento, **essere contrari alle novità**. Chi è contrario alle novità si blocca una serie di possibili soluzioni. La persona che viaggia sul “si è sempre fatto così”, si auto impedisce la possibilità di vedere soluzioni diverse. Ma “si è sempre fatto così” va preso in considerazione; certo! Perché può essere una cosa saggia, potrebbe anche essere la risposta giusta, ma non è detto: prova a vedere se ci sono altre soluzioni a quel problema! Si è sempre fatto così!

Pensate l'informatica come ha scombuscolato il "si è sempre fatto così". Gli auguri a Natale si sono sempre mandati con la lettera, la busta, il francobollo, eccetera, i cartoncini: si è sempre fatto così. Sì, ma sai a mandarli via mail quanto è più comodo, più veloce, più economico! D'accordo, non è la stessa cosa, ha differenza; ma di fatto uno può dire: «*A questa e a quella persona mando ancora il biglietto col francobollo, agli altri mando la mail*». Cioè, il si è sempre fatto così può diventare una trappola. La capacità di prendere in considerazione soluzioni nuove, idee nuove, diventa importante.

**La paura di sbagliare:** uno che viva questa paura fatica a trovare soluzioni ai problemi. Perché è possibile sbagliare. Vi dicevo prima "il futuro non lo conosci è possibile sbagliare", nonostante aver fatto attenzione, nonostante aver cercato di... è possibile sbagliare. Se non accetti la possibilità di sbagliare, non trovi nessuna soluzione perché tutte mantengono aperta questa possibilità. Allora ci vuole il coraggio di dire: «*Ho valutato, faccio la scelta, e se sbaglio pazienza*», notate che entra in gioco il rapporto con me stesso. Se io vivo un rapporto nei miei confronti positivo, so come gestire l'errore; mi rendo conto che ho sbagliato e posso anche aver sbagliato per qualcosa che avrei potuto immaginare: «*Potevi immaginare che quella casa in montagna aveva problemi di fondamenta!*», potevo immaginarlo oppure no. Allora se io vivo un rapporto positivo, valido, con me, io divento capace di perdonarmi lo sbaglio.

Guardate che perdonare a se stessi i propri sbagli è difficile, eh, non è una comoda scappatoia. «*Oh, perdonare a se stessi è comodo!*», no! Perdonare a se stessi viene da un cammino di rapporto positivo nei propri confronti, dove divento capace di volermi bene anche se ho fatto qualcosa contro di me. «*Ho sbagliato nel risolvere un mio problema, mi voglio bene lo stesso!*», se io mi sento questa capacità ho più coraggio. Ma non vuol dire essere incosciente, vuol dire prendere una decisione, muoversi! Ci sono delle decisioni che, se non si prendono, è uguale a prenderle. Ad esempio, sono sul marciapiede di Porta Nuova, devo decidere se prendere il treno che alle 10 parte per andare in montagna, appunto in quella casa. E sono lì che dico: «*Parto o non parto?*». Arrivano le 10 meno 5: «*Parto o non parto?*», arrivano le 10 meno uno: «*Parto o non parto?*», arrivano le 10 e un minuto: «*Parto o non parto?*», ma il treno è già partito! Il fatto di non aver scelto, è uguale ad aver scelto di restare perché il tempo è scaduto. Cioè alcune "non scelte" equivalgono ad una scelta, devi rendertene conto.

Se tu non sai dove andare a festeggiare Capodanno e resti lì: vado qui, vado là, vado con questi, o vado con quelli? E il primo gennaio sei ancora lì che devi decidere: hai già deciso! «*Ma io non ho deciso di starmene a casa da solo!*», lo hai deciso nel momento in cui non hai deciso dove andare. Ci sono quindi tutta una serie di decisioni, che non prenderle equivale a prenderle. Ma guardate che anche in campi più gravi, questo. Pensate fare certi interventi di chirurgia, certe cure mediche, e io resto lì: «*Lo faccio o non lo faccio?. Mi hanno detto che questa operazione ha l'80% di probabilità di riuscire. Certo non è il 100% però l'80% è già... la faccio o non la faccio?*», a un certo punto hai deciso di non farla. «*Ma io non avevo deciso!*», troppo tardi! Ci sono degli elementi che vanno decisi in tempo opportuno. La paura di sbagliare mi può bloccare, ma questo blocco mi porta a fare una scelta che non ho fatto, ma difatti l'ho fatta!

Un altro elemento: **la paura del giudizio degli altri.** Poi vedremo, nei metodi che possiamo presentare, che bisogna anche tener conto di che cosa dicono gli altri ma l'elemento fondamentale, è la paura del giudizio. Perché io resto con uno spazio di "non si sa come va a finire"; se la cosa è sicura al 100% non c'è problema, ma c'è sempre questa possibilità. Anche nella scelta che faccio io posso andare contro gli altri. Se io incomincio a sentire la paura di fare una scelta resto bloccato nella possibilità di fare tante scelte. Tanto più che spesso capita questo: che se scelgo di ristrutturare la casa in montagna, ci sarà il cugino che dice: «*Ma no! Ma che scemenza è quella, non dovevi fare così, dovevi fare così!*», se scelgo di venderla e di comprarne un'altra, ci sarà lo zio che dice: «*Ma perché hai fatto questo?*». Dove la trovo la scelta che fa sì che tutti mi battano le mani e mi dicano: «*Bravo!*», e nessuno la pensa diversamente? Io devo tenere conto che praticamente, qualunque scelta io faccia, ci sarà qualcuno che mi dirà: «*Ma perché l'hai fatta! Ma no, ma non dovevi!*». E

allora cosa faccio? Siccome ho paura di questa presa di posizione contro di me di qualcuno, mi blocco nelle scelte, mi impedisce di raggiungere una scelta.

Ci sono poi altre possibilità che sono meno comuni, oppure in situazioni particolari, quella di **non voler farsi coinvolgere**. È una scelta che dobbiamo prendere assieme, io non voglio essere coinvolto, me ne sto da parte, non dico niente. Va beh, però tieni conto che sei responsabile ugualmente della scelta che poi viene fatta. Un esempio in questo campo: la politica! Chi non va a votare di fatto vota per chi avrà la maggioranza. Perché la maggioranza è calcolata sui voti validi, quindi se io non vado a votare chi ha votato ha un peso maggiore, quindi, io do un peso maggiore a chi avrà la maggioranza. Che mi vada bene o che non mi vada bene, non andare a votare vuol dire dare un peso a quella realtà. Prendine atto! Quindi, non è vero che puoi tirarti fuori e dire: «Io non c'entro. Cosa capita poi non è colpa mia». No! Perché tirandoti fuori hai dato più peso a qualcun altro.

Facciamo un esempio dove si vedono meglio le cose. Se siamo in quattro a dover decidere, due dicono una cosa e io non dico niente, quei due hanno già ragione perché, se anche il quarto dice il contrario è in minoranza, e basta! Quindi io non dicendo niente di fatto do ragione a quei due. Renditene conto! Perché magari sei d'accordo, allora puoi anche dirlo. Ma non puoi dire: «*Io non c'entro con la scelta che viene fatta*», se sei coinvolto!

Dunque, ci sono tutte queste realtà che bloccano, però ci sono anche delle realtà che rendono più facile prendere delle decisioni, fare delle scelte. La prima è la **fiducia in se stessi**. Allora, io non sono il più intelligente di questo mondo, qualche volta lo penso ma ... va beh. Non sono neanche il più scemo di questo mondo, qualche volta lo penso...va beh! Ho delle capacità (ma sto parlando in genere, non è che parli di me stesso, “in genere” sto parlando!). Ho delle capacità, ebbene basandomi su queste capacità, dandomi fiducia nelle mie capacità faccio una scelta. Il sentire di avere delle capacità, l'essere coscienti delle proprie capacità, facilita a prendere delle decisioni e fare delle scelte.

Uh, questo è molto bello! La **propensione per il gioco**: amare giocare aiuta a trovare la soluzione dei problemi. Perché molti giochi, se non tutti, sono “trova la soluzione”! Altri sono semplicemente di velocità, quelli in cui si spara “bang - bang- bang” da tutte le parti, e lì non è questione di scelte! Ma quanti giochi sono questione di scelta! Pensate il gioco banale delle carte, devi fare delle scelte, devi impostare delle strategie. Pensate agli scacchi, ma anche a giochi di ruolo. Pensate, amare giocare (ma anche al “solitario” da soli, eh!) aiuta a fare delle scelte. Perché? Perché ti trovi a un'abitudine a dirti: «*Allora che faccio? Faccio così? Faccio così!*». E giocando (mica passando le giornate a giocare, eh!, se no le scelte che fai sono piuttosto basse), giocando con una certa regolarità, amando il gioco, uno si abitua a fare delle scelte correndo i rischi.

Nel gioco a volte i rischi sono zero, perché il rischio di perdere il gioco, va beh, quando ho perso non è capitato niente. Col computer posso perdere 20 – 100 volte, non capita niente, ma intanto mi rendo conto che sbaglio, mi rendo conto che non sono adeguato, mi valuto dov'è che io sbaglio strategia. Imparo. Perché sarebbe assurdo che uno giocasse per perdere. A parte che la psicologia dice che chi è vittima del gioco d'azzardo, gioca per perdere.

Una delle caratteristiche di chi ama il gioco d'azzardo è giocare per perdere. Uno dirà: «Ma come? Uno che va in quelle slot machines, hanno aperto tanti locali dove ci sono tutte queste macchinette per giocare, va lì per vincere!». Dipende! Se uno ci va lì una volta, ci va per vincere; se uno ci va regolarmente, ci va per perdere! E la dimostrazione è molto facile. Perdere? Perde! Il calcolo delle probabilità è contro di lui, quindi se uno va tante volte, sulle probabilità perde. Dunque c'è questa realtà del gioco, l'abitudine al gioco. L'abitudine al gioco dà anche la capacità di muoversi, l'abitudine a muoversi davanti a diverse possibilità, a valutare queste possibilità, quindi è un'attitudine che aiuta a risolvere i problemi.

La **curiosità intellettuale**. La curiosità intellettuale è “mi piace sapere come funziona, mi piace capire come funziona, mi piace capire perché questo, perché quello”, cosa vuol dire? Oggigiorno l'accesso all'informazione è facilissimo, rispetto a una volta era inimmaginabile! Con Internet io

posso venire a conoscere. Quegli studenti di fisica che hanno fatto una tesi su come si costruisce la bomba atomica, hanno trovato tutti i dati che gli servivano per costruire la bomba atomica, gliene mancava uno: l'esplosivo che provoca la massa critica. Hanno telefonato alla ditta che lo produceva, hanno chiesto, e alla fine gli han dato per telefono l'informazione che gli mancava. E quindi hanno presentato quella tesi "così si costruisce una bomba atomica".

Le informazioni a cui possiamo accedere oggi sono veramente tante. La curiosità! Viene fuori qualcosa di nuovo: "ma cosa vuol dire? Ma che cos'è? Ma come si spiega?". Qualche spiegazione è accessibile; ci possono essere delle spiegazioni troppo difficili, se uno va su certi rami della fisica o della matematica incomincia a dire: «*Ma chissà che vuol dire...?*». Ma tante altre informazioni sono accessibili a chi ha una cultura media. Quindi la curiosità intellettuale.

L'**energia psichica personale** è dovuta alla serenità fondamentale della vita. Se io vivo qualcosa che rifiuto e non ho imparato ad accettarlo, la mia energia psichica è assorbita da questo rifiuto. E allora io ho poca energia psichica da investire nella soluzione di un problema. Ma la realtà va accettata, notate che accettare non vuol dire "lasciare così". Accettare vuol dire gestire nel modo migliore la situazione, accettare una situazione, gestirla nel modo migliore. Facciamo un esempio: devo andare a Milano. Per andare a Milano in macchina ci vuole la benzina. Accettare che non ci sia benzina a sufficienza, non vuol dire essere contento: «*Guarda che bello, adesso metto 50 Euro di benzina!*», no! Non vuol dire chissà che cosa! Accettare che non ci sia benzina a sufficienza, vuol dire: «*Devo programmare un sosta per mettere benzina. Perché se io non accetto che manchi benzina, cosa capita? Mi fermo per strada!*», ed è peggio, il problema è peggiore. Lo vedremo poi meglio nelle difese questo sistema.

L'altro elemento, la **formazione culturale** è eterogenea, cioè sapere un po' di tutto, perché a volte la soluzione è in un campo diverso da quello che io utilizzo abitualmente. Informarsi un po' su di tutto aiuta a trovare la soluzione anche su problemi che sembrano totalmente diversi. Però attraverso questa informazione abituale che non è solo questione di essere informato su come si ristruttura una casa, su quali sono i materiali, su quale è contenimento termico, su queste problematiche, è proprio l'**atteggiamento mentale**. Nel momento in cui affronto il problema, io vado a informarmi su tutto quello che mi può servire: è quel meccanismo di atteggiamento che mi aiuta.

L'**indipendenza dal giudizio degli altri**, questo è reciproco, è quello che dicevamo prima: se io dipendo dal giudizio non son capace a risolvere i problemi, faccio più fatica. Se io sono autonomo dal giudizio degli altri, valuto per me, divento più capace di trovare soluzione ai problemi.

Poi c'è anche la **disponibilità a farsi coinvolgere**, anche questo è reciproco di prima, se siamo in diversi che dobbiamo decidere, io sono disposto a farmi coinvolgere, a partecipare alla risposta alla scelta comune che viene fatta.

Il problema grosso, proprio in quel campo della psicologia, sono le **difese davanti ai problemi**, davanti alle soluzioni. Cosa sono le difese? Le difese sono dei meccanismi che mi impediscono di vedere la realtà, che mi impediscono di aderire alla realtà. Ma mi impediscono onestamente, sinceramente, cioè io non vedo la realtà, non mi rendo conto che... Ci sono delle **difese** che sono dette **ego-sintoniche** cioè che vanno bene per la persona, perché mi evitano delle fatiche punto e basta. Pensate a quei bambini che in situazione di pericolo di guerra, eccetera, "non si rendono conto che...". E' difficile che una difesa simile scatti in un adulto, ma potrebbe anche essere "*non mi rendo conto che...*" che la situazione è pericolosa, che potrebbe finir male. «*Non me ne rendo conto!*». La situazione poi va bene, non ci possono far niente, è andata bene, la persona è tranquilla, serena: la difesa l'ha protetta da un trauma. Un esempio proprio dei bambini in guerra, bambini che si son trovati con degli adulti che hanno saputo gestire il pericolo reale delle bombe, della guerra, dandogli una connotazione scherzosa: i bambini non hanno capito e non sono stati traumatizzati. Ma è questione appunto di difese che mi evitano dei problemi che non potrei risolvere diversamente.

Molto gravi, invece, sono le **difese** dette **ego-distoniche**, cioè contrarie al mio bene. Queste difese mi bloccano proprio sulla linea della soluzione valida al problema. Mi impediscono di prendere atto della realtà del problema. Torniamo alla casa nominata, io la voglio ristrutturare, mi scatta una difesa che mi impedisce di prendere atto che ristrutturare quel rudere lì viene a costare quanto di più verrò a costruirla nuova, con tanti vantaggi del costruirla nuova. Perché? Perché scatta una difesa che mi impedisce di “*prendere atto*”, di prendere atto di una fatica che io non ho voglia di fare in questo momento.

Il meccanismo delle difese è un meccanismo strano, però credo che sia importante prenderne atto perché ci creano dei problemi a non finire. Guardate che per definizione la difesa è un problema, non è un sistema di prudenza, di protezione, eccetera. Quando in psicologia si parla di difesa, si parla di qualcosa che “*crea problema*”. Io posso affrontare volutamente una fatica grande 10, oppure la posso evitare. Ma evitare quella fatica grande 10, mi viene poi a costare una fatica grande 20 o 30. E’ lì il guaio, l’inghippo; è un meccanismo di difesa. Se ricordate “i Promessi Sposi”: Don Ferrante davanti alla peste costruisce un ragionamento: la peste è un’essenza? Una sostanza? È materia o è forma? Fa tutto un ragionamento filosofico in base al quale arriva a concludere che la peste non esiste. Non prende precauzioni, si becca la peste, e muore. Dove sta la difesa? Non aveva voglia di vivere la paura, non aveva voglia di vivere le precauzioni, non aveva voglia di fare queste fatiche. E allora se le è evitate, ma evitare quelle fatiche che costavano 10, gli è costato morire di peste.

Allora, le difese sono delle fatiche che io posso evitare, ma evitando quelle fatiche me ne carico di più grosse ancora. E questo lo so, perché se non lo so, non è una difesa, è che onestamente pensavo diversamente. Lo so! Ma questa fatica grande 10 la posso evitare, quella che mi arriva addosso dopo, grande 20 – 30, non la posso evitare! Allora dico: «*Pazienza! Mi è arrivata addosso quella fatica, mi dispiace ma ... cosa potevo farci?*». Dopo non potevi più farci niente, prima potevi caricarti quella fatica grande 10.

Un campo dove si applicano questi principi: ad esempio il campo della salute fisica delle persone. Notate che qui abbiamo gli estremi opposti, da una parte abbiamo chi vive tutta la vita da malato e alla fine muore in buona salute. Dall’altra abbiamo chi non prende atto, non accetta di dover seguire certe cure, perché costano fatica, costano limitazioni, e va a finire in problemi molto più gravi, se non lasciarci la pelle. Allora fare periodicamente certi controlli costa fatica, magari costa anche un po’ di sofferenza, magari costa anche un po’ di soldi, ok! Però questi controlli ti permettono di tenere sotto controllo, di monitorare un problema per cui poi vivi sereno, più tranquillo, più a lungo, eccetera. Risparmiare quello può portarti a pagare molto di più.

La difesa è un problema per questo: perché io risparmio, ma risparmio adesso e pago dopo molto di più: «*Mi arriva da pagare le tasse e io ho una trovata intelligentissima, non le pago! Quanto ho risparmiato!* », poi arriva da pagare con le multe, con le sovrattasse, con tutto il resto, e alla fine hai pagato di più. Ma non dico quello che si dimentica, che già potrebbe essere una rimozione, non dico quello che non sapeva che doveva pagare, e così via, ma la persona che proprio fa la scelta di risparmiarsi una fatica, pagandolo poi ben caro quel risparmio di fatica che ha fatto.

Dunque le difese, e poi le **motivazioni inconscie**, anche questo è un problema notevole. Le motivazioni inconscie sono dei motivi che io non mi dico, ma che pesano. Per esempio torniamo alla casa in montagna: io non mi rendo conto che il vero motivo per cui voglio ricostruire tutta quella casa è per far vedere a mio fratello, a mio cugino, a mio zio, che lì faccio quel che voglio io! Non mi rendo conto che il vero motivo è far vedere che faccio quello che voglio io. Sì, ma mi viene a costare quante decine di migliaia di Euro poi alla fine mi trovo una casa rifatta e non so cosa farne. Perché? Perché c’era una motivazione inconscia che non mi sono detto.

Oppure io decido di non rifarla perché so che mio cugino ci teneva, io voglio fargli un dispetto e allora non la rifaccio. Lascio andare tutto alla malora, e alla fine viene fuori: «*Ma perché hai perso quel valore? Hai perso quella proprietà? Hai perso quella possibilità? Potevi, era ragionevole, era*

*interessante, era utile...»,* e uno non si rende conto di quali erano le vere motivazioni che lo muovevano in quella direzione.

Guardate che portare alla coscienza le motivazioni è un problema, perché per ogni scelta che facciamo ci sono sempre diverse motivazioni. Non ce n'è mai una sola, ce ne sono sempre due o tre. Il motivo per cui facciamo quella scelta è una motivazione buona. Ma la motivazione buona potrebbe anche essere minima rispetto a tutte le altre. Potrebbe essere anche banale, assurda: *«Io vado a fare un viaggio, per far vedere ai vicini di casa che anche io faccio un viaggio»*. Poi mi annoio, mi stufo, spendo un sacco di soldi, vado dove non mi interessava andare, con persone che non mi interessavano. *«Ma perché ho fatto questo viaggio? Ma perché se non mi interessava? Ma perché?»*, la motivazione era far vedere ai vicini che anch'io vado a far dei viaggi, ma non me lo ero detto che era quella la vera motivazione. Allora, c'è questa problematica di **motivazioni non coscientizzate**, io lo faccio per una buona motivazione, ma ce ne possono essere altre che non funzionano e che sono molto più pesanti.

Si può aggiungere un altro elemento. Tra le motivazioni per cui io faccio una cosa, ce n'è sempre qualcuna che non funziona, che non è buona. Sempre! Datelo per scontato. Ma qui è di nuovo il fatto che questa motivazione non buona può essere minima, allora è giusto, è opportuno. tutti mi dicono: *«Certo che quella casa va recuperata, certo che conviene, certo che merita, certo che fai un affare!»*, ci può anche essere dietro il “far vedere ai vicini che...”. Assurdo, ridicolo! C'è sempre una motivazione anche che non funziona: far vedere agli altri che ho i soldi per farlo, per far vedere chissà che cosa, una motivazione che non funziona c'è anche.

Ma io devo valutare le motivazioni nel complesso. Perché se vado a valutare solo quello, posso dire: *«Ma sono scemo, non lo faccio!»*. Sì, ma guarda che c'erano altre motivazioni molto più pesanti e valide. Allora il **far emergere tutte le motivazioni** diventa un lavoro che per qualcuno potrebbe essere difficile e faticoso, per altri può essere più istintivo, ma è un passaggio importante da fare. Io pensavo di presentarvi brevemente due metodi e ho portato un po' di fogli, che vi distribuisco.

Il primo sistema è quello dove c'è “Focalizzare, Analizzare, Risolvere, Eseguire”, questo sistema si chiama FARE (perché se prendete la prima lettera delle parole: F.A.R.E., naturalmente è una scelta ad arte, queste parole per fare un acronimo che fosse interessante), dunque una serie di passi dove uno si può organizzare. Queste tecniche si chiamano genericamente **problem solving**. Se voi andate in Internet e digitate “problem solving” trovate almeno 15 o 20 tecniche diverse. Io questa l'ho scelta proprio in occasione di un lavoro che dovevo fare perché l'ho trovata semplice, l'ho trovata completa, insomma qualcosa che mi poteva andare bene e allora ho preso questa.

Focalizzare: vedete che c'è una serie di passi, vi sottolineo **descrizione scritta del problema**. Ma perché descrizione scritta? Perché quando devo scrivere, io “devo” trovare la parola da scrivere. Quando io penso, posso anche solo pensare vagamente da quelle parti, un po' più un po' meno, ma se devo scrivere devo trovare la parola esatta. Quanto sarà? Eh, sarà abbastanza... Sarà abbastanza? Metti il numero, scrivi il numero. Potrò mettere un *range*, però devo mettere qualcosa, devo scrivere parole concrete.

Analizzare: e qui porto il primo punto: che **cosa è necessario sapere**. Allora, per ristrutturare quella casa, oppure per comprarne un'altra, che cosa è necessario sapere? Devo informarmi, raccogliere i dati di riferimento! Quello che è necessario sapere me lo procuro, in maniera da avere tutto. Determinare i **fattori rilevanti**. Non tutti i fattori sono rilevanti allo stesso modo. Ad esempio: il permesso di fare i lavori da parte del Comune è rilevante, mentre il parere di un vicino (ne posso tener conto ma è casa mia, anche se a lui non piace, piace a me e basta!) non ha senso. Quindi devo rendermi conto di che cosa è rilevante e di cosa non è rilevante.

Risolvere: risolvere è **generare soluzioni alternative**. Selezionare una soluzione e sviluppare il piano per attuarlo questo delle soluzioni alternative (dopo lo vedremo più a fondo perché è un passaggio molto importante). Spesso le persone si fermano a delle soluzioni e non esauriscono il

ventaglio delle soluzioni possibili, con delle conseguenze notevoli; la soluzione potrebbe essere un'altra, dopo lo vediamo negli esempi.

Ultimo, eseguire: beh, l'ultimo è abbastanza intuitivo, se alla fine non fai cosa hai deciso, che cosa hai deciso? Non avevi deciso! Non ti sei deciso a decidere! E sotto c'è un elenco di problemi che si possono risolvere con questa metodologia. Praticamente credo che lì troviate tutti i problemi possibili che si possono risolvere con questa metodologia.

Girate il foglio, trovate un'altra tecnica di discernimento, il modello PRH, e trovate tutta una serie di elementi. È anche un metodo di educazione per adulti, auto-educazione per adulti, "Personnalité, Relations Humaines" vuol dire. È tutta una serie di laboratori proprio per gestire se stessi. Uno di questi è sul **fare le scelte**. Questo metodo parte dal prendere tanti fogli quante sono le alternative possibili. Le alternative possibili sono più numerose di quanto uno possa normalmente pensare. A volte uno si dà come normative possibili: «Sono questa o quella!», mentre ce ne possono essere altre di realtà, di possibili "alternative possibili", devi rendertene conto di questa possibilità! Naturalmente invece di un foglio, si può usare una tabella di Word, di Excel e così via, è molto più comodo.

Ogni alternativa, comporta 5 punti di osservazione. Li trovate al punto tre: corpo, sensibilità, intelligenza, ambiente, realtà profonda. Cosa vogliono dire? Io devo rendermi conto di 5 elementi costitutivi della mia persona, che hanno tutti e cinque qualcosa da dire. Guardate che non è nessuno di questi cinque da solo che decide; la scelta viene poi fatta tenendo conto di quello che dicono tutti e cinque gli elementi. Ma è possibile invece che uno di questi elementi da solo metta il veto e dica: «No!». Facciamo un esempio, ristrutturare la casa in montagna: non hai i soldi, è l'intelligenza che dice: «No!», e anche se ho voglia andare là a fare le vacanze, ho voglia di, ho voglia di... l'intelligenza mette un veto e basta.

Oppure faccio un altro esempio, quello di fare scuola. Il corpo può dire no, perché dice: «Non ce la faccio. Quella scelta comporta alzarmi tutte le mattine a quell'ora. Quella scelta comporta fare un certo lavoro, di parlare, di muoversi», eccetera, chi fa scuola lo sa! E il corpo può dire: «No!», allora è inutile che gli altri elementi dicano: «Sì, va bene». Se uno di questi dice no, il corpo dice no, e io faccio ugualmente quella scelta, cosa capita? Vado avanti qualche mese poi mi crolla tutto con problemi notevoli. Allora i singoli elementi non decidono da soli, ma da soli possono bloccare tutto. Oppure quello dell'ambiente, di cosa dicono gli altri (poi lo vediamo un attimo uno per uno); cosa dicono gli altri? Ma dipende! Se il Comune dice: «No, lì non si ristruttura niente», è bello risolto. Cosa vuoi che ti dica l'intelligenza, la sensibilità, il corpo dal momento che il Comune ha detto no?

Vediamo un po' che cosa sono questi elementi.

Il corpo: il corpo ha tutta una sua realtà, una sua vita. Guardate che nella nostra cultura occidentale noi svalutiamo il corpo, ma il corpo è capace di più cose di quanto noi pensiamo. Soprattutto di comunicarmi che cosa vive, comunicarmi le sue sensazioni. Ascoltare il corpo è una tecnica molto utile che altre popolazioni e altre culture vivono di più, noi in occidente siamo bloccati così. Il corpo mi può dire: «Quella fatica mi sento di farla», e va bene. Il corpo mi può dire: «Quella fatica la faccio se... Allora io accetto di alzarmi alle cinque tutte le mattine, però la sera non vai a letto a mezza notte e mezza, all'una! Accetto di alzarmi al mattino alle cinque se alla sera sposti l'orario in cui vai a letto. Sono disposto a condizione che ...» Può darsi che questa scelta comporti prendere del freddo, può darsi che comporti mangiare male, può darsi tante cose. E il corpo che cosa ne dice? Il corpo può dirmi: «Fino lì, sono disponibile, oltre, fai attenzione». Oppure: «Ho bisogno di compensazione da un'altra parte», ma ignorarlo è pericoloso!

La sensibilità è: il mi piace, non mi piace, mi va non mi va; così molto "a pelle". Anche la sensibilità non deve decidere lei punto e basta. Però io devo rendermi conto che se la cosa non piace alla sensibilità, io devo avere dell'integrazione da qualche altra parte. Se è poco, pazienza, s'arrangia! Ma se la quantità di insoddisfazione che faccio pesare sulla sensibilità diventa più di tanto, io poi devo dare alla sensibilità delle compensazioni. Perché se non gliele do se le prende da sola. E quando la sensibilità prende le sue compensazioni, può essere un guaio!

Avete presente quando capita qualcuno che a un certo punto sbotta, pianta delle piazzate, qualcuno fa dei gesti assurdi? È facile che dietro ci sia la sensibilità che non aveva un suo spazio e se l'è preso. È come una molla la sensibilità, io la posso comprimere ma solo fino a un certo punto, poi devo rilassarla, poi la comprimo di nuovo, poi devo rilassarla, perché se io continuo a comprimerla, a un certo punto questa scatta, bong! E che cosa capita, capita!

Allora, non è “*ne ho voglia*” o “*non ne ho voglia*” che deve decidere, ma io devo rendermi conto che non posso andare contro la sensibilità più di tanto. O comunque devo darle degli spazi di distensione dove rilassarsi: “*fare qualcosa che mi piace, perché quello non mi piaceva tanto*”. L'intelligenza: uno dice: «*Beh, l'intelligenza è normale che uno la usi*», calma, calma! L'intelligenza vuol dire valutare in maniera reale, realistica, valutare la situazione. Ad esempio la questione dei soldi è questione di intelligenza. Vi rendete conto cosa vuol dire non valutare i soldi nel fare una scelta? Se uno ha soldi a non finire, può permettersi di dire: «*Non importa, tanto quel che capita, capita*». Io vi auguro che siate tutti in quella situazione, i soldi non li considerate mai, tanto ne avete e non c'è problema..., ma tanta gente invece deve valutare anche questa realtà.

L'intelligenza dice anche la realizzabilità, la validità, la furbizia, il senso di quello che io voglio fare. L'intelligenza mi dà una serie di interrogativi, di risposte che alla fine mi permettono di avere un punto solido. Anche qui l'intelligenza non è lei che decide, però l'intelligenza può mettere il veto nel dire: «*No, per questo motivo.... No! Perché vai in galera*», è un motivo di intelligenza non andare in galera.

L'altro elemento è l'ambiente che mi circonda, quello che accennavo già prima. Io non devo fare quel che dicono gli altri, però se tutte le persone che ti vogliono bene, se tutte le persone che ti conoscono, ti dicono: «*Gigetto, ma non fare quello!*», tienine conto! O se tutte le persone che ti conoscono, che ti vogliono bene, ti dicono: «*Ma che cosa aspetti? Deciditi! Ma non vedi...?*», tienine conto! La scelta poi la devi prendere tu, eh! Non la devi prendere come dicevamo prima “perché gli altri...”, no! Però tieni conto di questo ambiente che ti dice delle cose. Anche qui l'ambiente può mettere un veto, perché se c'è una persona che ha un potere di dirmi “sì” o “no”, è chiaro che dipende da quello.

La realtà profonda è il mio “essere fatto per..”: io sono fatto per questo o per quello. La casa in montagna può entrarci più o meno, ma potrebbe entrare perché quella situazione mi permette di stare con la mia famiglia, quindi ha una incidenza sulla mia realtà profonda. Oppure mi permette di studiare, di raccogliermi in solitudine nel silenzio: è qualcosa che tocca la mia realtà profonda. Oppure la tocca molto di meno, perché in fondo se vado lì o vado altrove, è lo stesso. Devo rendermi conto io, quanto queste scelte sulla linea del mio “essere fatto per... quello”.

Allora uno ha un foglio, su ogni foglio mette per una sola opzione tutti i pro e i contro, a livello di corpo, di sensibilità: casa in montagna!

Prima opzione: rifare quel mezzo rudere.

Seconda opzione: vendere tutto e costruire di nuovo.

Terza opzione: vado al mare.

Ci sono altre opzioni? Se ce ne sono altre, per ogni opzione di foglio, il corpo dice “sì”, dice “no”; la sensibilità dice “sì”, dice “no, per questo, per quello”. Uno all'inizio può anche fare molti fogli. Poi resta facile all'inizio, scartarne qualcuno: «*Sì, va beh, ma questa soluzione è assurda! Sì ma quando mai io vado al mare? Al mare io non ci vado volentieri*», oppure all'opposto: «*Ho sempre desiderato andare al mare, perché sto ancora a chiedermi se andare in montagna?*». Alcune opzioni vengono scartate velocemente, alla fine normalmente si vedranno due. Che faccio tra questa e quella? Si tratta di collocarsi profondamente dentro di sé, e “sentire globalmente” qual è quella migliore per me.

A questo punto si può usare la **tecnica della moneta: testa e croce**. Calma! Vi spiego come funziona la tecnica. Sicuramente non è lasciare scegliere al caso, testa o croce, ma quella di scegliere. Ma funziona così. Allora, testa: ricostruisco quel rudere. Croce: costruisco altrove. Lancio la moneta, viene testa, e io **seno se sono contento o no** che sia venuta testa: ricostruire quel rudere.

Se io percepisco, devo essere già attento a sentire questo: “meno male che è venuto testa”, fallo! Se io sento: “no, proprio questo...!”, fai l’altro!

La tecnica della moneta non serve a far decidere alla moneta, ma a farmi sentire sotto sotto, far emergere “che cosa io ho voglia di fare”. Se quello che dice la moneta, ti piace, lo fai. Se quello che t’ha detto la moneta, tutto sommato preferivi l’altro, fai l’altro! Quindi la tecnica della moneta (fate attenzione!) non è che decide la moneta, ma sono io che prendo coscienza di che cosa volevo fare realmente.

Ci sono poi alcuni elementi da prendere in considerazione.

Uno è il **pensiero laterale**: io vedo un oggetto e lo vedo con una certa prospettiva, lo vedo davanti. Pensiero laterale vuol dire: “*spostati da una parte, lo guardi e lo vedi diverso*”. Naturalmente non si parla di oggetti, si parla di problemi. Tu hai un problema e lo vedi in un certo modo, prova a guardarlo da un altro punto di vista, magari il problema cambia! Magari trovi una soluzione diversa. Un esempio famoso di pensiero laterale, quando gli americani sono andati in orbita hanno scoperto che le biro, in assenza di gravità, non scrivono. E allora cosa hanno fatto? Hanno investito 2 milioni di dollari, un anno di ricerche, e hanno messo a punto una penna che scrive anche in assenza di gravità, che scrive in tutte le direzioni. Voi sapete che una biro sul soffitto non scrive (all’inizio un po’, poi si ferma), scriveva in tutte le direzioni, poteva scrivere anche sull’alluminio della capsula spaziale, quindi una penna straordinaria! Un anno di ricerca e due milioni di dollari! I russi quando sono andati in orbita si son portati una matita, e hanno risolto con una matita! Allora, la soluzione guardata da un altro punto di vista: «*Come faccio a far funzionare la biro lì?*» - «*Ma perché devi usare la biro? Prova a pensare se c’è qualche altro mezzo per scrivere!*».

Sono lezioni di pensiero laterale. Ora vi faccio un esempio, e chi lo sa stia zitto! C’è uno psicologo che va in una casa di ricovero per matti, e a un certo punto vede delle persone ricoverate, e chiede al direttore: «*Ma come fate a decidere chi va ricoverato e chi invece può andarsene tranquillo?*». Il direttore di quella casa risponde: «*E’ facile, riempiamo d’acqua una vasca da bagno. Poi diamo alla persona, un cucchiaino da caffè, una tazza, e un secchio, e gli chiediamo di vuotare la vasca*». Lo psicologo dice: «*Ho capito, chi usa il secchio è normale può andare, chi usa la tazza e il cucchiaino, quello è da ricoverare*» - «*No - fa il direttore - le persone normali tolgono il tappo alla vasca. Vuole una camera...?*», naturalmente tutti avrebbero pensato di togliere il tappo alla vasca. Ma dove sta il pensiero laterale? Che io vi ho dato tre strumenti, ma mica vi ho detto che dovevate per forza usare uno di questi tre strumenti: vi ho detto che dovevate vuotare la vasca da bagno! E a casa vostra quando vuotate la vasca da bagno, tutti togliete il tappo! Nessuno si mette lì con il secchio a vuotare la vasca.

Allora il pensiero laterale, è proprio questo: lo stesso problema, ma lo considero da un altro punto di vista. Guardate il pensiero laterale è segno di una libertà interiore che le persone hanno, ma bisogna averne! Ho preparato anche un altro esempio ma è più matematico, per cui chi non ha dimestichezza con la matematica...

(A meno X) moltiplicato (B meno X), moltiplicato (C meno X)... e tutta la serie fino a (Z meno X), uguale a ...

a quanto è uguale? E qui chi non ha dimestichezza con la matematica trova difficile: è uguale a zero, per forza! Perché uno dei punti della sequenza, sarà (X meno X). Ora (X meno X) = zero), qualunque cosa moltiplicata per zero è uguale zero, e quindi... Allora, se uno comincia a guardare, dice: «*Ma qui è impossibile, non so il valore di A, non so il valore di X. Come faccio alla fine dirmi qual è il valore di questa equazione?*»: notare questi elementi! Allora questo è il pensiero laterale che ti permette di trovare queste soluzioni inimmaginabili.

Un altro elemento che aiuta a trovare soluzioni molto significative, è **la creatività**. La creatività è la capacità di scomporre la realtà in elementi semplici e di ricomporli in modo diverso. E più uno è capace a dividere in elementi semplici, e più uno è capace a ricomporli in modo non evidente subito, più ha creatività. La creatività è considerata la risorsa più grande delle persone, di un’azienda, di una nazione! Un esempio di creatività: sono usciti dei contratti telefonici per

cellulare, dove quando ti chiamano, ti ricaricano il cellulare. Pochi giorni dopo a Napoli funzionava questo sistema: compariva sul giornale l'avviso "vendo computer ancora imballato causa trasloco, prezzo molto vantaggioso, telefonare al...", il cellulare. Tu facevi il numero del cellulare, e andava avanti a suonare e non rispondeva mai nessuno. In realtà cosa capitava? Che quando facevi il numero del cellulare, lui pigliava subito la linea e ti mandava come risposta il segnale di chiamata. Quindi tu eri lì che aspettavi, ma intanto tu pagavi e l'altro si ricaricava. Creatività! O quell'altro, che avrete anche sentito: quando è uscito l'obbligo delle cinture di sicurezza in macchina, a Napoli sono uscite le magliette con la striscia (ma hanno sbagliato la direzione!).

Creatività vuol dire scomporre in elementi semplici la realtà e comporli in modo diverso. Questi sono due esempi proprio di questa scomposizione e ricomposizione. Ma un altro esempio famoso, non di Napoli, di Torino: lo Studio Testa, a un certo punto ha proposto alla Barilla che produceva una linea di prodotti "Mulino Bianco", di usare un vero Mulino Bianco per la pubblicità. E la Barilla ha accettato. Hanno avuto un successo più grande delle previsioni. Tant'è che avevano scelto un mulino, l'avevano verniciato di bianco solo dalla parte dove veniva ripreso (inutile sprecare vernice), chiuso! Cosa è venuto fuori? Che è diventato un posto di attrazione turistica, con un traffico che andava; il proprietario di quel mulino ci ha fatto i soldi su questo traffico che andava lì per il fatto che andava ripreso in quell'occasione; ed erano gli stessi creativi dello studio Testa, che dicevano: «*Eravamo arrivati fin lì, non siamo arrivati fin là! Se no il mulino ce lo compravamo e i soldi ce li facevamo noi. Non siamo arrivati di là perché quel mulino non pareva niente: un mulino sperso chissà dove, cosa vuoi che valga? Non ci siamo arrivati!*». La creatività è quello di arrivare un passo più in là.

Altri esempi di creatività: a metà degli anni '50, l'hula hoop. L'hula hoop è stato inventato da due americani osservando così, eccetera; ma mi dite che cavolo di invenzione è? Un'invenzione più banale di così, cosa volete che sia! Eppure è la capacità di rendersi conto che poteva generare tutta una serie di cose, allora la creatività diventa proprio una soluzione, una capacità anche dal punto di vista economico, cosa che è da prendere in considerazione in certi periodi.

Abbiamo dieci minuti per domande, per problemi da risolvere; se qualcuno ha dei problemi, glielo risolviamo subito senza problemi!

*Domanda: sull'imparare ad ascoltarsi.*

**Risposta:** imparare ad ascoltarsi; i guai più grandi vengono dalle difese, i guai più grandi vengono dal non dirsi la verità; i guai più grandi vengono dal manipolare se stessi. Uno dice: «*Ma tu vuoi il tuo bene, o vuoi il tuo male?*».

Eppure dirsi la verità non è così facile. Perché? Il problema psicologico è questo "io non so la verità prima di dirmela, la verità la saprò dopo che me la sono detta". Ma potrebbe essere una verità spiacevole, e allora per prudenza non me la dico. Sì, ma sai quali sono le conseguenze del non dirti la verità? Ti crei dei problemi che non ne hai l'idea. Ma è questo meccanismo del dire: «*Non so...ho paura, preferisco non conoscere la verità*». Ma pensate che questo "preferisco non conoscere la verità" arriva al punto (lo accennavo prima) di persone che non vogliono fare le analisi mediche per paura di scoprire brutti problemi, e per brutti si parla di AIDS, di tumori, eccetera. Ma guarda che l'analisi non te lo fa venire! L'analisi ti dice se c'è o non c'è. Se non c'è, ti godi la vita serena. Se c'è, più in fretta lo scopri più hai possibilità, almeno per certi tumori, di venirne fuori.

Ma allora ditti la verità! Ti conviene in tutti e due i casi. Sia che la verità dica: "c'è". Sia che la verità dica: "non c'è". Ma avere in mano la busta con dentro scritto se ho o non ho il tumore, fa scattare il principio "*preferisco non conoscere la verità*", è un rifiutare una fatica che poi viene a provocare non so che cosa. Perché se poi io non avevo niente e continuo a vivere mesi e anni in ansia...

**Domanda:** *nel caso delle analisi cliniche mi sembra più facile comprendere il dirsi la verità; ma a volte è difficile capire se quello che uno si dice sia proprio la verità o sia dirsi una verità parziale. Cioè come fai a sapere che ti stai dicendo la verità?*

**Risposta:** è un'abitudine che bisogna acquisire. Cioè, io devo rendermi conto che abitualmente mi chiedo “qual è la verità?”. E se ho preso coscienza che mi dico la verità anche quando è spiacevole, ecco che allora, in quel momento, mi metto lì e mi dico “qual è la verità!”, posso avere una buona fiducia in me stesso, che mi son detto la verità.

Se non me lo sono mai chiesto, se non ho mai provato a dirmi qual è la verità, è difficile che tutto di botto, così, io mi dica veramente tutta la verità. Perché il problema è che la verità io la so solo in parte, non tutta, eh!; è vero, ma non è totalmente vero!

**Domanda:** *è collegato con le motivazioni?*

**Risposta:** l'abitudine alla verità è diversa dalle motivazioni. Le motivazioni mi possono far venir più voglia di conoscere la verità. Però se non sono capace, se non mi sono allenato, non ho garanzie.

Le capacità si allenano a partire da quelle più semplici. A partire da quelle dove posso verificare, mi rendo conto, che capitano tante volte. Allora ecco che mi abituo anche nelle cose banali della giornata, cosa che posso fare durante la giornata, dire: «*Ma perché ho fatto questo invece di quello?*» e mi dico perché. Ma mica in tutte le cose! Se no passo le giornate a chiedermi perché! Ma ogni tanto, davanti a qualcosa che ho fatto, fermarmi e chiedermi: «*Perché l'ho fatto?*».

Le motivazioni sono sempre diverse. Ce n'è sempre qualcuna buona, e io scelgo per quella buona; e ce n'è sempre qualcuna che non è così buona, eh, siamo fatti così! Allora “*perché faccio questo?*”, uno si abitua e nel momento in cui poi le scelte sono grandi per la vita, significative, allora ho una certa garanzia di scegliere la cosa giusta.

C'è qualcuno che sceglie di fare una domanda? Potrebbe essere la scelta giusta! Prego...

**Domanda:** *sul realizzare, dirsi, la verità. Vorrei chiarire questo concetto*

**Risposta:** allora, ho deciso di ristrutturare quella casa in montagna. Perché? Qual è la verità? Allora comincio a dirmela: Ma perché io volevo proprio un posto per andare in montagna? Perché io voglio veramente recuperare con quelle persone, andare con quelle persone? Perché? Dirmi la verità.

La verità emerge dall'inconscio. Allora per dirsi la verità, dal punto di vista della psicologia dinamica io devo fare uno spazio libero dentro di me, in maniera che dall'inconscio possa emergere non so che cosa. Di solito non è che emerge dal profondo e viene su fino in cima, no! Di solito è un passaggio di livello di coscienza. A volte capita questo: «*Lo sapevo ma non me lo ero detto*», «*Ah, sì, adesso che me lo dico, mi rendo conto che lo sapevo già, ma non me lo ero detto*». E quindi ne prendo più coscienza, ne prendo più atto. Il dirsi la verità è proprio un cammino.

Abbiamo fatto un incontro di tutta una serata sulla verità, sul dirsi la verità eccetera, chi fosse interessato lo trova in Internet tutto registrato. Eventualmente può dirsi la verità: «*In verità, perché mi interessa così tanto dirmi la verità?*» E uno lo va a vedere, il dirsi la verità, le problematiche eccetera. Ci sono tutti i punti di vista anche lì, importanti.

Va bene, allora vi dico io una verità: è ora di concludere; a volte la verità è anche piacevole!

Grazie a voi della partecipazione e arrivederci.

Grazie.