

Maxwell Maltz

MAXWELL MALTZ

PSICO-CIBERNETICA

UN NUOVO METODO PER DARE
PIÙ VITA ALLA VOSTRA VITA

Titolo originale dell'opera:

PSYCHO-CYBERNETICS

A NEW WAY TO GET MORE
LIVING OUT OF LIFE

Traduzione italiana di

LAURA BAVA

Copertina di

ALFRED HOHENEGGER

PSICO-CIBERNETICA

UN NUOVO METODO
PER DARE PIU' VITA
ALLA VOSTRA VITA

© 1960, by Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J. - U.S.A

© 1965, Casa Editrice Astrolabio - Ubaldini Editore s.r.l., Roma

Astrolabio - Roma

I N D I C E

PREFAZIONE	- Il segreto di come usare questo libro per cambiare la vostra vita	7
CAPITOLO	1 - L'immagine dell'io è la chiave per una vita migliore	17
»	2 - Scoprite in voi stessi il meccanismo del successo	29
»	3 - L'immaginazione: la chiave più importante del vostro meccanismo per il successo	41
»	4 - Disipnotizzatevi dalle false credenze	55
»	5 - Come far uso del potere della ragione	68
»	6 - Rilassatevi e lasciate che il vostro meccanismo per il successo agisca per voi	79
»	7 - Potete acquisire l'abitudine alla felicità	92
»	8 - Elementi che compongono la personalità del 'Tipo-successo' e modo di acquisirli	105
»	9 - Il meccanismo dell'insuccesso: come farlo agire per voi anziché <i>contro</i> di voi	119
»	10 - Come eliminare le cicatrici emotive e come darvi un nuovo volto spirituale	135
»	11 - Come sbloccare la vostra vera personalità	151
»	12 - Siate voi stessi a produrre sul vostro io la stessa reazione dei tranquillanti	167
»	13 - Come convertire una crisi in una opportunità creativa	181
»	14 - Come acquisire queste 'sensazioni di vittoria'	197
»	15 - Più anni di vita, e più vita ai vostri anni	215

Prefazione

IL SEGRETO DI COME USARE QUESTO LIBRO PER CAMBIARE LA VOSTRA VITA

La scoperta dell'immagine dell'io costituisce una innovazione nel campo della psicologia e della personalità creativa. L'importanza della immagine dell'io è stata riconosciuta da più di dieci anni, tuttavia poco è stato scritto sull'argomento. Cosa abbastanza curiosa, ciò non è dovuto al fatto che la 'psicologia dell'immagine dell'io' si sia rivelata poco operante, ma al contrario: che si è imposta con grande efficienza. Uno dei miei colleghi così ha affermato: « Sono poco propenso a rivelare le mie scoperte, particolarmente ai profani, poiché se io presentassi alcuni dei casi di mia conoscenza e descrivessi gli spettacolari e stupefacenti miglioramenti della personalità, sarei tacciato di esagerazione, o di voler istituire un culto, o di entrambe le cose insieme ».

Anche io provo una sorta di riluttanza. Sicuramente, e per molte ragioni, qualsiasi libro io possa scrivere sull'argomento sarebbe considerato da alcuni miei colleghi come qualcosa di poco ortodosso. In primo luogo è in effetti inusuale che uno specialista in chirurgia estetica scriva un libro sulla psicologia. Inoltre alcuni considererebbero ancora meno ortodosso il voler cercare una risposta al comportamento umano nel campo della fisica, dell'anatomia e della nuova scienza della Cibernetica, andando al di là dei limiti di un dogma, dello 'stretto sistema' della 'scienza psicologica'.

La mia risposta è che uno specialista in chirurgia plastica è *e deve essere*, lo voglia o no, uno psicologo. Quando si cambia volto a un uomo quasi sempre si cambia il suo futuro. Cambiate la sua immagine fisica e quasi sempre cambierete l'uomo, la sua personalità, il suo comportamento, e talvolta anche il suo talento e la sua abilità.

LA BELLEZZA E' PIU' PROFONDA DELLA PELLE

Un chirurgo estetico non altera soltanto l'aspetto di un uomo, ma ne cambia l'animo. Le sue operazioni agiscono più in profondità della pelle, e incidono spesso persino sulla psiche. Già

da lungo tempo ho capito che questa è una enorme responsabilità, e che io ho il dovere verso i miei pazienti e verso me stesso di avere la coscienza di ciò che faccio. Nessuno specialista conscio delle sue responsabilità si assumerebbe il rischio di eseguire una complessa operazione di chirurgia plastica senza averne una profonda conoscenza ed una lunga pratica. Per questa ragione sostengo che se il cambiare il volto di un uomo comporta anche un suo mutamento interiore, io ho il dovere di acquisire una conoscenza specifica anche in quel campo.

FALLIMENTI CHE CONDUSSERO AL SUCCESSO

In un precedente libro, scritto circa venti anni fa, presentai una sorta di antologia di casi in cui la chirurgia plastica, e in particolare la plastica facciale, aprì la strada per una nuova vita a molte persone. Tale libro parla degli stupefacenti cambiamenti sopravvenuti improvvisamente e drammaticamente nella personalità di un individuo in seguito ad una operazione di plastica facciale. Pur essendo fiero dei miei successi in questo campo, ho imparato, come Sir Humphrey Davy, molto di più dai miei insuccessi.

Dopo un intervento alcuni pazienti *non* mostravano cambiamenti nella personalità. *Nella maggior parte dei casi* un individuo che grazie ad una operazione estetica aveva potuto correggere un volto veramente brutto o dei lineamenti 'mostruosi' provava, quasi immediatamente (di solito nel giro di ventun giorni), una maggior stima e fiducia in se stesso; mentre *in altri casi* il paziente continuava a provare un irragionevole senso di inferiorità. In poche parole, questi 'insuccessi' continuavano a sentire, ad agire e a comportarsi proprio *come se* avessero ancora l'antico volto.

Questo mi fece capire che la ricostruzione dell'immagine fisica non era 'la' chiave al cambiamento di personalità. La plastica facciale doveva, *di solito ma non sempre*, agire su un certo quid, e quando questo *quid* veniva ricostruito la persona stessa cambiava. Al contrario, quando ciò non avveniva, l'individuo restava quel che era anche se i suoi lineamenti erano radicalmente diversi.

IL VOLTO DELLA PERSONALITÀ

Era come se la personalità stessa avesse un 'volto'. Questo non esteriore 'volto della personalità' sembrava essere la vera chiave del cambiamento di personalità. Se questo rimaneva traumatizzato, distorto, 'orrendo' o menomato, l'individuo stesso continuava

a comportarsi come se non fosse avvenuto alcun mutamento esteriore.

Se quindi questo 'volto della personalità' poteva essere ricostruito, se era possibile eliminare le vecchie cicatrici psicologiche, allora e solo allora la persona stessa cambiava anche senza un intervento di chirurgia plastica. Una volta approfondito questo argomento trovai molti fenomeni che confermavano la teoria per cui la 'immagine di se stessi' cioè il concetto mentale e spirituale o il 'ritratto' che un individuo si è fatto di se stesso, costituisce la vera chiave della personalità e del comportamento. Questo argomento verrà ulteriormente trattato nel I° capitolo.

ALLA RICERCA DELLA VERITÀ

Io ho sempre creduto di dover andare dovunque sia necessario per trovare la verità anche se per far ciò bisogna attraversare barriere internazionali. Poiché, quando ami fa decisi di diventare chirurgo plastico, i medici tedeschi in questo campo erano all'avanguardia, mi recai in Germania.

Nella mia ricerca della immagine dell'io ho dovuto superare vari ostacoli, anche invisibili. Sebbene alla scienza della psicologia fosse già nota l'immagine dell'io e il suo ruolo chiave nel comportamento dell'uomo, tuttavia la sua risposta alle domande su come tale immagine eserciti la sua influenza, come possa *creare* una nuova personalità, cosa accada nel sistema nervoso dell'individuo quando sopravvenga un mutamento nella suddetta immagine, era pur sempre: 'così'.

Trovai risposta alla maggior parte delle mie domande nella nuova scienza della Cibernetica, che ristabilì la teleologia come concetto scientifico validissimo. È piuttosto strano che la nuova dottrina della Cibernetica sia frutto delle ricerche di fisici e di matematici più che di psicologi, specialmente quando si arriva a capire che essa ha a che fare con la teleologia, vale a dire con il comportamento tendente a raggiungere un determinato scopo dei sistemi meccanici. La Cibernetica spiega 'ciò che accade' e 'ciò che è necessario' per tale comportamento delle macchine. La psicologia, con tutta la sua vantata conoscenza della mente umana non dava risposta soddisfacente a tale semplice predisposizione verso un dato fine, a come, ad esempio, fosse possibile per un essere umano prendere, per esempio, una sigaretta da un tavolino e portarla alla bocca.

Un fisico invece poteva darne la risposta. I sostenitori di molte teorie psicologiche erano in un certo senso paragonabili a uomini

volti a studiare lo spazio e gli altri pianeti, pur non essendo in grado di dire ciò che era alle loro spalle.

La nuova scienza della Cibernetica rese possibile in psicologia una importante innovazione, di cui io personalmente non ho alcun merito, se non quello di averla riconosciuta.

Il fatto che essa sia frutto dello studio di fisici e di matematici non ci deve sorprendere, poiché in genere qualsiasi elemento nuovo di una scienza proviene dall'esterno del sistema. Mentre gli 'esperti' sono più profondamente interessati agli sviluppi di una data scienza entro i suoi ben definiti limiti, *ogni* innovazione deve di solito provenire dall'esterno, non dagli 'esperti' ma da coloro che qualcuno ha definito *'inesperti'*.

Pasteur non era dottore in medicina, i fratelli Wright non erano ingegneri aeronautici, ma semplici meccanici. Einstein, propriamente parlando, non era un fisico ma un matematico, tuttavia le sue nuove tesi matematiche rivoluzionarono completamente tutte le teorie della fisica. Madame Curie non era dottore in medicina, ma un fisico, eppure apportò un notevole contributo alla scienza medica.

Come applicare questi nuovi concetti.

In questo libro io ho cercato non soltanto di informarvi su questi nuovi concetti della Cibernetica, ma anche di dimostrare come sia possibile applicarli nel corso della vostra vita per raggiungere quei fini per voi importanti.

PRINCIPI GENERALI

La 'immagine dell'io' è la chiave della personalità e del comportamento umano. Cambiate l'immagine dell'io e cambierete la personalità e il comportamento.

Oltre a ciò, l'immagine dell'io stabilisce i limiti dell'individuo, indicando ciò che può e ciò che non può esser fatto. Estendete tale immagine, ed estenderete la 'zona del possibile'. Lo sviluppo di una giusta e realistica immagine dell'io sembrerà dare all'individuo nuove capacità, un nuovo talento e addirittura cambierà in successi i fallimenti.

La psicologia dell'immagine dell'io non è stata accettata solo in virtù dei suoi meriti: essa spiega molti fenomeni, già noti ma non perfettamente capiti nel passato. Ad esempio oggi è clinicamente e irrefutabilmente provata, nei campi della psicologia individuale, della medicina psicosomatica e nella psicologia industriale, l'esistenza di 'personalità inclini al successo' e 'persona-

lità destinate a fallire', 'personalità inclini alla felicità' e 'personalità destinate alla infelicità', 'tipi sani' e 'tipi soggetti a malattie'.

La psicologia dell'immagine dell'io getta una nuova luce su questi e molti altri fatti che si possono osservare nel corso della vita, sulla 'capacità del pensare concreto'; ciò che però è più importante, essa spiega il perché 'agisca' solo su determinati individui e non su tutti. ('Il pensiero concreto', in realtà, 'agisce' in conformità all'immagine dell'io dell'individuo, ma *non può* 'agire', se tale conformità non sussiste, finché non venga mutata la stessa immagine dell'io.)

Per capire la psicologia dell'immagine dell'io e applicarla alla vita pratica, è necessario avere qualche nozione sul meccanismo di cui essa si serve per arrivare ai suoi scopi. Esistono numerose prove scientifiche che dimostrano che il cervello e il sistema nervoso dell'uomo operano in conformità ai noti principi della Cibernetica per raggiungere i fini dell'individuo. Per quel che riguarda le loro funzioni, il cervello e il sistema nervoso costituiscono un meraviglioso e complesso 'meccanismo volto ad uno scopo', una sorta di sistema guida automatico che agisce *per* voi come 'meccanismo per il successo' e *contro* di voi come 'meccanismo per l'insuccesso', e il cui funzionamento dipende da come 'Voi', l'operatore, lo guidate, e dagli scopi che voi stabilite per esso.

E' un'ironia che la Cibernetica, che ebbe inizio come studio di macchine e di principi meccanici, giunga sino a ristabilire la dignità dell'uomo come essere unico e creatore. La Psicologia, che iniziò come studio della psiche, o dell'animo umano, finì quasi per privare l'uomo di tale dignità. Il behaviorista, che non capiva né l'uomo né la sua macchina, confondendo di conseguenza l'uno con l'altra, ha affermato che il pensiero è semplicemente il movimento di elettroni, e la consapevolezza una pura azione chimica. 'Volontà' e 'Propositi' costituivano dei miti. La Cibernetica, che ebbe inizio come studio di macchine fisiche, non commette tale errore; essa non afferma che l'uomo è una macchina, ma che *possiede* e *usa* una macchina, e ci indica come essa funzioni e come possa essere usata.

IL SEGRETO STA NELL'ESPERIENZA

L'immagine dell'io viene cambiata, in meglio o in peggio, non dal solo intelletto né dalla sola conoscenza intellettuale, ma dalla 'esperienza'. Consapevolmente o meno, voi avete costruito la im-

magine del vostro io attraverso l'esperienza creativa nel passato, e potete cambiarla con lo stesso metodo.

Non è il bambino a cui si è *parlato* dell'amore, ma il bambino che lo ha *provato* che diventa un adulto sano, felice e perfettamente inserito nella società. La nostra presente condizione di fiducia in noi stessi e di equilibrio non è il risultato di ciò che abbiamo imparato, ma di ciò che abbiamo 'sperimentato'.

La psicologia dell'immagine dell'io colma la lacuna e risolve evidenti conflitti tra i vari metodi terapeutici usati al giorno d'oggi, costituendo un comune denominatore per suggerire, direttamente e indirettamente, dei consigli per la psicologia clinica, la psicoanalisi e anche l'autosuggestione. In un modo o nell'altro, tutte queste scienze si basano sull'esperienza creativa per costruire una migliore immagine dell'io. Senza voler prendere in considerazione le varie teorie, questo è quel che *realmente* accade, ad esempio, nella 'situazione terapeutica' della scuola psicoanalitica: l'analista non procede a critiche, non disapprova, non moralizza, non si mostra scandalizzato quando il paziente espone le sue paure, le sue inibizioni, i suoi sentimenti di colpa e i suoi 'cattivi pensieri'. Forse per la prima volta nella sua vita il paziente *si sente* accettato come essere umano, 'sente' che il suo intimo ha una certa dignità e un certo valore e arriva ad accettare se stesso e a concepire il suo 'io' sotto una nuova luce.

LA SCIENZA SCOPRE L'ESPERIENZA 'SINTETICA'

Un'altra scoperta, questa volta nel campo della psicologia sperimentale e clinica, ci permette di far uso della 'esperienza' come metodo diretto e controllato per mutare l'immagine dell'io. L'esperienza pratica della vita è maestra dura e impietosa. Gettate un uomo nell'acqua profonda e l'esperienza gli insegnerà a nuotare, ma la stessa esperienza può far affogare un altro uomo. Tra molti giovani l'Esercito può 'creare un uomo', ma non vi è dubbio che esso crei anche molti psiconeurotici. E' noto da secoli che 'Nulla conduce al successo come il successo stesso'. Si impara ad agire con successo solo sperimentandolo, e il ricordo di successi passati agisce come un intimo 'bagaglio di nozioni' che ci ridona fiducia in noi stessi per i nostri scopi presenti. Ma come può un individuo ricordare esperienze di successi passati se è incorso solo in fallimenti? La sua situazione è paragonabile a quella di un giovane che non può ottenere un impiego perché non ha esperienza, e non può acquisire esperienza perché non ha un impiego.

Tale dilemma fu risolto da un'altra importante scoperta che,

per qualsiasi scopo pratico, ci permette di sintetizzare l'esperienza, di crearla addirittura e di controllarla in quel laboratorio che è la nostra mente. Esperti in psicologia clinica e sperimentale hanno provato, al di là di ogni possibile dubbio, che il sistema nervoso umano non può stabilire la differenza tra una esperienza 'fatta' ed una esperienza *immaginata intensamente e nei minimi particolari*. Per quanto ciò possa sembrare una affermazione un po' esagerata noi esamineremo in questo libro alcuni esperimenti, effettuati e controllati in laboratorio, in cui è stato fatto uso di questo tipo di esperienza 'sintetica', in maniera molto pratica, per migliorare l'abilità nel lancio del giavelotto e l'esattezza del tiro per far cesto nella pallacanestro. La vedremo agire nella vita di molti individui che ne hanno fatto uso per migliorare la loro capacità di parlare in pubblico, per superare la paura del dentista, per sviluppare il loro equilibrio in seno alla società e la fiducia in se stessi, per vendere una maggior quantità di merce, per diventare più abili al giuoco degli scacchi; in pratica, in ogni possibile situazione in cui si è certi che la 'esperienza' conduca al successo. Esamineremo anche un sorprendente esperimento in cui due ben noti dottori fecero in modo che i soggetti nevrotici potessero sentire 'normalmente', in modo da poter poi essere curati.

Soprattutto vedremo come individui, infelici cronici, abbiano imparato a godere la vita con la 'esperienza della felicità'.

IL SEGRETO DI COME USARE QUESTO LIBRO PER CAMBIARE LA VOSTRA VITA

Lo scopo del presente libro non è soltanto quello di essere letto, ma di essere usato per acquisire *esperienza*.

Si possono imparare molte nozioni leggendo un libro, ma per 'trarne esperienza' bisogna rispondere costruttivamente ad esse, poiché acquisirle semplicemente è un fatto passivo. L'esperienza è attiva. Quando voi 'fate una esperienza' qualcosa accade all'interno del vostro sistema nervoso e nel vostro cervello. Nuovi 'engrammi' e nuove immagini 'nervose' vengono registrate nella materia grigia del vostro cervello.

Lo scopo di questo libro è di forzarvi letteralmente a 'fare esperienza'. Pochissimi sono i 'casi' creati volutamente a questo fine; al contrario, sarete voi a dover esporre i vostri 'casi' esercitando l'immaginazione e la memoria.

Non esistono 'sommari' al termine di ogni capitolo; si chiede a voi di esporne i punti più importanti che costituiscono secondo voi dei punti chiave da ricordare. Potrete meglio capire questo libro se farete voi stessi un'analisi e un sommario dei vari capitoli.

Inoltre vi si chiederà di fare alcune cose e di eseguire alcuni esercizi pratici indicati nel testo, esercizi semplici e facili, ma che vanno eseguiti regolarmente se ne vorrete trarre il massimo beneficio.

SOSPENDETE OGNI GIUDIZIO PER 21 GIORNI

Non dovete sentirvi scoraggiati se nulla sembra accadere quando iniziate a mettere in pratica le varie tecniche suggerite nel testo per cambiare l'immagine del vostro io. Rinviare ogni giudizio per un minimo di ventuno giorni, e continuate a far pratica.

Perché avvenga un percettibile mutamento in una immagine mentale ci vogliono almeno ventun giorni. Dopo un intervento di chirurgia plastica il paziente medio ha bisogno di almeno ventun giorni per abituarsi alla sua nuova faccia. Quando vengono amputati un braccio o una gamba, questi 'arti fantasma' continuano ad essere sentiti per circa ventun giorni. L'uomo deve vivere in una nuova casa per almeno tre settimane prima che cominci a 'sentirsi a casa'. Questi e molti altri fenomeni che vengono comunemente osservati dimostrano che sono necessari almeno ventun giorni perché una vecchia immagine mentale possa scomparire ed una nuova possa formarsi.

Trarrete quindi un maggior beneficio da questo libro se rimanderete, di vostra volontà, qualsiasi riserva critica di almeno tre settimane. Durante tale periodo non dovete sempre tenervi sotto esame, per così dire, o cercar di misurare in continuazione i vostri progressi, non dovete procedere nella vostra mente ad un esame delle idee che vi si presentano, né ragionare con voi stessi sul fatto che esse possano o meno 'funzionare'. Eseguite gli esercizi anche se vi sembrano poco pratici. Continuate ad agire nel vostro nuovo ruolo, a pensare a voi stessi sotto una nuova luce, anche se vi sembra che nel far ciò vi sia una certa dose di ipocrisia e se la nuova immagine del vostro io si sente poco a suo agio o 'innaturale'.

Non potete approvare o disapprovare con disquisizioni intellettuali le idee e i concetti esposti nel libro, né potete farlo parlandone. *Potete* provarne la validità *mettendoli in pratica* e giudicandone voi stessi i risultati. Io vi chiedo solo di rimandare il vostro giudizio e qualsiasi analisi di ventun giorni, in modo da concedere a voi stessi una equa possibilità di provarne o meno l'efficienza nella vostra vita.

La creazione di una giusta immagine dell'io è qualcosa che deve essere effettuata nel corso di una intera vita. Non possiamo evi-

dentemente arrivare alla compiutezza di una vita in tre settimane, ma nello stesso periodo di tempo si può invece arrivare ad un miglioramento, talvolta anche drammatico.

COSA È IL SUCCESSO?

Poiché nel corso del libro io uso i termini 'successo' e 'avere successo' penso sia importante darne una definizione sin dall'inizio.

Il termine 'successo', così come io lo uso, non ha nulla a che fare con simboli di prestigio, ma riguarda risultati positivi. Parlando con più esattezza, nessun uomo dovrebbe cercare di essere 'un successo', ma ogni individuo può tentare di 'avere successo'. Voler essere 'un successo' solo per acquistare simboli di prestigio o per far mostra di vari distintivi porta alla nevrosi, alla delusione e all'infelicità. Sforzarsi di 'avere successo' porta non soltanto il successo materiale, ma soddisfazione, compiutezza e felicità.

Noah Webster ha definito il successo come 'il soddisfacente raggiungimento di un fine'. Lo sforzo costruttivo per raggiungere un fine *per voi* importante come risultato delle vostre più profonde necessità e aspirazioni (e non i simboli che i vari 'Rossi' si aspettano che voi esponiate) porta felicità e successo insieme, perché agite come dovevate agire. L'uomo è per natura un essere che lotta per uno scopo, e poiché egli 'è stato creato così' non può essere felice se non agisce come la sua natura richiede, da lottatore. Così il vero successo e la vera felicità vanno strettamente uniti, e l'uno da rilievo all'altra e viceversa.

Capitolo 1.

L'IMMAGINE DELL'IO E' LA CHIAVE PER UNA VITA MIGLIORE

Negli ultimi dieci anni ha avuto luogo una tranquilla rivoluzione nei campi della psicologia, della psichiatria e della medicina.

Dalle ricerche e dalle scoperte di psicologi clinici, di psichiatri professionisti e dei cosiddetti 'chirurghi estetici' sono scaturite nuove teorie e nuovi concetti riguardanti l'io'. I risultati dei nuovi metodi basati su tali scoperte sono stati mutamenti piuttosto radicali nella personalità, nello stato di salute e anche nelle basilari capacità e possibilità degli individui. Dei 'fallimenti cronici' sono arrivati ad avere successo; studenti più che mediocri sono divenuti, nel giro di pochi giorni e senza lezioni supplementari, ottimi allievi; persone timide, riservate, inibite, sono diventate felici e intraprendenti.

Scrivendo nell'edizione del gennaio 1959 del 'Cosmopolitan', T. F. James riassume i risultati ottenuti da vari psicologi e studiosi:

« Capire la psicologia dell'io può voler dire mutare fallimento in successo, odio in amore, amarezza in felicità. La scoperta dell'io reale può salvare un matrimonio in pericolo, una carriera sull'orlo della rovina, trasformare le vittime di 'personalità sbagliate'. Su un piano diverso, la scoperta del vostro vero io costituisce la differenza tra libertà e sottomissione al conformismo ».

La vostra chiave per una vita migliore.

La più importante scoperta psicologica di questo ultimo secolo è quella dell'immagine dell'io'. Anche se non ce ne rendiamo conto, ognuno di noi porta con sé una sorta di fotografia o ritratto mentale di se stesso, che può risultare vago e mal definito al nostro sguardo cosciente, e in effetti può non essere riconoscibile consciamente. Ma è lì, completo sin nei più minuti dettagli. Questa immagine dell'io è il concetto che noi stessi ce ne facciamo, è il

'che genere di persona sono', è il risultato di ciò che crediamo di noi stessi. La maggior parte di queste immagini sorge inconsciamente dalle nostre passate esperienze, dai successi e dai fallimenti, dalle umiliazioni e dai trionfi, dal modo in cui gli altri hanno reagito nei nostri confronti, specialmente nella prima infanzia. Da tutto ciò noi costruiamo mentalmente un 'io' (o l'immagine di un io), e una volta che un'idea o un concetto su noi stessi si inseriscono in questa immagine, essi diventano veri, per quel che ci riguarda personalmente. Non mettiamo in dubbio la loro validità, ma continuiamo ad agire basandoci su di essi *come se fossero veri*.

L'immagine dell'io è una chiave d'oro per vivere una vita migliore grazie a due importanti scoperte:

1) Le vostre azioni, i vostri sentimenti, il vostro comportamento e anche le vostre capacità derivano da tale immagine.

In poche parole, voi 'agite come' il genere di persona che credete di essere. Non solo, ma non potete assolutamente agire altrimenti, non ostante i vostri sforzi coscienti e il vostro potere di volontà. L'individuo che vede se stesso come un 'tipo destinato a fallire' in un modo o in un altro fallisce, a dispetto delle sue buone intenzioni e della sua volontà, anche se si trova a portata di mano una buona occasione. Colui che si considera vittima della ingiustizia, un individuo 'nato per soffrire', troverà invariabilmente qualsiasi pretesto per convalidare le sue opinioni.

L'immagine dell'io è una 'premessa', una base, un fondamento su cui viene costruita la vostra personalità, il vostro comportamento e anche le circostanze della vita. A causa di ciò, le nostre esperienze sembrano provare, e quindi rafforzare, le nostre immagini dell'io, e a seconda dei casi si crea un cerchio vizioso o un ciclo favorevole.

Ad esempio, uno scolaro che si vede come un 'tipo da quattro', o un altro completamente 'ottuso in matematica', troverà invariabilmente che le sue pagelle lo confermano tale, ed egli ne ha così una 'prova'. Una ragazza che si considera come il tipo di persona che non piace a nessuno, vedrà che al ballo della scuola nessuno l'invita. Ella in effetti allontana. Il suo atteggiamento di auto-compassione, la sua aria di cane bastonato, l'esagerata ansia di piacere, o forse la sua inconscia ostilità verso coloro che essa crede le arrecheranno offesa, tutto contribuisce ad allontanare le persone che potrebbero esserne attratte. Allo stesso modo un commerciante o un uomo d'affari troveranno che le loro esperienze pratiche tendono a 'provare' che l'immagine del loro io è esatta.

A causa di questa 'prova' oggettiva, raramente un individuo penserà che i suoi problemi hanno origine dall'immagine che egli

ha del proprio io o dalla valutazione che egli fa di se stesso. Dite ad uno studente che egli 'crede' soltanto di non capire l'algebra e dubiterà della vostra sanità mentale; ha provato e riprovato e la pagella ripete sempre la stessa storia. Dite al commerciante che è solo un'idea che egli non possa guadagnare più di una data somma ed egli vi proverà che avete torto registri alla mano. Sa bene con quanta forza ha tentato, e ha fallito. Tuttavia, come vedremo più tardi, si sono verificati cambiamenti quasi miracolosi nel rendimento di studenti, nella capacità di guadagno di commercianti, una volta portati al punto di cambiare la loro immagine dell'io.

2) Si può cambiare l'immagine dell'io, e numerosi casi hanno dimostrato che non si è mai né troppo vecchi né troppo giovani per farlo, iniziando di conseguenza a vivere una nuova vita.

Una delle ragioni per cui è sempre sembrato difficile ad un individuo mutare abitudini, personalità e modo di vivere, consiste nel fatto che fino a quel momento quasi ogni sforzo di cambiamento è stato diretto, per così dire, alla circonferenza piuttosto che al centro dell'io. Numerosi pazienti mi hanno più o meno detto: « Se si parla di 'pensiero concreto', io ho già provato, ma per me non funziona ». Tuttavia una piccola indagine rivela invariabilmente che questi individui hanno messo in pratica, o cercato di farlo, il 'pensiero concreto', solo in particolari circostanze esterne, riguardo ad una abitudine particolare o un difetto del carattere. ("Otterrò quel lavoro". "In futuro sarò più calmo e rilassato". "Questo sarà un buon affare per me"). Ma essi non avevano mai pensato di cambiare il loro modo di considerare l'io che doveva in effetti portare a compimento tutto ciò.

Gesù ci disse che è follia applicare toppe di stoffa nuova su indumenti vecchi o mettere vino nuovo in bottiglie vecchie. Il 'pensiero concreto' non può essere usato, con risultati positivi, come toppe per ricoprire la stessa vecchia immagine dell'io.

In effetti è letteralmente impossibile pensare realmente in maniera concreta circa una particolare situazione, fino a quando si ha un concetto negativo dell'io. Numerosi esperimenti hanno dimostrato che una volta cambiato il concetto dell'io, tutte le cose da esso dipendenti vengono compiute facilmente e senza sforzo.

Uno dei primi e più convincenti esperimenti in questo campo fu condotto dal defunto Prescott Lecky, uno dei pionieri nella psicologia dell'immagine dell'io. Lecky concepiva la personalità come un 'sistema di idee' ognuna delle quali *deve sembrare* collegata alle altre. Le idee estranee al sistema vengono respinte, 'non credute' e non considerate come base d'azione; le idee che *sembrano* far

parte del sistema sono accettate. Proprio al centro di questo sistema di idee, il punto chiave, la base su cui si costruisce tutto il resto, vi è l'idea, l'immagine o la concezione dell'io dell'individuo. Lecky era un insegnante ed ebbe l'opportunità di sperimentare le sue teorie su migliaia di studenti.

Lecky affermava che se uno studente ha difficoltà ad imparare un determinato argomento, ciò può dipendere (dal punto di vista dello studente) dal fatto che non è portato ad imparare tale materia. Lecky tuttavia credeva che, se si potesse cambiare il concetto che lo studente ha di se stesso, il che sottolinea questo punto di vista, cambierebbe anche il suo atteggiamento verso la materia stessa. Se lo si potesse indurre a cambiare la definizione del suo io, cambierebbe anche la sua capacità di apprendere. Eccone una prova.

Uno studente che su cento parole ne sbagliava cinquantacinque, e che perse un anno di scuola perché era scarsissimo in molte materie, ottenne l'anno seguente una media di novantuno e divenne uno dei migliori in ortografia. Un ragazzo che fu mandato via da una università perché di scarso rendimento, si iscrisse alla Columbia University ed ottenne medie altissime. Una ragazza che aveva fatto fiasco in latino per quattro volte, dopo aver parlato per tre volte con il 'counselor' della scuola arrivò a ottenere ottantaquattro. Un ragazzo a cui la commissione d'esame aveva detto che non aveva attitudine per l'Inglese, ebbe l'anno dopo una menzione onorevole per un premio letterario.

Il problema di questi studenti non consisteva nella mancanza di intelligenza o di attitudine allo studio, ma nella loro errata opinione di se stessi. (« Non ho una mente matematica »; « Sono naturalmente negato per lo scrivere »). Essi 'si identificavano' con i loro errori e i loro insuccessi. Invece di dire: « Ho sbagliato questa prova » (chiaro e tondo), concludevano: « Sono un fallimento »; invece di dire: « Ho fatto fiasco in questa materia », si definivano: « un fiasco completo ».

Lecky ha usato lo stesso metodo per togliere agli studenti il vizio di mangiarsi le unghie e di balbettare.

Nei miei documenti sono riportati casi altrettanto convincenti: l'uomo che aveva talmente paura degli estranei che raramente usciva di casa, e la cui attuale professione è lo 'speaker'. Il rappresentante che aveva già preparato una lettera di dimissioni perché 'non era proprio tagliato per vendere', sei mesi più tardi divenne il numero uno tra cento colleghi. Il ministro che, a causa dei nervi e della tensione a cui era soggetto per dover tenere un discorso a settimana, pensava di ritirarsi dalla carica, ora sostiene

in media tre discorsi la settimana oltre quelli della sua normale routine, e non sa cosa voglia dire essere nervosi.

Come uno specialista in chirurgia plastica cominciò a interessarsi alla psicologia dell'immagine dell'io.

Apparentemente sembrerebbe non esistere alcun rapporto tra la chirurgia e la psicologia, o che per lo meno esso sia quasi irrilevante, tuttavia fu proprio uno specialista in chirurgia plastica ad accennare per primo all'esistenza dell'immagine dell'io, e a sollevare alcuni problemi che portarono a importanti scoperte nel campo della psicologia.

Quando molti anni fa cominciai a far pratica di chirurgia plastica fui sorpreso dai drammatici e inaspettati cambiamenti nel carattere e nella personalità che sopravvenivano in seguito ad un intervento di plastica facciale. In molti casi cambiare l'aspetto fisico significava creare *una persona completamente diversa*. Caso per caso lo scalpello che tenevo in mano diventava una bacchetta magica che non solo trasformava l'aspetto del paziente, ma la sua intera esistenza. I timidi e i riservati diventavano audaci e coraggiosi. Un ragazzo 'ritardato', 'stupido' diventava un giovane in gamba e brillante che aveva la stoffa per raggiungere la posizione di dirigente di azienda. Un rappresentante che non aveva più fiducia in se stesso la riacquistò completamente. Forse il caso più sorprendente di tutti fu quello di un criminale 'incallito' che non aveva mai mostrato alcun desiderio di cambiare, il quale da incorreggibile quale era divenne in poco più di una notte un prigioniero modello, e ottenne la libertà sulla parola giungendo anche ad assumere un ruolo di responsabilità in seno alla società.

Circa venti anni fa io ho riferito nel mio libro « New faces-New Futures » alcuni di questi casi. In seguito alla sua pubblicazione e ad articoli apparsi su riviste ad alta tiratura, fui assediato di domande da criminologi, psicologi, sociologi e psichiatri.

Essi ponevano domande a cui non ero in grado di rispondere ma che mi spinsero ad una ricerca. Cosa abbastanza strana, direi quasi di aver imparato di più dai miei insuccessi che dai miei successi.

Era facile spiegare i successi. Prendiamo il caso del ragazzo che, a causa delle sue orecchie a sventola, veniva paragonato ad un taxi con entrambe le porte aperte. Egli era stato preso in giro per tutta la sua vita, spesso crudelmente, e la compagnia dei coetanei significava per lui solo dolore e umiliazione. Perché non avrebbe dovuto evitare qualsiasi contatto sociale? Perché non

avrebbe dovuto aver paura della gente e ritirarsi in se stesso? Terribilmente restio ad esprimere se stesso in qualsiasi modo, non c'è da meravigliarsi se cominciò ad essere considerato un ritardato. Una volta corretto il suo difetto era naturale che egli assumesse un ruolo normale nella vita, come fece, non esistendo più la causa del suo disagio e della sua umiliazione.

Consideriamo ora il caso del piazzista che aveva il volto sfigurato a causa di un incidente automobilistico. Ogni mattina, facendosi la barba, poteva vedere l'orribile cicatrice della guancia e la smorfia grottesca della sua bocca. Per la prima volta nella vita divenne dolorosamente conscio del suo aspetto; vergognandosi di se stesso sentiva di essere repellente per gli altri. La cicatrice divenne un'ossessione, egli era 'diverso' dagli altri. Cominciò a 'chiedersi' cosa gli altri pensassero di lui, e ben presto il suo io fu più mutilato del volto. Perse fiducia in se stesso diventando amaro ed ostile. Volgendo quasi tutta la sua attenzione verso se stesso, il suo scopo principale fu proteggere il suo io e evitare le situazioni che potevano portargli umiliazione. E' facile capire come la correzione del volto sfigurato e la ricostruzione di una faccia 'normale' abbiano potuto mutare l'atteggiamento di quest'uomo e i suoi sentimenti.

Ma cosa dire delle eccezioni che non accusarono alcun mutamento? Esaminiamo il caso di quella duchessa, terribilmente timida e conscia del suo brutto aspetto dovuto ad una enorme gobba sul naso. Sebbene un intervento le avesse donato un naso classico e un volto veramente bello, ella continuò a comportarsi come il brutto anatroccolo, come la sorella indesiderata che non avrebbe mai trovato il coraggio di guardare in faccia un altro essere umano. Se è lo scalpello ad essere magico, perché non ebbe potere sulla duchessa?

Cosa dire di tutti gli altri che, pur avendo acquistato nuovi volti continuarono ad avere la stessa vecchia personalità? Come spiegare la reazione di quelli che sostengono che l'intervento non ha effettuato *alcun cambiamento* nel loro aspetto? Ogni chirurgo estetico ha fatto questa esperienza e probabilmente ne è rimasto perplesso come me. Non importa quanto radicale sia il cambiamento estetico: vi sono dei pazienti che continueranno a dire: « Ho lo stesso aspetto di prima, non avete fatto proprio niente ». Amici e parenti possono a malapena riconoscerli, tuttavia il paziente continua ad affermare di vedere un cambiamento minimo o addirittura nullo, e a negare persino che esso sia avvenuto. Paragonare le fotografie di 'prima' e di 'dopo' non serve a niente, se non forse a far sorgere ostilità. Per una strana alchimia mentale

il paziente ragiona così: « Certo, io vedo che la gobba è sparita, ma il mio naso *sembra* esattamente lo stesso », oppure: « Forse la cicatrice non si vede più, ma è *ancora lì* ».

Cicatrici che fanno provare orgoglio e non vergogna.

Un altro lato della questione è che non sempre le cicatrici o le deformazioni causano umiliazione o vergogna. Quando ero un giovane studente di medicina in Germania, osservai che molti altri studenti portavano orgogliosamente in giro le loro 'cicatrici d'arma bianca' come un Americano porterebbe una medaglia al merito. I duellanti costituivano la 'élite' della società universitaria e una cicatrice sul volto era la bandiera che vi faceva membri molto onorati. Per questi ragazzi l'acquisto di una orribile cicatrice sulla guancia aveva lo stesso effetto psicologico che l'asportazione della stessa ebbe sul mio paziente piazzista. Allo stesso modo una creola della vecchia New Orleans portava una benda sull'occhio. Cominciai a vedere che non è la lama ad avere poteri magici: essa può essere usata indifferentemente per infliggere una cicatrice od asportarla con gli identici risultati psicologici.

Il mistero della bruttezza immaginaria.

Ad una persona menomata da un reale difetto congenito, o sfigurata da una cicatrice dovuta ad un incidente, la chirurgia estetica può effettivamente sembrare magia. Sarebbe facile, da tali esempi, generalizzare e affermare che il toccasana di ogni nevrosi, dell'infelicità, dell'insuccesso, della paura, dell'ansietà e della mancanza di fiducia in se stessi è l'uso indiscriminato della chirurgia estetica per eliminare qualsiasi difetto fisico. Tuttavia, secondo tale teoria, individui con volti normali o presentabili dovrebbero essere privi di qualsiasi handicap psicologico, dovrebbero essere spensierati, felici, fiduciosi, liberi dall'ansia e dalle preoccupazioni; ma sappiamo fin troppo bene che non è vero.

Né tale teoria può spiegare perché la gente affolli lo studio di un chirurgo estetico, chiedendo uno 'stiramento facciale' per curare una bruttezza puramente immaginaria. Vi sono donne di trentacinque-quarantacinque anni convinte di sembrare 'vecchie' pur avendo un aspetto assolutamente 'normale' e in molti casi insolitamente attraente.

Vi sono ragazze giovani convinte di essere 'brutte' semplicemente perché la loro bocca, il naso o il busto non corrispondono alle misure della diva del momento, e uomini che credono di avere

le orecchie troppo grandi o il naso troppo lungo. Nessun chirurgo estetico con una ferma etica professionale interverrà su questi individui, ma disgraziatamente i ciarlatani o i cosiddetti 'dottori della bellezza', che nessuna associazione medica accetterebbe come membri, non hanno tali scrupoli.

Tale 'bruttezza immaginaria' è tutt'altro che insolita. Una recente indagine tra studenti universitari ha rivelato che circa il novanta per cento non sono soddisfatti, in un modo o nell'altro, del loro aspetto. Se i termini 'normale' o 'media' hanno un significato, è ovvio che è impossibile che l'aspetto del 90 per cento della nostra popolazione sia 'anormale', 'diverso' o 'difettoso'. Tuttavia indagini analoghe hanno rivelato che circa la stessa percentuale trova una qualche ragione per vergognarsi del suo aspetto fisico.

Questi individui reagiscono *proprio come se* fossero afflitti da reali deturpazioni, provano la stessa vergogna, le stesse paure e la stessa ansia. La loro capacità di 'vivere' pienamente nella realtà è bloccata e impedita dalla stessa sorta di blocco psicologico. Le loro 'cicatrici', per quanto mentali ed emotive più che fisiche, sono egualmente avviliti.

L'immagine dell'io è il vero segreto.

La scoperta dell'immagine dell'io spiega tutti gli apparenti contrasti che fino ad ora abbiamo discusso. Essa costituisce il denominatore comune, il *fattore determinante* di tutti i nostri casi, successi ed insuccessi.

Il segreto è questo: per 'vivere' nella realtà, cioè per trovare la vita ragionevolmente soddisfacente, bisogna avere una esatta e realistica immagine di noi stessi con cui vivere. Dovete trovarvi accettabili a 'voi stessi', dovete avere una completa stima di voi stessi, un ego di cui possiate aver fiducia e in cui credere. Dovete avere un ego di cui non provar vergogna, che vi sentiate liberi di esprimere creativamente senza nascondere o coprirlo. Un ego cioè che corrisponda alla realtà in modo che voi possiate agire costruttivamente in un mondo reale. Conoscete voi stessi, la vostra forza e la vostra debolezza e siate onesti nel riconoscerle. La vostra immagine dell'io deve avere una ragionevole somiglianza con 'voi', deve essere né più né meno di quel che siete.

Quando questa immagine è integra e intatta vi sentite 'bene', ma quando è minacciata sopravvengono l'ansia e l'incertezza. Quando è giusta e quando ne potete essere pienamente orgogliosi avete fiducia in voi stessi, vi sentite liberi di 'essere voi stessi' e di esprimere il vostro io. Agite in stato di grazia. Ma quando essa è

oggetto di vergogna, quando cercate di nascondere e non di esprimerla, l'espressione creativa è bloccata, diventate ostili, ed è difficile vivervi accanto.

Se una cicatrice sul volto abbellisce l'immagine dell'io (come nel caso dei duellanti tedeschi) aumenta l'auto-fiducia e l'auto-stima, ma se la stessa peggiora questa immagine (come nel caso del piazzista) la conseguenza è la loro perdita.

Quando una deturpazione viene corretta dalla chirurgia estetica avvengono radicali cambiamenti psicologici *solo* se ad essi corrisponde un mutamento nell'errata immagine dell'io. Talvolta l'immagine distorta dell'io persiste anche dopo un intervento riuscito, proprio come 'l'arto fantasma' continua a far male dopo che la gamba o il braccio sono stati amputati da anni.

L'inizio di una nuova carriera.

Queste osservazioni mi condussero ad una nuova carriera. Circa quindici anni fa mi convinsi che le persone che consultano un chirurgo estetico hanno bisogno di qualcosa di più di un intervento, e che alcuni non ne hanno bisogno affatto. Se dovevo trattare queste persone come pazienti, come persone complete e non semplicemente come un naso, una bocca, un orecchio, una gamba o un braccio, dovevo essere in grado di dar loro qualcosa di più, dovevo poter indicare come ottenere uno stiramento facciale spirituale, come eliminare cicatrici emotive, come mutare atteggiamento e pensieri insieme con il loro aspetto fisico.

Questo studio è stato una ricompensa. Sono oggi più convinto che mai che quel che ciascuno di noi realmente e profondamente vuole è più VITA. Felicità, successo, pace spirituale, o in qualsiasi cosa consista la vostra concezione del bene supremo, viene sperimentato nella sua essenza come più vita. Quando proviamo emozioni diffuse di felicità, di fiducia in noi stessi e di successo noi godiamo maggiormente la vita, e nella misura in cui inibiamo la nostra capacità, frustriamo il talento datoci da Dio, e permettiamo a noi stessi di sentire ansia, timore, auto-condanna e odio verso il nostro essere, noi soffochiamo letteralmente la nostra forza vitale e volgiamo le spalle al dono del nostro Creatore. Nella misura in cui neghiamo il dono della vita, abbracciamo la morte.

IL VOSTRO PROGRAMMA PER UNA VITA MIGLIORE

Secondo la mia opinione, la psicologia negli ultimi trenta anni è diventata troppo pessimista riguardo all'uomo e alla sua capacità potenziale di mutamento e di grandezza. Poiché gli psicologi e gli

psichiatri sono a contatto dei cosiddetti individui 'anormali', la letteratura è quasi esclusivamente dedicata alle varie anomalie dell'uomo, alla sua tendenza verso l'autodistruzione. Temo che molte persone, leggendo tale letteratura, siano arrivate a considerare l'odio, l'istinto di distruzione, la colpa, l'auto-condanna e tutti gli altri elementi negativi dell'uomo come il 'normale comportamento umano'. L'uomo medio si sente debole e impotente quando pensa alla prospettiva di lottare con la sua sola debole volontà contro le forze negative della natura umana per raggiungere il benessere e la felicità. Se questo fosse un ritratto reale della natura e della condizione umana, il 'miglioramento di se stessi' sarebbe veramente una cosa futile.

Tuttavia io credo, e le esperienze di molti dei miei pazienti lo hanno confermato, che non si debba procedere isolati in questo compito. C'è nell'intimo di ognuno di noi un 'istinto alla vita' che agisce eternamente verso il benessere, la felicità e tutto ciò che può rendere migliore la vita di un individuo. Questo 'istinto alla vita' agisce *per voi* attraverso quello che io chiamo il Meccanismo Creativo o, se usato in maniera corretta, il 'Meccanismo del Successo' che è insito in ogni essere umano.

Nuove profonde osservazioni scientifiche sul 'Subconscio'.

La nuova scienza della Cibernetica ci ha fornito prove convincenti del fatto che il cosiddetto 'subconscio' non è una 'mente', ma un meccanismo tendente ad una mèta, un 'servo-meccanismo' formato dal cervello e dal sistema nervoso, *usato e diretto dalla mente*. La più recente, e più utile teoria, è che l'uomo non ha due 'menti', ma una sola mente o coscienza che 'fa agire' una macchina automatica, che lotta per raggiungere una mèta, e funziona in maniera quasi analoga ai servo-meccanismi elettronici, almeno per quel che riguarda i principi basilari; ma è una macchina meravigliosa, molto più complessa di qualsiasi cervello elettronico o missile guidato che l'uomo abbia saputo concepire.

Tale intimo meccanismo creativo è impersonale, agisce automaticamente e impersonalmente per raggiungere successo e felicità, o fallimento ed infelicità a seconda dei fini che voi stabilite per esso. Ponetegli come fine 'il successo' e agirà come 'meccanismo per il successo', ponetegli fini negativi e, altrettanto impersonalmente e fedelmente, agirà come 'meccanismo per l'insuccesso'.

Come qualsiasi altro servo-meccanismo, esso deve avere un fine ben definito, un obiettivo o un 'problema', sulla base dei quali possa funzionare.

Gli obiettivi che il nostro meccanismo creativo cerca di raggiungere sono le IMMAGINI MENTALI, o ritratti mentali, che creiamo con l'IMMAGINAZIONE.

L'immagine-chiave che si cerca di raggiungere è la nostra immagine dell'io.

Tale immagine stabilisce i limiti per il raggiungimento di qualsiasi particolare scopo. Prescrive 'la zona del possibile'.

Come ogni altro servo-meccanismo, il nostro meccanismo creativo agisce sulla base di informazioni e di dati che in esso mettiamo, vale a dire i nostri pensieri, tutto ciò che crediamo e le nostre interpretazioni. Attraverso il nostro atteggiamento e la nostra interpretazione delle varie situazioni noi 'descriviamo' il problema che deve essere risolto.

Se mettiamo nel meccanismo creativo informazioni e dati pensando di essere noi stessi indegni, inferiori, immeritevoli e incapaci (immagine dell'io negativa) essi vengono elaborati come qualsiasi altro dato, fornendoci la 'risposta' sotto forma di esperienza oggettiva.

Come ogni altro servo-meccanismo, esso si avvale dei dati già impressi cioè della 'memoria' per risolvere i problemi presenti e dare risposta alle varie situazioni.

Il vostro programma per poter vivere in modo migliore deve consistere innanzi tutto nell'imparare qualcosa sul meccanismo creativo, cioè sul sistema-guida automatico che esiste in voi stessi, nel saper farne uso come meccanismo per il successo piuttosto che come meccanismo per l'insuccesso.

Il metodo in se stesso consiste nell'imparare, nel *far pratica ed esperienza* di nuovi modi di pensare, di immaginare e di ricordare, nell'*agire* in modo da formare una esatta e realistica immagine dell'io, e nel far uso del vostro meccanismo creativo per ottenere successo e felicità nel raggiungimento di particolari scopi.

Se potete ricordare, agire, o allacciarvi le scarpe, potete avere successo.

Come vedremo in seguito il metodo di cui servirsi consiste nel formarsi una impressione mentale creativa, nel fare esperienza concreta attraverso l'immaginazione, e nel dar vita a nuovi prototipi di reazioni mentali 'eseguendo' e 'agendo come se'.

Ho spesso detto ai miei pazienti: « Se potete ricordare, avere interessi o allacciarvi le scarpe, non avrete difficoltà nell'applicazione del metodo ». Le cose che dovete fare sono semplici ma dovete far pratica e acquisire esperienza. Una raffigurazione men-

tale costruttiva non è più difficile ad effettuarsi di ciò che in genere fate quando vi torna alla mente qualche fatto del passato o quando vi preoccupate del futuro. Eseguire una nuova azione non è più difficile del 'deciderla'; quindi andate avanti allacciandovi le scarpe in modo nuovo e diverso ogni mattina invece di continuare a farlo nel 'solito modo', senza pensarci.

Capitolo 2.

SCOPRITE IN VOI STESSI IL MECCANISMO DEL SUCCESSO

E' indubbiamente vero, anche se può apparire strano, che fino a qualche decina di anni fa gli studiosi non avevano idea di come il cervello e il sistema nervoso dell'uomo potessero funzionare 'intenzionalmente' o per raggiungere uno scopo. Essi sapevano cosa accadeva grazie alle loro profonde e meticolose osservazioni, ma non esisteva alcuna singola teoria di principi basilari che legasse tutti questi fenomeni sino a formare un concetto che avesse un significato. R. W. Gerard, in un articolo sul cervello e l'immaginazione apparso sul 'Scientific Monthly' del giugno 1946, affermò che, triste ma vero, la nostra capacità mentale rimarrebbe in gran parte intatta ed efficiente anche se, per quel che ne sappiamo, il cranio fosse imbottito di ovatta.

Tuttavia quando fu l'uomo stesso a mettersi a costruire un 'cervello elettronico' e meccanismi volti ad un determinato scopo, egli *dovette* scoprire e utilizzare alcuni principi basilari. Dopo averli individuati questi scienziati cominciarono a chiedersi: « Sarà questo il modo in cui anche il cervello umano funziona? E' mai possibile che, creando l'uomo, il Creatore ci abbia voluto far dono di un servo-meccanismo ancora più perfetto e splendido di ogni cervello elettronico o sistema-guida ideato e sognato dall'uomo, *ma che opera secondo gli stessi principi fondamentali?* ». Secondo l'opinione di famosi studiosi di Cibernetica, come il dottor Norbert Weiner o il dottor John von Neumann, la risposta era un incondizionato 'sì'.

Il vostro sistema-guida interiore.

Ogni essere vivente ha in sé un sistema-guida tendente ad uno scopo, donatogli dal Creatore per aiutarlo a raggiungere il suo fine che consiste, in linea di massima, nel 'vivere'. Nelle più semplici forme di vita tale scopo di 'vivere' significa semplicemente la so-

pravvivenza fisica dell'individuo e della specie; il meccanismo interiore degli animali è limitato alla ricerca del cibo e di un rifugio, al saper evitare o vincere i nemici e superare i rischi, alla procreazione per assicurare la continuazione della specie.

Nell'uomo 'vivere' non è soltanto pura sopravvivenza. Mentre per gli animali 'vivere' significa la soddisfazione di determinati bisogni fisici, bisogna considerare che l'uomo ha delle necessità emotive e spirituali che gli animali non hanno, e di conseguenza per lui 'vivere' è qualcosa di più della sopravvivenza fisica e della continuazione della specie, ed implica la soddisfazione di bisogni spirituali e emotivi. Il 'meccanismo del successo' dell'uomo ha scopi molto più vasti di quello degli animali. Esso non solo aiuta l'uomo ad evitare o superare i pericoli, non solo gli conferisce l'istinto sessuale per mantenere viva la razza, ma lo aiuta a dare risposta ai suoi problemi, a inventare, scrivere poesie, dirigere un'azienda, vendere merce, esplorare nuovi orizzonti della scienza, raggiungere una più alta pace spirituale, sviluppare una personalità migliore e a raggiungere il successo in qualsiasi altra attività strettamente collegata al suo 'vivere' con una maggior completezza.

L'Istinto al Successo.

Non è necessario insegnare ad uno scoiattolo come raccogliere noci, né esso ha necessità di imparare a farne provvista per l'inverno. Uno scoiattolo nato in primavera non conosce ancora l'inverno, ma verso la fine dell'autunno lo troviamo indaffarato a raccogliere noci per farne provvista per i mesi invernali, quando non ci sarà più cibo. Un uccello non ha bisogno di prendere lezioni per imparare a costruire il nido, né deve frequentare corsi di navigazione; tuttavia gli uccelli volano per miglia e miglia, a volte traversando gli oceani. Essi non hanno a disposizione i giornali o la televisione per essere informati sul tempo, non hanno libri scritti da uccelli esploratori o pionieri che indichino su una mappa i luoghi caldi della terra; tuttavia l'uccello 'sa' quando il freddo è vicino e conosce l'esatta ubicazione di una zona calda anche se è a mille miglia di distanza.

Per spiegare queste cose noi generalmente diciamo che gli animali hanno determinati 'istinti' che li guidano: analizzate tali istinti e vedrete che essi li assistono nel lottare con successo nel loro ambiente. In poche parole, gli animali possiedono un 'istinto al successo'.

Molto spesso noi trascuriamo il fatto che anche l'uomo ha un istinto al successo, molto più radicato e complesso di quello degli

animali: Il nostro Creatore non ha defraudato l'uomo, anzi lo ha particolarmente dotato.

Gli animali non possono scegliere i loro obiettivi: i loro fini (auto-conservazione e procreazione) sono prestabiliti e il loro meccanismo del successo è limitato a queste immagini-obiettivi innate che chiamiamo 'istinti'.

L'uomo d'altronde ha qualcosa che gli animali non hanno: l'immaginazione creativa; quindi l'uomo oltre ad essere una creatura è anche un creatore, e con la sua immaginazione può prefiggersi una varietà di fini. Solo l'uomo può indirizzare il suo 'meccanismo per il successo' grazie all'immaginazione o alla capacità immaginativa.

Spesso pensiamo che l'immaginazione creativa sia una qualità propria di poeti, inventori e simili, ma essa è creativa in ogni cosa che facciamo. Sebbene seri pensatori di ogni epoca, e molti uomini 'pratici' e realistici non capissero perché o come l'immaginazione potesse mettere in funzione il nostro meccanismo creativo, tuttavia hanno accettato e messo in pratica questo fatto. « L'immaginazione governa il mondo », disse Napoleone. « Di tutte le facoltà dell'uomo l'immaginazione è quella che più ci rende simili a Dio », disse Glenn Clark. « La facoltà di immaginazione è la grande sorgente dell'attività umana, è la fonte principale per il miglioramento dell'uomo... Distruggetela e la condizione dell'uomo diventerà stazionaria come quella dei bruti », disse Dugold Stewart, il famoso filosofo scozzese. « Potete immaginare il vostro futuro », afferma Henry J. Kaiser, che attribuisce la maggior parte del suo successo negli affari all'uso positivo e costruttivo dell'immaginazione creativa.

COME FUNZIONA IL VOSTRO MECCANISMO PER IL SUCCESSO

'Voi' non siete macchine.

Le nuove scoperte nella scienza della Cibernetica portano tuttavia alla conclusione che il vostro cervello fisico e il sistema nervoso formano un servo-meccanismo che 'voi' usate, e che funziona in modo molto simile ad una calcolatrice elettronica ed a un sistema meccanico tendente ad un determinato scopo. Il cervello ed il sistema nervoso costituiscono un meccanismo che funziona automaticamente per raggiungere un determinato fine proprio come un siluro o un missile ad auto-puntamento mirano al bersaglio e dirigono la loro traiettoria verso di esso. Il vostro meccanismo innato funziona tanto come un 'sistema-guida' per indirizzarvi nella direzione giusta per raggiungere un determinato scopo, o farvi reagire

correttamente all'ambiente, quanto come un 'cervello elettronico' che agisce automaticamente per risolvere i problemi, darvi le risposte desiderate e fornire nuove idee o 'ispirazioni'. Nel suo libro *The Computer and the Brain* il Dr. John von Neumann afferma che il cervello dell'uomo possiede sia le qualità di una calcolatrice analogica che quelle di una calcolatrice meccanica.

Il termine 'Cibernetica' deriva da una parola greca che significa letteralmente 'arte del timoniere'.

I servo-meccanismi sono costruiti in modo da 'governare' automaticamente il loro cammino verso uno scopo, un bersaglio o una 'risposta'.

'PSICOCIBERNETICA' - NUOVA TEORIA SUL FUNZIONAMENTO DEL VOSTRO CERVELLO

Quando noi consideriamo il cervello e il sistema nervoso dell'uomo come un servo-meccanismo che funziona in conformità con i principi della Cibernetica, approfondiamo il perché e il percome del comportamento umano.

Ho voluto chiamare questa nuova teoria PSICOCIBERNETICA, cioè i principi della Cibernetica applicati al cervello umano.

Devo ripetermi: la Psicocibernetica non dice che l'uomo è una macchina, ma che *possiede* una macchina da usare. Esaminiamo alcune delle analogie esistenti tra servo-meccanismi meccanici e il cervello dell'uomo:

I DUE TIPI GENERALI DI SERVO-MECCANISMI

I servo-meccanismi sono divisi in due tipi principali: 1) il tipo in cui il bersaglio, lo scopo, o la 'risposta' sono *conosciuti* e l'obiettivo ne è il raggiungimento o il compimento e, 2) il tipo in cui il bersaglio o la 'risposta' non sono noti e il cui scopo è scoprirli o localizzarli. Il cervello e il sistema nervoso operano in entrambi i modi.

Un esempio del primo tipo è il siluro ad auto-puntamento o il missile intercettatore; il bersaglio è conosciuto: una nave o un aereo nemici. L'obiettivo è raggiungerli. Queste macchine devono 'conoscere' il bersaglio da colpire, devono aver una sorta di sistema propulsivo che li proietta in direzione del bersaglio. Devono essere forniti di 'organi di direzione' (radar, ecogoniometro, percettore di calore ecc.) che rilevano dati del bersaglio. Questi 'organi di direzione' continuano a fornire dati quando l'ordigno è nella direzione giusta (reazione positiva) e anche quando commette un errore e devia dalla sua traiettoria (reazione negativa). L'ordigno non

risponde ad una 'reazione positiva': è già nella esatta direzione e quindi 'continua a fare quel che sta facendo'. Vi deve essere un dispositivo di correzione, tuttavia, che risponda ad una reazione negativa. Quando la reazione negativa comunica al meccanismo che è 'fuori portata', troppo sulla destra, il dispositivo di correzione provoca automaticamente un movimento del timone in modo da riportare l'ordigno sulla sinistra. Se esso si 'sposta sulla sinistra', l'errore viene reso noto attraverso una reazione negativa e il dispositivo di correzione fa muovere il timone in modo da riportare la macchina sulla destra. Il siluro assolve il suo compito *puntando, facendo errori e correggendoli* in continuazione, e con una serie di zig-zag, cerca a 'tentoni' la sua strada verso l'obiettivo.

Il dottor Norbert Weiner, pioniere nello sviluppo di tali meccanismi automatici nella seconda guerra mondiale, crede che qualcosa di simile accada nel sistema nervoso dell'uomo ogni qual volta si compie una attività prefissa, anche in una situazione semplice come è quella di prendere un pacchetto di sigarette da un tavolo.

Noi possiamo arrivare al nostro scopo di prendere le sigarette grazie ad un meccanismo automatico, e non attraverso la 'volontà' o il solo pensare del cervello. Tutto quello che il cervello fa è scegliere lo scopo, tramutarlo in azione con il desiderio, e fornire di dati il meccanismo automatico in modo che la vostra mano possa continuamente correggere la sua direzione.

In primo luogo, disse il dottor Weiner, solo un anatomista è in grado di conoscere tutti i muscoli che entrano in azione per prendere un pacchetto di sigarette, e se anche voi poteste saperlo non direste consciamente a voi stessi: « Devo contrarre i muscoli della spalla per alzare il braccio, ora devo contrarre il tricipite per estendere il braccio, ecc. ecc. ». Voi prendete direttamente le sigarette, e non sapete di trasmettere ordini ad ogni muscolo, né che state calcolando le contrazioni necessarie.

Quando vi prefiggete uno scopo e lo tramutate in azione interviene un meccanismo automatico. Per prima cosa avete preso sigarette o compiuto già in precedenza movimenti analoghi. Il vostro meccanismo automatico ha 'imparato' qualcosa della esatta reazione richiesta. In secondo luogo esso elabora i dati della reazione trasmessi al cervello dagli occhi, e tali dati gli dicono 'il grado in cui le sigarette non sono ancora afferrate'; i dati della reazione permettono al meccanismo automatico di correggere continuamente il movimento della mano, finché essa giunga ad afferrare le sigarette.

In un bambino che sta appena imparando a usare i suoi muscoli, la correzione del movimento della mano per raggiungere un

sonagliano è ovvia. Il bambino ha 'assimilato' pochissime esperienze su cui potersi basare e la sua mano procede a zig-zag, avanti e indietro, e ovviamente tentenna raggiungendo l'obiettivo. E' logico che man mano che si impara le correzioni diventino sempre più rare: lo possiamo osservare in una persona che impara a guidare un'automobile andando o troppo a destra o troppo a sinistra della strada.

Tuttavia, una volta raggiunta una 'reazione soddisfacente' o corretta questa viene 'ricordata' per il futuro. Allora il meccanismo automatico riporta questa risposta soddisfacente in casi futuri. Esso ha 'imparato' a fornire risposte esatte, 'ricorda' i successi e dimentica i fallimenti, ripetendo l'azione esatta e soddisfacente senza un ulteriore 'pensiero' cosciente, o come una abitudine.

Come il vostro cervello trova le risposte ai vari problemi.

Supponiamo ora che la stanza sia tanto buia che voi non potete vedere la sigaretta. Voi sapete, o sperate, che sul tavolo vi sia un pacchetto di sigarette insieme con una varietà di altri oggetti; istintivamente la vostra mano comincerà a cercare a tentoni, andando avanti e indietro, zigzagando (o 'esplorando'), e scarterà un oggetto dopo l'altro finché non trova, o 'riconosce' le sigarette. Questo è un esempio del secondo tipo di servo-meccanismo. Un altro esempio, è il ricordare un nome temporaneamente dimenticato. Un 'analizzatore', nel vostro cervello, esplora tutti i ricordi che vi sono 'incisi' finché si riconosce il nome 'esatto'; un cervello elettronico funziona allo stesso modo. Prima di tutto bisogna immettere nella macchina una gran quantità di dati, che vengono incisi e registrati nella sua 'memoria', quindi si pone alla macchina un problema. Essa esplorerà nella sua memoria fino ad individuare la sola 'risposta' pertinente che soddisfi tutte le condizioni poste dal problema. Problema e risposta costituiscono una situazione o una struttura 'nel loro insieme'. Quando si fornisce alla macchina una parte della situazione o della struttura (il problema), essa localizza le sole 'parti mancanti', l'incastro giusto', per così dire, per completare la struttura.

Più si conosce a fondo il cervello dell'uomo, più si osserva che esso somiglia, per quel che riguarda il suo modo di operare, ad un servo-meccanismo. Ad esempio il dottor Wilder Penfield, direttore del Montreal Neurological Institute, riferì recentemente, ad un congresso della Accademia Nazionale delle Scienze, di aver scoperto in una piccola zona del cervello un meccanismo registratore che incide fedelmente tutto ciò che l'individuo ha sperimentato, osser-

vato o imparato. Durante un intervento sul cervello, al dottor Penfield accadde di toccare, con uno strumento chirurgico, una piccola zona della corteccia. La paziente era completamente sveglia, ed improvvisamente esclamò che stava 'rivivendo' un incidente occorso nella sua fanciullezza, e che ella aveva coscientemente dimenticato. Ulteriori esperimenti dello stesso genere condussero ad analoghi risultati: quando venivano toccate alcune zone della corteccia cerebrale i pazienti non 'ricordavano' semplicemente esperienze passate, le 'rivivevano' *realmente*, con tutte le visioni, le immagini e i suoni dell'esperienza originale, come se quest'ultima fosse stata registrata su un nastro e riascoltata. Come un meccanismo piccolo come il cervello umano possa registrare un così gran numero di dati è tuttora un mistero. Secondo il neurofisico inglese W. Grey Walter per costruire qualcosa di simile al cervello umano sarebbero necessari dieci bilioni almeno di cellule elettroniche, che occuperebbero circa un milione e mezzo di piedi cubi, e molti altri milioni di piedi cubi sarebbero necessari per i 'nervi', e infine il funzionamento di tale meccanismo richiederebbe un'energia pari a un bilione di watt.

Uno sguardo al meccanismo automatico in azione.

Noi ci meravigliamo della tremenda potenza dei missili intercettatori che possono calcolare in un lampo il punto di intercettazione di un altro missile e 'essere lì' nel preciso istante in cui deve avvenire il contatto.

Tuttavia non assistiamo forse a qualcosa di altrettanto stupefacente ogni volta che vediamo un ribattitore afferrare una palla al volo? Per calcolare il punto in cui essa cadrà, o dove sarà il 'punto di intercettazione', egli deve considerare la velocità, la curvatura di caduta, la direzione, la resistenza d'attrito, la velocità iniziale e il ritmo di graduale diminuzione di velocità della palla. Il battitore deve fare i calcoli così velocemente da poter 'prendere il volo' al momento della battuta, poi calcolare a quale velocità deve correre, e in quale direzione per arrivare al punto di intercettazione nell'istante in cui arriva la palla. Il giocatore non pensa a quello che deve fare: è il suo meccanismo interno che esegue per lui questi calcoli, ricavandoli dai dati che egli fornisce attraverso i centri ottici e acustici. La calcolatrice che è nel suo cervello registra i dati, li paragona ad altri già registrati (ricordi di altri successi o fallimenti nell'afferrare la palla), facendo tutti questi calcoli in un lampo e trasmettendo poi ordini ai muscoli delle gambe del giocatore, che 'automaticamente si mette a correre'.

La scienza può costruire la calcolatrice ma non l'operatore.

Il dott. Weiner sostiene che mai, in un prevedibile futuro, gli scienziati saranno in grado di costruire un cervello elettronico effettivamente paragonabile al cervello umano. « Io penso che il nostro pubblico, ben conscio dei moderni congegni, abbia dimostrato una certa inconsapevolezza per quelli che possono essere i particolari vantaggi o svantaggi di un meccanismo elettronico, paragonato al cervello umano. I dispositivi del cervello dell'uomo sono molto più numerosi di quelli di qualsiasi calcolatrice finora costruita o anche progettata per un prossimo futuro ».

Ma anche se una tale macchina verrà costruita, mancherà sempre un 'operatore': una calcolatrice non ha un cervello, né un 'io'. Non si può porre problemi, non ha immaginazione, e non può prefiggersi degli scopi. Non può decidere quali fini meritino di essere raggiunti e quali no, non ha emozioni, non può 'sentire', funziona solo sulla base di nuovi dati ad essa forniti da un operatore, sui dati di reazione che le venono trasmessi dai suoi 'organi di senso', e sui dati già assimilati in precedenza.

Esiste una infinita riserva di idee, cognizioni e potere?

Molti grandi pensatori di ogni epoca hanno creduto che i 'dati registrati' dell'uomo non siano limitati ai suoi ricordi di esperienze passate o di fatti vissuti. « Esiste una mente comune a tutti gli individui », disse Emerson, che paragonava le nostre menti individuali alle insenature nell'oceano di una mente universale.

Edison credeva di trarre alcune delle sue idee da una sorgente al di fuori di se stesso. Una volta, mentre veniva complimentato per una sua idea creativa, si schermì dicendo che le 'idee sono nell'aria', e che se non fosse stato lui a intuirla lo avrebbe fatto qualcun altro.

Il dott. J. B. Rhine, capo del Laboratorio di Parapsicologia della Duke University, ha provato sperimentalmente che l'uomo accede a conoscenze, fatti e idee che non gli derivano direttamente dalla sua memoria individuale o dalle nozioni assimilate per aver imparato o sperimentato determinati fatti. Esperimenti scientifici di laboratorio hanno provato l'esistenza della telepatia, della chiaroveggenza e della preconsoscenza. La sua scoperta che l'uomo possiede alcuni 'fattori extra-sensoriali', che egli chiama 'Psi' non è più messa in dubbio dagli studiosi che hanno seriamente riesaminato la sua opera.

Come il Prof. R. H. Thouless della Università di Cambridge afferma: « La realtà dei fenomeni deve essere considerata già certa,

nella misura in cui una determinata cosa può essere provata nel corso di ricerche scientifiche ».

« Noi abbiamo trovato che esiste una capacità di acquisire conoscenza che trascende le funzioni sensoriali. Questa capacità extra-sensoriale ci può portare certamente alla conoscenza di stati oggettivi e presumibilmente anche soggettivi, ad una conoscenza della materia e forse anche delle menti ».

Si dice che Schubert abbia riferito ad un amico che il suo processo creativo consisteva nel 'ricordare una melodia' a cui né lui né nessun altro avevano mai pensato prima.

Molti artisti creatori, come pure gli psicologi che hanno effettuato uno studio sul processo creativo, sono rimasti impressionati dall'analogia tra l'ispirazione creativa, un'improvvisa rivelazione, l'intuizione e la normale memoria umana.

Cercare una nuova idea, o una risposta a un problema è, in effetti, molto simile al cercare nella memoria un nome dimenticato. Voi sapete che il nome è 'li', altrimenti non cerchereste. L'analizzatore che è nel vostro cervello ritorna sui ricordi impressi finché non si 'riconosce' o si 'scopre' il nome desiderato.

Ora esiste la risposta.

In un modo del tutto simile, quando noi stabiliamo di trovare una nuova idea, o la risposta a un problema, *dobbiamo presumere che la risposta già esiste, in qualche posto*, e stabilire quindi di trovarla. Così ha affermato il dott. Norbert Wiener: « Quando uno scienziato affronta un problema, sapendo che esso ha una risposta, il suo atteggiamento è del tutto diverso, egli è già a metà strada verso la soluzione ».

Nel dedicarvi ad un lavoro creativo, sia esso nel campo del commercio, degli affari, della poesia, delle relazioni umane o altro, voi iniziate già con uno scopo determinato, un fine da raggiungere, un 'obiettivo' che, per quanto vago possa essere, verrà 'riconosciuto' al suo raggiungimento. Se il vostro obiettivo è nel campo degli affari, se avete un profondo desiderio, se considerate intensamente il problema da ogni lato, il vostro meccanismo creativo comincia a funzionare, e l'"analizzatore" di cui abbiamo parlato comincia ad esplorare le nozioni già assimilate, avviandosi a tentoni verso la risposta, selezionando un'idea qui, un fatto lì, una serie di esperienze precedenti 'collegandole l'una all'altra' in un tutto che abbia un significato e che possa 'completare' la vostra situazione, la vostra equazione, o 'risolvere' il problema.

Quando questa soluzione si presenta alla vostra coscienza, spesso

quando non ve lo aspettate o pensate a qualcos'altro, o forse anche sotto forma di un sogno, quando cioè la vostra coscienza è assopita, qualcosa 'scatta' e voi immediatamente 'riconoscete' la risposta che avete cercato.

In tale processo, ha il vostro meccanismo creativo la possibilità di penetrare in una mente universale? Secondo numerose esperienze di creatori la risposta è sì. Come si potrebbe altrimenti spiegare l'esperienza di Louis Agassiz, raccontataci da sua moglie?

« Egli aveva tentato di decifrare la forma piuttosto vaga di un pesce fossile entro il blocco di pietra in cui era conservato. Stanco e fessissimo, Agassiz mise da parte il suo lavoro sforzandosi di dimenticarlo. Poco tempo dopo, si svegliò convinto di aver visto nel sonno il suo pesce con tutti i contorni mancanti perfettamente delineati.

Si recò immediatamente al Jardin des Plantes, pensando che nel rivedere l'impronta avrebbe notato qualcosa che potesse metterlo sulla traccia della sua visione. Invano, perché l'impronta era indefinita come sempre. La notte seguente rivide il pesce, ma svegliandosi esso scomparve di nuovo dalla sua memoria. Sperando che la stessa esperienza si sarebbe ripetuta, la terza notte mise una matita e un foglio di carta accanto al letto prima di addormentarsi.

Verso l'alba il pesce gli riapparve in sogno, dapprima confusamente ma poi con caratteri sempre più netti, così che egli non ebbe più alcun dubbio sui suoi caratteri zoologici. Mezzo addormentato, nel buio completo, tracciò queste caratteristiche sul foglio di carta.

La mattina seguente fu sorpreso nel vedere nel suo schizzo notturno caratteristiche che, secondo lui, neanche il fossile stesso avrebbe potuto rivelare. Si affrettò al Jardin des Plantes e, disegno alla mano, riuscì ad asportare la superficie di pietra sotto cui si trovarono nascosti alcuni frammenti del pesce. Quando fu portato completamente alla luce il pesce corrispondeva perfettamente al sogno e al disegno, ed egli poté così classificarlo con facilità.

ESERCIZIO N. 1

Fatevi una nuova immagine mentale del vostro io.

L'infelice personalità del tipo-insuccesso non può sviluppare una nuova immagine dell'io con la sua sola volontà o con una arbitraria decisione; è necessario che vi sia un presupposto, una giustificazione o una ragione per decidere che, mentre la vecchia immagine è errata la nuova è esatta. Non è possibile formare una nuova immagine dell'io senza sentire che è basata sulla *verità*. L'esperienza ha dimostrato che, allorché un individuo muta la propria imma-

gine, ha la sensazione che, per una ragione o per l'altra, egli finalmente 'veda' o realizzi la verità su se stesso.

La verità, in questo capitolo, vi può liberare da una vecchia e inadatta immagine dell'io, a patto che lo leggete spesso pensando intensamente al suo significato e 'inculcando' le sue verità in voi.

Solo ora la scienza ha confermato ciò che filosofi, mistici e altri uomini d'intuito avevano già da molto tempo dichiarato: ogni essere umano è stato letteralmente 'costruito per il successo' dal Creatore, ogni essere umano può facilmente accedere a un potere più grande di lui.

Questo essere umano siete 'VOI'.

Come disse Emerson: « Non esiste né grande né piccolo ».

Se voi siete costruiti per il successo e la felicità, la vecchia immagine del vostro io come indegno di felicità, come individuo 'destinato' al fallimento deve essere conseguentemente errata.

Leggete questo capitolo attentamente almeno tre volte la settimana per i primi ventun giorni. Studiatelo e assimilatelo. Cercate nella vostra esperienza e in quella dei vostri amici degli esempi che possano illustrare il meccanismo creativo in azione.

Imparate a memoria i seguenti principi-base sui quali opera il vostro meccanismo del successo. Non è necessario essere un ingegnere elettronico o un fisico per far funzionare il proprio servo-meccanismo come non è necessario essere capaci di costruire una automobile per guidarne una, o divenire tecnici elettricisti per poter accendere la luce nella propria stanza. Tuttavia è necessario che voi conosciate a fondo i seguenti principi poiché, dopo averli impressi nella memoria, essi getteranno una 'nuova luce' su ciò che dovrà seguire:

1. Il vostro meccanismo per il successo deve avere uno scopo o una 'meta'. Questo scopo o meta che dir si voglia deve essere formulato come 'già esistente' in forma reale o potenziale. Esso funziona sia guidandovi verso un fine già esistente, sia 'scoprendo' qualcosa già esistente.

2. Il meccanismo automatico è di origine teleologica, cioè opera o deve essere orientato verso 'risultati finali', scopi. Non bisogna scoraggiarsi se i 'mezzi' talvolta non sono evidenti: E' funzione del meccanismo automatico fornire i 'mezzi' quando voi stabilite lo scopo. Pensate in termini di risultati finali e i mezzi molto spesso entreranno in giuoco da soli.

3. Non abbiate paura di sbagliare o di andare incontro a insuccessi momentanei. Ogni servo-meccanismo raggiunge uno scopo retrocedendo e andando avanti, facendo errori e immediatamente correggendosi.

4. La capacità si acquista attraverso esperienze e sbagli, correggendo mentalmente l'obiettivo se si incorre in errore, finché non si arrivi ad agire con successo, o non si consegua un risultato 'felice'. *Dopo di ciò* si ha la possibilità di acquisire ulteriori nozioni e di avere un successo continuo *solo dimenticando gli errori passati e ricordando i successi*, in modo da poterli imitare.

5. Dovete imparare ad aver fiducia nel funzionamento del vostro meccanismo creativo senza 'bloccarlo', preoccupandovi troppo o diventando troppo ansiosi riguardo al fatto che esso possa funzionare o meno, o tentando di forzarlo con azioni troppo consapevoli. Dovete 'lasciarlo' funzionare, piuttosto che 'farlo' funzionare. Tale fiducia è necessaria perché il vostro meccanismo agisce al di sotto del livello di consapevolezza, e voi non potete 'sapere' cosa accade sotto la superficie. Inoltre la sua natura è di operare *spontaneamente* e in conformità alle *necessità del momento*, di conseguenza non potete averne in anticipo una garanzia. Esso comincerà a mettersi in moto *quando voi agirete* e allorché voi lo richiederete con le vostre azioni. Non dovete aspettare ad agire fino a quando non avrete una prova: dovete agire come se già esistesse, ed essa verrà. « Agite ed avrete il potere », disse Emerson.

Capitolo 3.

L'IMMAGINAZIONE: LA CHIAVE PIU' IMPORTANTE DEL VOSTRO MECCANISMO PER IL SUCCESSO

Il ruolo della IMMAGINAZIONE è molto più importante nella nostra vita di quanto si creda.

Ho potuto di frequente, nella mia professione, vederne la dimostrazione. Un esempio particolare è degno di essere ricordato è quello riguardante il paziente che fu letteralmente costretto dalla sua famiglia a consultarmi. Era un uomo di circa quaranta anni, scapolo, che lavorava tutto il giorno e si chiudeva in camera nelle restanti ore; non andava da nessuna parte, non faceva nient'altro. Aveva tentato molti lavori e non era mai stato capace di restare a lungo nello stesso posto. Il suo problema era un naso piuttosto largo e orecchie più sporgenti del normale; si considerava 'brutto' e 'ridicolo'. Egli credeva che la gente con cui aveva contatti durante il giorno ridesse di lui e parlasse alle sue spalle perché era così 'strano'. Le sue fantasie crebbero tanto che egli giunse al punto di aver paura di lavorare e muoversi tra la gente. A mala pena si sentiva 'al sicuro' a casa sua. Il pover'uomo inoltre era convinto che la sua famiglia 'si vergognasse' di lui a causa del suo 'aspetto particolare' e diverso dagli altri.

In realtà i difetti del suo viso non erano affatto gravi, il suo naso era di forma 'classico-romana' e le sue orecchie 'sebbene un po' larghe', non si notavano più di quelle di migliaia di persone con orecchie simili. Disperata, la famiglia lo aveva condotto da me sperando che io potessi aiutarlo. Vidi subito che non aveva bisogno di un intervento chirurgico. Egli doveva solo rendersi conto che la sua fantasia aveva operato una tale distruzione della sua immagine dell'io da fargli perdere di vista la verità. Egli non era affatto brutto, la gente non lo considerava strano né rideva di lui per il suo aspetto. Solo la sua immaginazione era responsabile della sua infelicità. La sua fantasia aveva messo in azione dentro di lui un automatico meccanismo per l'insuccesso, così negativo che, per sua disgrazia, aveva operato in lui una completa distruzione. Fortuna-

tamente, dopo numerose sedute e con l'aiuto della sua famiglia, capì gradatamente che solo il suo potere d'immaginazione era responsabile delle sue condizioni, e poté costruire una vera immagine del suo io e conquistare la fiducia di cui aveva bisogno applicando una immaginazione creativa in luogo di quella distruttiva.

L'immaginazione creativa non è qualcosa riservato solo ai poeti, ai filosofi, agli inventori; essa è parte di ogni nostro atto poiché determina l'immagine del fine su cui opera il meccanismo automatico. Il nostro agire o non agire sono conseguenze dell'immaginazione e non della volontà come comunemente si crede.

Un essere umano agisce, sente e si comporta sempre in conformità di ciò che egli *immagina* essere *vero* riguardo a se stesso e al suo ambiente. Questa è una legge mentale fondamentale.

Allorché questa immagine mentale viene dimostrata graficamente e drammaticamente su un soggetto ipnotizzato, siamo propensi a spiegarla con l'esistenza di qualcosa di occulto e di soprannaturale; in realtà ciò a cui stiamo assistendo non è altro che il normale processo operativo del cervello e del sistema nervoso dell'uomo.

Ad esempio, se a un buon soggetto ipnotico viene detto che si trova al Polo Nord, egli non soltanto tremerà e *sembrerà* aver freddo, ma il suo corpo reagirà proprio come se soffrisse il freddo, coprendosi di pelle d'oca. Gli stessi fenomeni si sono verificati su studenti universitari ben svegli ai quali era stato chiesto di *immaginare* di avere una mano immersa in acqua ghiacciata. Il termometro registrava un reale abbassamento di temperatura nella mano 'sotto esperimento'. Dite ad un soggetto ipnotizzato che il vostro dito è un attizzatoio incandescente e rovente e non solo egli farà una smorfia di dolore al vostro contatto, ma i suoi sistemi cardiovascolari e linfatico reagiranno proprio come se il vostro dito fosse realmente un attizzatoio incandescente e rovente, producendo infiammazione e talvolta persino vesciche sulla pelle. Allorché agli studenti, perfettamente svegli, fu suggerito di *immaginare* che la loro fronte scottasse si poté registrare un reale aumento della temperatura epidermica.

Il vostro sistema nervoso non può calcolare la differenza tra *esperienza immaginaria* e *esperienza reale*: in ambedue i casi esso reagisce automaticamente ai dati comunicatigli dal vostro cervello.

Il vostro sistema nervoso reagisce in conformità a quanto 'voi' *pensate o immaginate essere vero*.

Il segreto del 'Potere Ipnotico'.

Il dott. Theodore Xenophon Barber ha condotto studi approfonditi nel campo dei fenomeni ipnotici sia come membro della Facoltà di Psicologia della American University di Washington, sia come membro del Laboratory of Social Relations di Harvard. Scrivendo sul *Science Digest* egli ha recentemente affermato:

« Abbiamo scoperto che i soggetti ipnotici sono capaci di fare cose sorprendenti solo se *convinti* che le parole degli ipnotizzatori sono affermazioni vere... Quando l'ipnotizzatore ha condotto il soggetto alla convinzione che le sue parole sono *vere* allora il soggetto stesso si comporta diversamente poiché egli *pensa e crede diversamente*.

I fenomeni dell'ipnosi sono sempre sembrati avvolti nel mistero poiché è sempre stato difficile capire come il 'credere' possa causare un tale insolito comportamento. Sembrava sempre che ci fosse qualcosa di più, una certa imponderabile forza e potere che entrassero in azione.

Tuttavia la verità è che quando il soggetto è convinto di essere sordo si comporta come se in realtà lo fosse; quando si convince di essere insensibile al dolore, egli può sopportare un'operazione senza anestesia. La forza o il potere misterioso non esistono ».

Un minimo di riflessione ci farà capire perché sia un'ottima cosa per noi sentire e agire secondo e in conformità di ciò che crediamo o immaginiamo essere vero.

La verità determina le azioni e il comportamento.

Il cervello e il sistema nervoso umani sono costruiti per reagire automaticamente e in maniera appropriata ai problemi e alle difficoltà posti dall'ambiente. Ad esempio, un uomo non ha bisogno di fermarsi a pensare che l'auto-conservazione gli impone di correre se si imbatte in un orso grigio su un sentiero, non ha bisogno di pensare di aver paura; la paura è una risposta automatica e naturale. Per prima cosa gli fa venir voglia di fuggire e quindi fa scattare il meccanismo fisico che gli fa contrarre i muscoli in modo da poter correre più velocemente di quanto non abbia mai fatto prima. Il battito del suo cuore è affrettato e l'adrenalina, un potente stimolante dei muscoli, affluisce copiosamente alla circolazione del sangue. Tutte le funzioni fisiche non necessarie per correre sono inattive, lo stomaco cessa di lavorare e tutto il sangue disponibile viene inviato ai muscoli; il respiro è velocissimo e l'ossigeno viene fornito ai muscoli più copiosamente.

Tutto ciò, naturalmente, non è una novità; molti di noi lo hanno

imparato alle scuole superiori. Ciò che invece non abbiamo capito altrettanto presto è che il cervello e il sistema nervoso che reagiscono automaticamente all'ambiente sono gli stessi che ci dicono cosa è l'ambiente. La reazione dell'uomo che si imbatte nell'orso viene comunemente spiegata come dovuta alla 'emozione' piuttosto che alle idee, tuttavia essa era una 'idea' — consistente in tutti i dati ricevuti dal mondo esterno e elaborati dal cervello — che aveva prodotto le cosiddette 'reazioni emotive'. In tal modo, erano fondamentalmente l'*'idea'* o la '*opinione'* le vere cause, e non l'emozione che di queste è la conseguenza. In breve, l'uomo sul sentiero ha reagito a ciò che ha *pensato, creduto o immaginato essere* l'ambiente. I 'messaggi' riportatici da quest'ultimo consistono in impulsi nervosi provenienti dai vari organi sensoriali, impulsi decifrati, interpretati e valutati dal cervello e trasmessi a noi sotto forma di idee o immagini mentali. In ultima analisi è a queste immagini mentali che noi reagiamo.

Voi agite e sentite, non in conformità al reale aspetto delle cose, ma secondo l'immagine che la vostra mente se ne è fatta. Voi avete alcune immagini mentali di voi stessi, del vostro mondo, della gente che vi circonda, e vi comportate come se pensaste che queste immagini, e non le cose che esse rappresentano, siano l'effettiva realtà e la verità.

Supponiamo, ad esempio, che l'uomo sul sentiero abbia incontrato non un vero orso, ma un attore cinematografico travestito da orso. Se egli avesse *pensato e immaginato* che l'attore fosse un orso, le sue reazioni emotive e nervose sarebbero state esattamente le stesse. Supponiamo ora che egli abbia incontrato un cane dal pelo folto e lungo che la sua fantasia, galoppante per la paura gli ha fatto scambiare per un orso: ancora, egli avrebbe reagito *automaticamente* a ciò che credeva fosse la verità riguardante lui e l'ambiente.

Ne consegue, dunque, che se le nostre idee e le immagini mentali che ci riguardano sono distorte e irreali, allora anche le nostre reazioni all'ambiente saranno analogamente errate.

Perché non immaginarvi come individui di successo?

L'aver capito che le nostre azioni, i nostri sentimenti e il nostro comportamento sono il risultato delle nostre immagini e credenze ci dà la chiave che la psicologia ha sempre cercato per il cambiamento di personalità.

Questo apre una nuova porta alla conquista di capacità, successo e felicità.

Le immagini mentali ci danno l'opportunità di 'esercitare' nuove inclinazioni e di avere nuovi atteggiamenti, cosa che non avremmo altrimenti potuto fare. Ciò è possibile perché, ripeto, il vostro sistema nervoso non può valutare la differenza tra una esperienza reale e una vividamente immaginata.

Se raffiguriamo noi stessi come individui agenti in una data maniera, è come se questo fosse il nostro reale comportamento: l'esercizio mentale ci aiuta a raggiungere la perfezione.

Nel corso di un esperimento controllato, lo psicologo R. A. Vandell provò che l'esercizio mentale di lanciare frecce su di un bersaglio, esercizio durante il quale l'individuo siede per un certo tempo ogni giorno davanti ad un bersaglio immaginando di colpirlo con delle frecce, migliora la mira, come se veramente il lancio venisse effettuato.

Nel *Research Quarterly* è riferito un esperimento riguardante i risultati dell'esercizio mentale per raggiungere una maggiore abilità nel giuoco della palla-canestro senza effettuare lanci reali. Un gruppo di studenti si esercitò giornalmente ed effettivamente nel lancio della palla per venti giorni, e venne calcolato il punteggio del primo e dell'ultimo giorno.

Ad un secondo gruppo venne egualmente calcolato il punteggio del primo e dell'ultimo giorno, ma nel periodo intercorrente non praticò alcun genere di esercizio.

Il punteggio di un terzo gruppo venne calcolato nel primo giorno, poi i giocatori, per venti minuti al giorno, nei diciannove giorni seguenti, fecero pratica mentale, immaginando di lanciare la palla e di correggere la mira a seconda degli errori commessi.

Il punteggio del primo gruppo, che si era realmente esercitato per venti minuti al giorno, migliorò del 24%.

Per il secondo gruppo, che non aveva fatto alcun esercizio, non fu riscontrato alcun miglioramento, mentre il punteggio del terzo, che si era esercitato mentalmente, migliorò del 23%.

Come con la pratica mentale si poté vincere un campionato mondiale di scacchi.

Il *Reader's Digest* dell'Aprile 1955 pubblicò un articolo di Joseph Phillis, intitolato: « Scacchi: Lo chiamano gioco ».

In questo articolo è raccontato come un grande campione di scacchi, Capablanca, fosse talmente superiore a tutti gli altri rivali da far credere agli esperti che non sarebbe mai stato vinto in tale gioco. Tuttavia egli perse il campionato che fu vinto da un giocatore quasi sconosciuto, Alekhine, che non aveva assolutamente

dato l'impressione di poter costituire una seria minaccia per il grande Capablanca.

Il mondo degli scacchi fu sconvolto da questo fatto, che oggi potrebbe essere paragonato alla sconfitta del campione mondiale dei pesi massimi ad opera di uno sconosciuto.

Phyllis ci racconta che Alekhine si era allenato per la gara proprio come un pugile si prepara a un combattimento. Si era ritirato in campagna, aveva smesso di bere e di fumare ed eseguiva esercizi ginnici. « Per tre mesi giocò solo mentalmente, accumulando energie per il momento in cui avrebbe incontrato il campione ».

Le immagini mentali possono aiutarvi a vendere di più.

In un suo libro, Charles B. Roth ci racconta come un gruppo di commercianti di Detroit, mettendo in pratica una nuova idea, sia riuscito ad aumentare le vendite del cento per cento; come un altro gruppo di New York le abbia aumentate del centocinquanta per cento, e ancora come singoli venditori, avvalendosi della stessa idea, abbiano raggiunto un incremento alle vendite del quattrocento per cento.

« Qual'è la magia che compie un tale miracolo per i commercianti? »

E' il 'recitare una parte', e voi dovrete saperne qualcosa poiché così facendo potrete raddoppiare le vostre vendite.

Cosa significa 'recitare una parte'?

Si tratta semplicemente di *immaginare* voi stessi in varie situazioni in campo commerciale, risolvendole *mentalmente* fino a conoscere perfettamente come comportarvi quando tali situazioni si presentano nella vita reale.

E' ciò che nel campo del foot-ball viene comunemente chiamato 'pratica del giuoco', discussa e pianificata teoricamente tra giocatori e allenatori.

La ragione per cui è possibile raggiungere un livello così alto di incremento nel campo delle vendite è soltanto questione di situazioni.

Esse si creano volta per volta, allorché si parla con un cliente che dice qualcosa, fa una domanda o solleva una obiezione. Se voi sapete ogni volta come rispondere potrete vendere...

Un commerciante che recita una parte, la notte quando è solo, crea queste situazioni, ne immagina il grafico tracciando curve di ogni genere, ed elaborandone poi le risposte più adatte...

Qualunque sia la situazione, potete prepararvi ad affrontarla in anticipo, immaginando voi stessi e il vostro grafico di fronte, men-

re il cliente solleva obiezioni e crea problemi che voi siete in grado di risolvere appropriatamente ».

Usate immagini mentali per ottenere un impiego migliore.

Il defunto William Moulton Marston, ben noto psicologo, raccomandava alle persone che lo consultavano per ottenere un avanzamento nel lavoro ciò che egli chiamava 'fare la prova generale'. Dovendovi sottoporre ad una importante intervista, o fare domanda di impiego, il suo consiglio è di fare in anticipo un piano per l'intervista stessa. Raffigurate nella vostra mente tutte le varie domande che con molta probabilità vi saranno rivolte e pensate alle risposte che darete; quindi provate e riproverate l'intervista. Anche se non vi sarà posta alcuna delle domande che avete previsto, questo esercizio funzionerà a meraviglia, poiché vi dà fiducia. E anche se nella vita reale non si può recitare come su un palcoscenico tale esercizio vi aiuterà a improvvisare, a reagire spontaneamente a qualsiasi situazione in cui possiate trovarvi *poiché già vi siete esercitati*.

« Non siate un attore inesperto », direbbe il dott. Marston, piegando che noi recitiamo sempre un *qualche* ruolo nella vita. Perché allora non scegliere quello giusto, quello di una persona di successo, e provarlo e riprovarlo?

Scrivendo su *Your Life*, il dott. Marston ha affermato: « Molto spesso non potete avanzare nella carriera senza prima acquisire una certa esperienza del lavoro che sarete chiamati ad eseguire. Un bluff può aprirvi la strada ad un lavoro di cui voi non conoscete nulla, ma in nove casi su dieci non vi salverà dall'essere eliminato in un modo o un altro quando la vostra inesperienza diventerà evidente. Conoscete un solo modo di proiettare le vostre cognizioni oltre la situazione presente ed è il farne un piano in anticipo ».

In concertista si esercita mentalmente.

Artur Schnabel, il famoso pianista, prese lezioni solo per sette anni. Egli odiava esercitarsi alla vera tastiera. Gli venne chiesto perché dedicasse alla pratica un tempo così breve in paragone agli altri concertisti, e questa fu la risposta: « Faccio pratica mentale ».

C. G. Kop, professore olandese di pianoforte, famosissimo, esorta tutti i pianisti a 'fare pratica mentale'. Una nuova composizione, egli sostiene, deve essere ripetuta, imparata a memoria e suonata mentalmente, prima che le dita tocchino la tastiera.

L'esercizio mentale può abbassare il vostro punteggio al golf.

La rivista *Time* riporta che quando Ben Hogan gioca in un torneo ripete mentalmente ogni tiro, prima di effettuarlo. Egli lo esegue perfettamente nella sua immaginazione, 'sente' il bastone colpire la palla in modo corretto, 'vede' se stesso in perfetta posizione di tiro e avvicinarsi poi alla palla; è da ciò che egli chiama 'memoria dei muscoli' che dipende l'esecuzione del tiro come egli l'ha immaginato.

Alex Morrison, forse il più noto insegnante di golf del mondo, ha in effetti ideato un sistema di esercizio mentale che vi metterà in grado di migliorare il vostro punteggio nel giuoco del golf, restando comodamente seduti su una sedia e praticando mentalmente ciò che egli chiama le 'Sette chiavi di Morrison'. Il lato intellettuale del golf rappresenta il novanta per cento del giuoco, egli dice, il lato fisico l'otto per cento e il lato meccanico il due per cento. Nel suo libro *Better Golf without Practice*, Morrison riferisce come sia riuscito a far segnare per la prima volta novanta al suo allievo Lehr, senza alcun reale esercizio.

Morrison, dopo aver fatto sedere Lehr su una comoda sedia del suo salotto, e dopo averlo fatto rilassare, gli mostrò la corretta oscillazione della mazza, enunciandogli poi brevemente le sue 'Chiavi'. Lehr era stato istruito a non impegnarsi in alcun reale esercizio sul campo, ma viceversa a trascorrere 5 minuti al giorno sdraiato su una comoda sedia, immaginando se stesso nella corretta applicazione delle 'chiavi'.

Morrison continua raccontando come, parecchi giorni dopo e senza alcuna preparazione fisica, Lehr giuocasse la sua partita a quattro stupendo i suoi compagni facendo nove buche, con un pari di trentasei.

Il nocciolo del sistema Morrison è: « Dovete avere un chiaro disegno mentale della cosa prima di eseguirla con successo ». Morrison, con tale sistema, permise a Paul Whiteman e a molte altre celebrità di abbassare di dieci o dodici colpi il loro punteggio.

Johnny Bulla, il noto professionista di golf, scrisse molti anni fa un articolo nel quale affermava che, nel giuoco del golf, l'averne una esatta immagine del bersaglio voluto e del percorso della palla è molto più importante dell' 'essere in forma'. Numerosi professionisti, egli sostiene, hanno una o più lacune nella loro 'forma', tuttavia riescono a fare un buon giuoco. La teoria di Bulla afferma che se voi immaginate il risultato finale, se 'vedete' la palla andare dove voi volete e se 'sapete' con una certa sicurezza che essa farà ciò che avete deciso, il vostro subconscio governerà e dirigerà i

muscoli correttamente. Se la presa è sbagliata e la posizione imperfetta, il vostro subconscio si preoccuperà anche di questo, dirigendo i vostri muscoli verso ciò che è necessario fare per compensare l'errore di forma.

Il vero segreto delle immagini mentali.

Uomini e donne hanno messo in pratica, sin dall'inizio dei tempi, i 'disegni mentali', e la cosiddetta 'teoria della prova generale' per raggiungere il successo. Napoleone, ad esempio, si esercitò a fare il soldato con la fantasia per molti anni, prima di trovarsi su un vero campo di battaglia. Webb e Morgan, nel loro libro *Making the most of your life* ci raccontano che le note prese da Napoleone da tutto ciò che egli aveva letto durante questi anni di studio riempivano, una volta stampate, quattrocento pagine. Egli si immaginava comandante, e disegnava mappe della Corsica che indicavano dove avrebbe piazzato le proprie difese, facendo tutti i calcoli con la massima precisione matematica.

Conrad Hilton immaginava già di dirigere un albergo prima di possederne uno e da ragazzo era solito 'immedesimarsi nella parte' di direttore di albergo.

Henry Kaiser ha detto che ciascuno degli affari da lui condotti a buon fine veniva realizzato nella sua immaginazione prima che nella realtà.

Non ci si deve meravigliare se l'arte delle 'immagini mentali' sia stata talvolta associata nel passato alla 'magia'.

Inoltre la nuova scienza della Cibernetica ci fa intuire perché l'immaginazione mentale produca tali meravigliosi risultati, e ci dimostra come essi non siano dovuti alla 'magia' ma al naturale e normale funzionamento della nostra mente e del nostro cervello.

La Cibernetica considera il cervello umano, il sistema nervoso e quello muscolare come un 'servo-meccanismo' molto complesso. (Una macchina automatica 'volta ad un fine', che 'guida' il suo cammino verso un bersaglio o uno scopo attraverso dati di reazione e dati già assimilati, e che automaticamente fa le dovute correzioni quando è necessario).

Come è già stato affermato, questo non significa che 'voi' siate una macchina, ma che il vostro cervello e il vostro fisico funzionano come una macchina che siete 'voi' a regolare.

Questo meccanismo creativo automatico che è in voi può operare in un solo modo: avendo un bersaglio da colpire. Come dice Alex Morrison dovete prima vedere con chiarezza nella vostra mente ciò che volete fare e poi passare all'esecuzione. Quando vedete

mentalmente e chiaramente qualcosa, il vostro 'meccanismo creativo per il successo' si metterà in funzione eseguendo il lavoro molto meglio di quanto potreste fare voi per mezzo di sforzi reali o del 'potere di volontà'.

Invece di tentare intensamente con sforzi coscienti e con una volontà di ferro di fare qualcosa, invece di preoccuparvi tutto il tempo e di immaginare che tutto andrà probabilmente a finir male, dovete semplicemente rilassarvi, smettere di agire forzatamente; raffiguratevi il bersaglio che realmente volete centrare e 'lasciate' fare al vostro meccanismo creativo per il successo. In tal modo, immaginando mentalmente il desiderato risultato finale, fate letteralmente pressione sul vostro io affinché faccia uso del 'pensiero positivo'. Tutto questo non vi esime dal fare un intenso lavoro, ma ogni vostro sforzo verrà esercitato per condurvi direttamente allo scopo, piuttosto che per farvi cadere in un futile conflitto mentale che si verifica ogniqualvolta 'volete' e 'cercate' di far qualcosa, immaginandone invece una completamente differente.

Alla ricerca di un 'io' migliore.

Lo stesso meccanismo creativo che è in voi potrà aiutarvi a raggiungere il vostro 'io' migliore, se mentalmente vi formerete una immagine dell' 'io' che volete essere, e se riuscirete a 'vedervi' nel nuovo ruolo. Questa è la condizione necessaria per trasformare la personalità, senza voler considerare il genere di terapia di cui si fa uso. In un modo o nell'altro, dunque, prima che una persona possa cambiare, essa deve 'vedersi' in un nuovo ruolo.

Edward McGoldrick fa uso di questa tecnica per aiutare gli alcolizzati a 'oltrepassare' il ponte dal vecchio al nuovo io. Ogni giorno egli fa rilassare il più possibile, e ad occhi chiusi, i suoi 'allievi', raccomandando loro di creare un 'film mentale' di se stessi, in cui possano vedersi come vorrebbero essere. In esso i pazienti si vedono come persone sobrie e responsabili delle proprie azioni, *godono* la vita senza bisogno dell'alcool. Questo non è l'unico metodo usato da McGoldrick, ma è uno dei più importanti sistemi messi in pratica alla 'Bridge House', la casa di cura che detiene il record, tra tutte le altre analoghe organizzazioni del paese, per la più alta percentuale di alcolizzati guariti dal vizio del bere.

Io stesso ho assistito a veri miracoli di trasformazione di personalità allorché un individuo muta l'immagine che ha di se stesso. In ogni modo, cominciamo appena a intravedere la potenziale energia creativa dell'immaginazione dell'uomo, e in particolare delle nostre immagini riguardo a noi stessi. Consideriamo, ad esempio,

ciò che è implicito nel seguente comunicato stampa, apparso circa due anni fa e trasmesso dalla Associated Press:

«*San Francisco.* Alcuni alienati mentali possono migliorare il loro stato e forse anche abbreviare il loro soggiorno in ospedale immaginando soltanto di essere normali: questo è ciò che è stato affermato da due psicologi della Veterans Administration di Los Angeles.

Il dott. Harry M. Grayson e il dott. Leonard B. Olinger raccontarono all'American Psychological Assn. di aver sperimentato questo metodo su quarantacinque uomini ricoverati nel reparto neuropsichiatrico.

In un primo tempo i pazienti venivano sottoposti al comune test della personalità, quindi veniva loro chiaramente domandato di riprendere il test e di rispondere a quest'ultimo come se fossero stati 'individui perfettamente a loro agio nel mondo esterno'.

Gli psicologi riferirono che i tre quarti di essi migliorarono nella compilazione del test e che alcuni dei cambiamenti in meglio furono sensazionali.

Per poter rispondere alle domande come avrebbero fatto 'individui perfettamente normali', essi dovevano immaginare come avrebbe agito un individuo normale, dovevano immaginare se stessi nel ruolo di una persona perfettamente normale; questo, di per se stesso, era abbastanza per far sì che essi cominciassero 'ad agire e a sentire come' una persona perfettamente equilibrata ».

Ora possiamo cominciare a capire perché il defunto dott. Albert Edward Wiggam chiamava l'immagine mentale di voi stessi 'la vostra più grande forza interna'.

Conoscete la verità su voi stessi.

Lo scopo dell'auto-immagine psicologica non è creare un se stesso fittizio, infinitamente potente, arrogante, egoista e molto molto importante. Una tale immagine è tanto inadatta e irrealistica quanto l'immagine inferiore di se stesso. Il nostro fine è trovare l' 'io reale' e porre le immagini mentali di noi stessi più in linea con 'gli oggetti che esse rappresentano'. Tuttavia gli psicologi ben sanno che la maggior parte di noi sottovaluta se stesso; ma non solo ci sottovalutiamo, ma ci barattiamo addirittura. In effetti non esiste il 'complesso di superiorità': coloro che sembrano possederlo nutrono in realtà sentimenti di inferiorità. Il loro 'io superiore' è fittizio, un nascondiglio per celare a se stessi e agli altri i loro più intimi sentimenti di inferiorità e insicurezza.

Ma come allora conoscere la verità su voi stessi? Come potrete

farne una sicura valutazione? Mi sembra che qui la psicologia diventi religione. Le Scritture ci dicono che Dio creó l'uomo 'di poco inferiore agli angeli', gli 'diede il dominio' e lo plasmó a sua immagine e somiglianza. Se veramente crediamo in un onnisciente, onnipotente e onni-amante Creatore allora possiamo trarre delle logiche conclusioni su ciò che Egli creò: l'Uomo. In primo luogo un tale onnipotente e onnisciente Creatore non darebbe mai vita a esseri inferiori, non più di quanto un maestro della pittura potrebbe dipingere delle croste. Questo Creatore non costruirebbe mai deliberatamente qualcosa destinata a fallire, non più di quanto un fabbricante di automobili costruirebbe vetture imperfette. I Fondamentalisti ci dicono che lo scopo principale dell'uomo e la ragione per cui egli è stato creato è 'glorificare Iddio' mentre per gli Umanisti tale scopo consiste nello 'esprimere compiutamente se stesso'.

Tuttavia se accettiamo il presupposto che Dio è un Creatore tenero e ha per le sue Creature lo stesso interesse che un padre terreno ha per i suoi figli, mi sembra allora che i Fondamentalisti e gli Umanisti dicano la stessa cosa. Cosa può rendere più orgoglioso e soddisfatto un padre che il vedere la sua prole agir bene, aver successo ed esprimere compiutamente il suo io? Gesù espresse lo stesso pensiero dicendoci di non celare la nostra luce ma di *lasciarla brillare* « in modo che vostro Padre ne sia glorificato ».

Non posso credere che si renda 'gloria' a Dio se i suoi figli hanno sempre una espressione di cane bastonato, se sono degli infelici timorosi di andare a testa alta e di 'essere qualcuno'.

Come il dott. Leslie Weatherhead ha detto: « Se... noi vediamo noi stessi come delle nullità perseguitate dalla paura e sconfitte dobbiamo liberarci immediatamente di tale immagine e alzare la testa. E' un'immagine falsa e la falsità non deve permanere. Dio ci considera uomini e donne in cui e attraverso cui Egli può fare grandi cose, ci vede già sereni, fiduciosi, contenti; non patetiche vittime della vita, ma padroni dell'arte del vivere; non esseri che cercano comprensione ma che danno aiuto agli altri, che quindi pensano sempre meno a se stessi senza voler costituire il centro di tutto, ma pieni di amore e di allegrezza e ansiosi di rendersi utili... Consideriamo l'io reale che riesce a esistere nel momento stesso in cui crediamo alla sua esistenza. Dobbiamo riconoscere le possibilità di mutare e credere, nel nostro presente, nel processo del divenire. Quell'antico senso di indegnità e fallimento deve sparire: è falso e non dobbiamo credere alla falsità ».

ESERCIZI PRATICI

« Create nella vostra mente un'immagine di voi stessi, fermatevi a lungo la vostra attenzione e sarete attratti verso di essa », disse il dott. Harry Emerson Fosdick. « Immaginatevi vividamente come esseri sconfitti e solo questo vi renderà impossibile la vittoria; immaginatevi vividamente come dei vincitori e questo soltanto contribuirà incommensurabilmente al vostro successo. Una grande vita nasce nella vostra mente con l'immagine di ciò che voi vorreste fare o essere ».

La vostra attuale immagine dell'io ha origine dall'immagine che di voi stessi vi siete fatta nel passato e derivata dall'interpretazione e dalle valutazioni basate sull'*esperienza*. Per creare una giusta immagine dell'io dovete ora applicare lo stesso metodo che vi è servito per creare quella errata.

Stabilite ogni giorno una mezz'ora in cui possiate essere soli e indisturbati, rilassatevi e mettetevi comodi; ora chiudete gli occhi e esercitate la vostra immaginazione.

Molte persone trovano che ottengono migliori risultati immaginando se stessi seduti di fronte ad un largo schermo cinematografico mentre assistono ad un film su se stessi. La cosa importante è rendere questa sorta di film quanto più *vivido e particolareggiato* possibile. Voi desiderate che le vostre immagini mentali si avvicinino il più possibile all'esperienza pratica, e il modo per ottenerlo è fare attenzione ai piccoli particolari, alle luci, ai suoni, agli oggetti dell'ambiente che voi avete immaginato. Una mia paziente usava fare questo esercizio per superare la paura del dentista, il tutto senza alcun successo finché ella non cominciò a notare dei piccoli dettagli: l'odore dell'antisettico nello studio, il contatto col cuoio dei braccioli della poltrona, la vista delle unghie ben curate del dentista mentre le sue mani si avvicinavano alla bocca ecc. I *dettagli* dell'ambiente immaginario sono importantissimi in questo esercizio poiché voi create un'*esperienza della pratica* per ogni scopo pratico; e se l'immaginazione è abbastanza vivida e particolareggiata, la realtà immaginata è equivalente alla realtà effettiva almeno per quel che riguarda il sistema nervoso.

Un'altra importantissima cosa da ricordare è che in questi 30 minuti voi vi vedete agire e reagire adeguatamente, con successo, in maniera ideale. Non ha importanza come avete agito ieri né il cercar di credere che agirete bene domani: il vostro sistema nervoso subentrerà al tempo opportuno, se continuate a far pratica. Cercate di vedere voi stessi mentre agite, sentite e 'siete' come volete essere. Non dite a voi stessi: « Io agirò così domani », ma

« Io immaginerò di agire così ora, per 30 minuti ». Immaginate come vi sentireste se foste già la persona che vorreste essere: se siete stati individui scontroso e timidi, immaginate di muovervi fra la gente con facilità e disinvoltura e *godetene*; se siete stati timorosi e pieni di ansia in alcune occasioni, vedetevi agire con calma e tranquillità, con fiducia e coraggio e sentitevi fiduciosi e espansivi perché lo siete.

Questo esercizio forma nuove 'memorie' e dati assimilabili nel vostro cervello e nel sistema nervoso centrale, esso forma una nuova immagine dell'io. Dopo averlo messo in pratica per un certo tempo, vi meraviglierete di 'agire diversamente', più o meno automaticamente e spontaneamente, 'senza provare'. Così è come dovrebbe essere e voi non dovete 'preoccuparvi' o 'cercare' o fare sforzi ora per sentirvi inefficienti e agire inadeguatamente. Il vostro attuale e inadeguato sentimento e modo di agire è automatico e spontaneo, a causa delle memorie, reali o immaginate, da voi costruite nel vostro meccanismo automatico. Vi accorgete che esso opererà sui pensieri e le esperienze positive automaticamente come su quelle negative.

Punti-chiave da ricordare.

(Compilate questo elenco)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Esperienze fatte: Elencate qui alcune delle esperienze tratte dal vostro passato esplicabili con i principi esposti in questo capitolo:

Capitolo 4.

DISIPNOTIZZATEVI DALLE FALSE CREDENZE

Il mio amico, dott. Alfred Adler, fece un'esperienza quand'era ragazzo, esperienza che dimostra quale potere può avere una credenza sul comportamento e sulla propria capacità. Egli cominciò male il corso di aritmetica e il suo insegnante *si convinse* che egli era 'negato per la matematica' e informò i suoi genitori del 'fatto' dicendo loro di non aspettarsi troppo da lui. Anch'essi se ne convinsero e Adler, accettando passivamente la valutazione che era stata fatta su di lui dimostrò, con i suoi voti, che non avevano sbagliato. Un giorno, tuttavia, egli ebbe un improvviso lampo di genio e vide come risolvere un problema che l'insegnante aveva scritto alla lavagna e che nessuno degli altri allievi sapeva risolvere. Egli lo disse all'insegnante che scoppiò a ridere seguito a ruota da tutta la classe. Al che, indignato, si precipitò alla lavagna e risolse il problema fra lo stupore di tutti. Facendo questo egli intuì di poter capire la matematica e fiducioso nelle sue capacità divenne un ottimo studente di matematica.

L'esperienza del dott. Adler era molto simile a quella di un mio paziente di alcuni anni fa. Quest'ultimo era un uomo d'affari che desiderava divenire un ottimo oratore perché aveva un messaggio di vitale importanza da comunicare sul suo persistente successo in un difficile campo. Aveva una bella voce e un argomento abbastanza importante, ma era incapace di fronteggiare un uditorio di sconosciuti e di esporre il suo messaggio. Ciò che lo tratteneva era il pensiero di non poter fare una buona conferenza e di non riuscire a impressionare gli ascoltatori solo perché non aveva un aspetto imponente... egli non 'sembrava un uomo di successo'. Tale idea era talmente radicata in lui da elevare una barriera ogni volta che si trovava di fronte a un gruppo di gente e cominciava a parlare. Erroneamente, dunque, era arrivato alla conclusione che se con un'operazione avesse potuto migliorare il suo aspetto, avrebbe certamente acquistato la fiducia necessaria. Una operazione poteva anche raggiungere lo scopo ma c'era anche la possibilità che risul-

tasse vana... la mia esperienza su altri pazienti mi aveva dimostrato che un cambiamento fisico non sempre garantiva un mutamento della personalità. La soluzione nel caso di quest'uomo fu chiara quando egli si convinse che la sua falsa opinione stava per impedirgli di rivelare l'importante informazione che egli custodiva. Riuscì a sostituire la credenza negativa con quella positiva di essere l'unico depositario di un messaggio di estrema importanza; si convinse che l'aspetto esteriore non aveva alcun peso e in poco tempo divenne uno dei più ricercati oratori nel mondo degli affari. L'unico cambiamento si verificò nella sua opinione e nella immagine di se stesso.

Ora il punto che io voglio chiarire è questo: Adler era stato *ipnotizzato* da una errata opinione di se stesso e non figurativamente ma realmente e letteralmente ipnotizzato. Ricordate che nel precedente capitolo abbiamo affermato che il potere dell'ipnosi è il potere del credere. Permettete che io ripeta qui la definizione che il dott. Barber ha dato del 'potere' dell'ipnosi: « Abbiamo scoperto che i soggetti ipnotici sono capaci di fare cose sorprendenti solo se *convinti* che le parole degli ipnotizzatori sono affermazioni vere... Quando l'ipnotizzatore ha condotto il soggetto alla convinzione che le sue parole sono *vere* allora il soggetto stesso si comporta diversamente poiché *crede e pensa diversamente* ».

Ciò che dovete ricordare, comunque, è che non ha importanza *il modo* in cui l'idea vi è sorta nella mente, né *di dove* essa provenga. Potete non aver mai incontrato un ipnotizzatore di professione e non essere mai stati ipnotizzati, ma se avete accettato una idea, dalla vostra mente, dai vostri insegnanti, dai vostri genitori, dagli amici, dagli annunci pubblicitari o da qualsiasi altra fonte, e se inoltre siete fermamente *convinti* che essa sia *vera*, ciò influisce su di voi allo stesso modo in cui le parole dell'ipnotizzatore influiscono sul soggetto ipnotizzato.

Ricerche scientifiche hanno dimostrato che l'esperienza del dottor Adler non era 'un caso unico', ma verificabile su quasi tutti gli studenti che hanno voti scarsi. Nel primo capitolo abbiamo visto come Prescott Lecky abbia quasi miracolosamente fatto migliorare il profitto degli allievi, insegnando loro come mutare la loro immagine dell'io. Dopo migliaia di esperimenti e molti anni di ricerche, Lecky concluse che le insufficienze scolastiche sono, *in quasi tutti i casi*, dovute in certa misura al concetto e alla definizione che gli studenti danno di se stessi. Essi sono stati letteralmente ipnotizzati da idee come: 'sono negato per questo', 'ho una personalità debole', 'sono un fiasco in matematica', 'sono brutto', 'non ha una mentalità meccanica', ecc. ecc. Con tali autodefini-

oni, lo studente deve avere voti scarsi per essere coerente con se stesso. Inconsciamente, prendere cattivi voti diventa per lui un impegno morale. Dal suo punto di vista, sarebbe 'errato' per lui prendere buoni voti, così come sarebbe un controsenso rubare se definisse come persona onesta.

caso del commerciante ipnotizzato.

In un suo libro John D. Murphy racconta come Elmer Wheeler abbia applicato la teoria di Lecky per aumentare i guadagni di un commesso viaggiatore:

« Elmer Wheeler era stato richiesto da una certa azienda in qualità di consulente alle vendite, e il direttore alle vendite richiamò la sua attenzione su un caso veramente strano. Un certo commesso viaggiatore cercava sempre di raggiungere la cifra di cinquemila dollari l'anno, indipendentemente dalla vastità della zona assegnata o dalla provvigione che gli veniva pagata.

Visto che era stato molto efficiente in una zona piuttosto piccola gliene fu affidata una più vasta e migliore. L'anno seguente, tuttavia,

la cifra d'affari da lui raggiunta ammontava a soli cinquemila dollari, la stessa somma cioè che egli otteneva nella zona precedente. L'anno seguente la ditta aumentò la provvigione che veniva versata a tutti i suoi agenti, ma l'agente di cui sopra continuò sempre a raggiungere soltanto cinquemila dollari. Gli venne quindi assegnata una zona delle zone peggiori e ancora una volta egli ottenne i soliti cinquemila dollari.

Wheeler gli volle parlare e scoprì che il problema non consisteva nella zona affidatagli, ma nella valutazione che egli faceva di se stesso. Egli si considerava come un agente da cinquemila dollari l'anno, e con una tale opinione di sé i fattori esterni non sembrano avere molta importanza.

Quando gli veniva affidata una zona povera lavorava sodo per raggiungere quella cifra, mentre nelle zone buone trovava ogni sorta di giustificazioni per rallentare il lavoro una volta arrivato alla somma di cinquemila dollari. Raggiunto il suo scopo prefisso, egli si ammaestrava senza poter più lavorare per il resto dell'anno, anche se i suoi edici non gli riscontravano alcun disturbo, e guariva miracolosamente all'inizio del nuovo anno ».

Come una falsa opinione poté far invecchiare di venti anni un uomo.

In un precedente libro raccontai dettagliatamente il caso di Mr. Russell che invecchiò di venti anni nel corso di una notte poco più a causa di una idea errata, ringiovanendo poi altrettanto

presto una volta che seppe accettare la verità. In poche parole questa è la storia: Io eseguii un intervento di chirurgia estetica sul labbro inferiore della bocca di Mr. Russell per un modestissimo onorario, a condizione però che egli dicesse alla sua fidanzata che l'operazione gli era in effetti costata tutti i risparmi della sua vita. La sua ragazza non poneva alcuna obiezione se egli spendeva il suo denaro per lei, insistendo a dire che l'amava ma che non avrebbe mai potuto sposarlo a causa del suo labbro troppo pronunciato. Però, quando egli le annunciò il fatto, esibendo orgogliosamente il labbro nuovo, la sua reazione fu esattamente quale io avevo previsto, ma non quella che si aspettava Mr. Russell. Ella divenne addirittura isterica, gli dava del pazzo per aver speso tutti i suoi soldi, dicendogli senza mezzi termini che non lo aveva e che non lo avrebbe mai amato, e che lo aveva semplicemente sfruttato finché aveva avuto soldi da spendere per lei. Ma nella sua rabbia e nel suo disgusto ella si spinse più in là di quanto mi ero aspettato, affermando che gli stava lanciando una 'maledizione Voodoo'. Sia Mr. Russell che la fidanzata erano nati in un'isola delle Indie Orientali in cui la pratica del Voodoo era comune tra gli ignoranti e i superstiziosi. La famiglia di lui era piuttosto benestante, ed egli aveva una certa cultura ed era laureato. Tuttavia quando, nel colmo dell'ira, la sua ragazza lo 'maledì' egli si sentì un po' strano, ma non ci fece troppo caso.

Se ne ricordò e cominciò a pensarci su poco tempo dopo, sentendo uno strano rigonfiamento duro all'interno del labbro. Un 'amico' che era al corrente della maledizione Voodoo lo convinse a consultare un certo dottor Smith, che gli disse in poche parole che il rigonfiamento era dovuto alla temibile 'Cimice africana' che gli avrebbe lentamente tolto ogni forza e vitalità. 'Mr. Russell' cominciò a preoccuparsi e ad analizzare indizi eventuali di debolezza, riscontrandoli ben presto, perdendo poi l'appetito e il sonno.

Seppi tutto questo dallo stesso 'Mr. Russell' che tornò da me alcune settimane dopo che lo avevo dimesso. La mia infermiera non lo riconobbe, e non c'è da stupirsi. Il 'Mr. Russell' che mi aveva consultato prima era un individuo notevole, con il labbro un po' pronunciato, alto circa un metro e ottantasette, con un po' massiccio ma col fisico di un atleta, il cui comportamento e le cui maniere rivelavano una intima dignità conferendogli un certo magnetismo. Persino i pori della pelle sembravano trasudare una vitalità animalesca.

Il Mr. Russell che era seduto ora di fronte a me, al di là della scrivania, era invecchiato di almeno venti anni. Le mani avevano il tremito proprio dei vecchi, gli occhi e le guance erano incavati, e aveva perso circa quindici chili. I mutamenti verificatisi nel suo

aspetto erano tutti una caratteristica di quel processo che la scienza medica, in mancanza di un termine più appropriato, chiama 'invecchiamento'.

Dopo un rapido esame alla bocca assicurai Mr. Russell che avrei potuto liberarlo della Cimice africana in meno di mezz'ora, cosa che feci. Il gonfiore che aveva causato tutti questi fenomeni non era altro che un residuo di tessuto cicatriziale rimasto in seguito all'operazione. Lo asportai e, tenendolo in mano, glielo feci vedere. La cosa importante è che egli riconobbe la verità e vi credette. Diede un sospiro di sollievo, e sembrò che un immediato cambiamento si verificasse nei suoi gesti e nella sua espressione.

Molte settimane dopo ricevetti da Mr. Russell una gentilissima lettera con una fotografia sua e della moglie: tornato a casa aveva sposato la fidanzatina della sua fanciullezza. L'uomo nella fotografia era il primo Mr. Russell, di nuovo ringiovanito nel corso di una notte. Una falsa credenza lo aveva fatto invecchiare di venti anni, e la verità non solo lo aveva liberato dalla paura e restituito la fiducia, ma aveva capovolto il 'processo di invecchiamento'.

Se aveste potuto vedere come me Mr. Russell 'prima' e 'dopo', non avreste più alcun dubbio sul potere delle credenze false, o sul fatto che una idea di qualsiasi origine e accettata per vera possa essere potente come l'ipnosi.

Siamo tutti ipnotizzati?

Non è esagerato dire che ogni essere umano è, in certo grado, ipnotizzato o da idee che egli ha accettato senza criticare dagli altri, o da idee che ha ripetuto a se stesso fino a convincersi che sono vere. Tali idee negative hanno sul nostro comportamento lo stesso effetto che un ipnotizzatore di professione ottiene inculcando nella mente di un soggetto ipnotizzato idee negative. Avete mai visto una dimostrazione di ipnosi vera e propria? No? Lasciate allora che vi descriva alcuni dei fenomeni più semplici conseguenti alla suggestione ipnotica.

L'ipnotizzatore dice a un giocatore di foot-ball che la sua mano è inchiodata al tavolo e che *non può sollevarla*. Non è questione che il giocatore 'non tenti', egli proprio *non può*. Si sforza e lotta fino a tendere come corde i muscoli del braccio e della spalla, ma la mano resta sempre inchiodata al tavolo.

Egli dice a un campione di sollevamento pesi che non può sollevare una matita dalla scrivania e per quanto il sollevatore riesca a innalzare fin sopra il capo un peso di centottanta chili, adesso *non può veramente sollevare la matita*.

Cosa piuttosto strana, l'ipnosi non indebolisce gli atleti, negli esempi citati. Essi sono forti come sempre, in potenza, *ma senza capirlo consciamente* operano contro se stessi. Da un lato 'cercano' di sollevare la mano o la penna, con uno sforzo di volontà, e in effetti contraggono i muscoli addetti a sollevare; d'altro lato l'idea 'tu non puoi farlo' provoca contrazione dei muscoli contrari al sollevamento, indipendentemente dalla volontà dei soggetti. L'idea negativa li porta a sconfiggere se stessi; essi non possono esprimere, o mettere in gioco la loro effettiva forza disponibile.

La forza di presa di un terzo atleta è stata calcolata per mezzo di un dinamometro a 45 chili, e con tutti gli sforzi e la volontà possibili egli non riesce a far salire l'ago sopra il segno dei 45 chili. Ora egli viene ipnotizzato e gli si ripete: « Sei forte, fortissimo, più forte di quanto tu sia mai stato in vita tua, molto più forte. Sarai sorpreso nel vedere quanto sei forte ». Viene poi di nuovo provata la forza di presa della sua mano, e questa volta l'ago segna 60 chili.

Ancora una volta, cosa abbastanza strana, l'ipnosi non ha aggiunto niente alla sua reale forza. L'unico apporto dato dalla suggestione ipnotica fu di aver vinto una idea negativa che fino ad allora gli aveva impedito di esprimere tutta la sua vera forza. In altre parole, l'atleta, da sveglio, aveva imposto una limitazione alla sua forza con la negativa opinione che il suo limite massimo fosse di 45 Kg. L'ipnotizzatore ha semplicemente eliminato questo blocco mentale permettendogli di rivelare la sua vera forza. L'ipnosi lo aveva letteralmente 'disipnotizzato' temporaneamente dalla limitata opinione che egli aveva di se stesso.

Come il dott. Barber ha affermato, è molto facile presumere che l'ipnotizzatore possieda poteri magici vedendo, durante una seduta ipnotica, accadere cose quasi miracolose: il balbuziente parla fluentemente, il timido, scontroso e riservato Gaspar Milquetoast diventa socievole, equilibrato e fa un discorso sensazionale. un altro individuo che, da sveglio, non è molto capace nell'addizionare cifre con carta e matita, arriva addirittura a moltiplicare numeri di tre cifre mentalmente. Tutto questo accade apparentemente solo perché l'ipnotizzatore dice loro che essi *possono* e comanda loro di andare avanti e di farlo. Per uno spettatore, le 'parole' dell'ipnotizzatore hanno un potere magico, ma tuttavia non è questo il caso. L'energia, la capacità fondamentale per compiere tali cose erano insite nei soggetti anche prima che essi incontrassero l'ipnotizzatore, ma erano incapaci di *farne uso* poiché non sapevano di possederle. Essi, *con le loro* opinioni negative, le opprimevano e impedivano loro di manifestarsi. Senza accorgersene, si erano autoipnotizzati fino al punto di credere di non poter fare determinate cose. Sarebbe dun-

que più esatto dire che gli ipnotizzatori li abbiano 'disipnotizzati' piuttosto che ipnotizzati.

Entro di voi, chiunque voi siate, indipendentemente dal fatto che voi vi consideriate un grande fallito o meno, esiste la capacità e la energia di fare ciò che è necessario per essere felici e per avere successo. Dentro di voi, in questo istante, esiste la possibilità di fare cose che voi non avete mai sognato di fare e questa possibilità di viene utilizzabile non appena cambiate le vostre opinioni e vi disipnotizzate dalle idee di 'non posso', 'non sono degno', 'non lo merito' ed altre simili idee che limitino il vostro io.

Potete curare il vostro complesso di inferiorità.

Per lo meno il 95% della gente si rovina la vita con complessi di inferiorità più o meno profondi e per milioni di individui tali sentimenti sono veri e propri impedimenti al successo e alla felicità.

In un certo senso ogni persona sulla faccia della terra è inferiore a una o più persone. Io *so* di non poter sollevare un peso simile a quello sollevato da Paul Anderson, lanciare un peso di 8 chili circa alla distanza di Parry O'Brien, o danzare bene come Arthur Murray. Io *so* questo ma ciò non mi porta sentimenti di inferiorità e non distrugge la mia vita solo perché io non mi paragono sfavorevolmente a loro e non penso di essere un incapace semplicemente perché non posso fare alcune cose bene come loro. Io *so* anche che in alcuni campi, ogni persona che incontro, dallo strillone dell'angolo, al presidente della banca, sotto un certo aspetto è superiore a me, ma nessuna di queste persone può rimettere a posto un viso sfregiato o fare numerose altre cose bene come me, e sono anche sicuro che essi non si sentono inferiori a me per questa mia abilità.

I complessi di inferiorità hanno origine non tanto dai 'fatti' o dalle esperienze, ma dalle nostre conclusioni riguardo ai fatti e dalla valutazione delle esperienze. Per esempio, il fatto consiste nell'essere io un *sollevatore di pesi* e un *ballerino mediocre*: questo, tuttavia, non fa di me una 'persona mediocre'. L'incapacità di Paul Anderson e di Arthur Murray di fare un'operazione chirurgica fa di loro dei mediocri chirurghi ma non delle 'persone mediocri'. Tutto dipende su 'quali' modelli e 'di che genere' noi misuriamo noi stessi.

Non è la *coscienza* di una reale inferiorità di capacità o di conoscenza che ci porta un complesso di inferiorità e che interferisce con la nostra vita ma il *sentimento* di inferiorità.

Tale *senso di inferiorità* nasce in noi per una sola ragione: Noi

giudichiamo e misuriamo noi stessi non sul nostro 'modello' o sulla nostra 'scala' ma sul 'modello' di qualche altro individuo. Quando facciamo questo sempre e senza eccezioni di sorta, abbiamo la peggio ed è perché noi *pensiamo, crediamo e presumiamo* di dover misurare noi stessi sul 'modello' di qualche altra persona che ci *sentiamo* infelici e mediocri e concludiamo che in noi c'è qualcosa di sbagliato. La conseguenza logica di questo distorto processo della ragione è la conclusione che non siamo 'degni', che non meritiamo il successo e la felicità, e che sarebbe fuori di luogo per noi manifestare interamente le nostre capacità e talenti, di qualunque genere essi siano senza una giustificazione o senza provarne un sentimento di colpa.

Tutto questo accade perché ci siamo lasciati ipnotizzare dall'idea completamente errata che 'io dovrei essere così e così' o 'io dovrei essere come tutti gli altri'. L'errore contenuto nella seconda idea può essere subito intuito se analizzato, poiché in verità non esistono modelli fissi comuni a 'chiunque altro'. Il 'chiunque altro' è composto da individui fra i quali neanche due sono simili.

La persona afflitta da un complesso di inferiorità invariabilmente commette l'errore di lottare per la superiorità. I suoi sentimenti scaturiscono dalla falsa premessa che egli è inferiore e da questa falsa premessa si forma una intera struttura di 'pensieri logici' e sentimenti. Se egli si sente infelice perché inferiore, la cura consiste nel cercare di sentirsi come chiunque altro e per far ciò deve rendersi superiore. Questa battaglia per la superiorità lo porta a un maggior disagio, gli causa una maggiore delusione e talvolta lo conduce a una neurosi. Egli diviene più infelice di prima e 'quanto più intensamente egli tenta', tanto più si rende infelice.

Inferiorità e superiorità sono i due lati della stessa moneta e il rimedio consiste nel capire che è la moneta stessa ad essere falsa.

La *verità* su di voi è questa:

Voi non siete 'inferiore'. Voi non siete 'superiore'.

Voi siete semplicemente 'Voi'.

'Voi' come personalità non siete in gara con altre, per il semplice fatto che non vi sono altre persone simili a voi sulla faccia della terra, o della vostra particolare classe. Siete un individuo; siete unico. Non siete 'come' nessun'altra persona e non diverrete mai 'come' gli altri. Nessuno 'crede' che voi siate come gli altri o che gli altri siano come voi.

Dio non ha creato un individuo standard e non lo ha catalogato dicendo 'è così'. Egli creò ogni essere umano singolo ed unico così come singoli ed unici creò i fiocchi di neve.

Dio ha creato individui alti e individui bassi, individui imponenti e insignificanti, magri e grassi, bianchi, rossi, gialli e neri, senza mai mostrare preferenza per un tipo, per una taglia o per un colore. Disse una volta Abramo Lincoln: « Dio deve avere amato la gente comune perché ha creato tanti tipi comuni ». Egli sbagliava: non esiste 'un uomo comune', un modello standard. Sarebbe stato molto più esatto che egli avesse affermato: « Dio deve aver amato la individualità perché creò singoli individui ».

Un 'complesso di inferiorità', e il comportamento falsato che ne deriva può essere ridimensionato nello studio di uno psicologo. Tutto quel che si deve fare è stabilire un 'tipo base' e quindi convincere il vostro soggetto a non prenderlo a modello. Uno psicologo volle vedere come sentimenti di inferiorità potessero influenzare la capacità di risolvere problemi, dando ai suoi allievi un certo numero di test comuni, annunciando però solennemente che l'individuo medio era in grado di completarlo entro un determinato tempo, che corrispondeva in effetti a circa un quinto del tempo realmente necessario. Allorché durante lo svolgimento della prova suonò il campanello che indicava la fine del tempo medio, alcuni dei più brillanti allievi si innervosirono e non riuscirono a condurre a termine il compito pensando di essere degli stupidi.

Smettete di misurarvi sul 'loro' modello. Voi non siete 'loro' e non potrete mai esserlo, né possono o devono 'essi' misurarsi sul vostro modello. Una volta capita questa semplice verità di per se stessa evidente, accettatela e il vostro complesso di inferiorità sparirà.

Lo psichiatra dott. Norton L. Williams parlando di recente ad un congresso medico, ha affermato che l'ansia e l'insicurezza dell'uomo moderno derivano dalla mancanza di 'autoconoscenza' e che si può raggiungere la sicurezza interiore soltanto « trovando in se stessi una individualità una univocità e singolarità simili all'idea di essere stati creati a immagine e somiglianza di Dio ». Il dott. Williams ha anche affermato che l'auto-comprensione può essere raggiunta con « la semplice fede nella propria individualità come essere umano, con un senso profondo di consapevolezza per l'esistenza degli individui e delle cose e con un sentimento di reciproca costruttiva influenza nel consorzio umano attraverso la propria personalità ».

Come disipnotizzarvi attraverso il 'relax'.

Il relax fisico ha un'importanza vitale nel processo di disipnotizzazione. Le nostre opinioni e credenze, buone o cattive, vere o

false, si sono create senza *alcuno sforzo*, senza alcun senso di tensione e senza esercitare il nostro 'potere di volontà', allo stesso modo in cui si sono create le nostre abitudini, buone o cattive che siano. Ne consegue che dobbiamo seguire lo stesso procedimento per crearci nuove opinioni e nuove abitudini, cioè dire in condizione di 'relax'.

E' stato ampiamente dimostrato che il voler applicare la nostra forza di volontà per mutare le nostre opinioni e le nostre abitudini ha un effetto contrario a quello voluto, negativo più che positivo.

Emile Coué, il piccolo farmacista francese che stupì il mondo verso il 1920 con i risultati ottenuti col 'potere di suggestione', sosteneva che gli sforzi per ottenere qualcosa costituiscono la ragione più importante per cui la maggior parte degli individui non riesce a manifestare la sua energia interiore. « Le vostre suggestioni (mète ideali) devono nascere spontaneamente se vogliono essere efficienti ». Un altro famoso detto di Coué è la sua 'Legge dello sforzo rovesciato': « Quando volontà e immaginazione si trovano in conflitto, l'immaginazione vince invariabilmente la battaglia ».

Il defunto dott. Knight Dunlap si interessò durante tutta la sua vita delle abitudini e del processo di acquisizione di conoscenza, e forse fu quello che tra gli psicologi compì il più vasto numero di esperimenti in questo campo. Il suo metodo si rivelò efficace laddove altri avevano fallito: con esso fu possibile curare vizi come il mordersi le unghie, succhiarsi il pollice, tic facciali e abitudini ancora peggiori. Il punto chiave del sistema consisteva nella scoperta che lo sforzo scoraggia l'acquisto di nuove abitudini senza tuttavia riuscire ad eliminare quelle già esistenti. Egli riteneva che lo sforzarsi ad eliminare una certa abitudine non faceva che rafforzarla. I suoi esperimenti dimostrarono che il miglior modo per liberarsi da una abitudine consisteva nel formarsi una chiara immagine del risultato voluto e cercare di raggiungerlo senza compiere sforzi. Dunlap affermava che tanto lo 'esercizio positivo' (voler frenarsi da un'abitudine) che lo 'esercizio negativo' (persistere in essa consciamente e volontariamente) avrebbe prodotto lo stesso effetto, a condizione che si tenesse sempre presente il voluto risultato finale.

« Se si vuole imparare l'abitudine a reagire, o se si deve rendere abituale il modello di reazione, è essenziale *avere* un'idea del risultato che si vuole raggiungere o *avere un'idea* del cambiamento che tale risultato produrrà nell'ambiente... In poche parole il fattore importante è il pensiero dell'obiettivo che si vuole raggiungere, sia esso uno specifico modello di comportamento o il risul-

tato del comportamento stesso, unito alla volontà di raggiungere tale obiettivo ».

In molti casi, il semplice rilassarsi da uno sforzo o da una tensione troppo cosciente è di per se stesso sufficiente a eliminare il comportamento negativo. Il motto del dott. James Greene, fondatore dell'Ospedale nazionale per le disfunzioni del linguaggio, era « Se possono allentare la tensione possono parlare ». Il dott. Matthew Chappell ha sottolineato che spesso lo sforzo di volontà esercitato per combattere o per resistere alla tensione è proprio il fattore che la fa persistere e continuare.

Il relax fisico, se praticato giornalmente, ha come effetti concomitanti un 'relax mentale' e un 'atteggiamento rilassato' che ci rendono possibile controllare più consciamente il nostro meccanismo automatico, e ha in se stesso una forte influenza nel 'disipnotizzarci' da atteggiamenti negativi e da reazioni-tipo.

Come rilassarsi attraverso le immagini mentali.

ESERCIZIO PRATICO:

(Da eseguire per almeno mezz'ora ogni giorno).

Sedetevi comodamente su una poltrona o sdraiatevi supini. 'Lasciate andare' consciamente i vari gruppi muscolari il più possibile senza fare troppi sforzi. Prestate consciamente attenzione alle varie parti del corpo e lasciatevi andare un poco: troverete che potete sempre rilassarvi volontariamente fino a un certo grado. Potete smettere di aggrottare la fronte e allentare la tensione del volto, potete rilassare mani, braccia, spalle e gambe più di quanto lo siano già. Impiegate così circa cinque minuti e poi cessate di fermare l'attenzione sui vostri muscoli. Questo è il massimo che potete cercare di raggiungere con un controllo cosciente. Da questo punto vi rilasserete sempre di più facendo sì che il vostro meccanismo creativo vi conduca automaticamente a una posizione rilassata. In poche parole farete uso delle vostre 'immagini scopo' lasciando che il vostro meccanismo automatico raggiunga per voi tali fini.

Immagine mentale n. 1.

Con gli occhi della mente immaginatevi distesi sul letto con le gambe come se fossero di piombo e che a causa del loro enorme peso affondano nel materasso. Ora pensate che le vostre braccia e le vostre mani siano di piombo e che anch'esse, pesantissime, affondino nel letto esercitando contro di esso una tremenda pres-

sione. Sempre mentalmente immaginate che un amico entri nella stanza e tenti di sollevare le vostre pesantissime gambe, affermandovi per i piedi e cercando di sollevarli. Egli non vi riesce perché i piedi sono troppo pesanti per lui. Ripetere lo stesso esercizio mentale con le braccia, il collo, e così via.

Immagine mentale n. 2.

Il vostro corpo è una grande marionetta. Le vostre mani sono legate ai polsi con delle corde non completamente tese. L'avambraccio è legato al braccio per mezzo di una corda, e il braccio è legato allo stesso modo alla spalla. I vostri piedi, i polpacci, le coscie sono uniti da una singola corda, e il collo è fermato da una corda molto elastica. I fili che controllano la mandibola e sostengono le labbra si sono allentati e allungati al punto tale che il mento ciondola sul petto. Tutti i fili che uniscono le varie parti del vostro corpo sono allentati e si flettono e voi giacete completamente abbandonato sul letto.

Immagine mentale n. 3.

Il vostro corpo è formato da una serie di palloni gonfiati. Due valvole si aprono nei piedi, e attraverso esse fuoriesce l'aria delle gambe, che cominciano ad afflosciarsi fino a diventare due involucri di gomma sgonfi, che giacciono appiattiti sul letto. Poi si apre una valvola nel vostro petto, e attraverso essa esce l'aria del tronco che in egual modo si affloscia sul letto. Continuare lo stesso esercizio con braccia, testa e collo.

Immagine mentale n. 4.

Per molti di voi questo sarà l'esercizio più rilassante. Tornate con la memoria ad una scena piacevole e riposante del vostro passato; nella vita di ognuno c'è sempre un periodo in cui ci si è sentiti rilassati, a proprio agio e in pace col mondo. Prendete dal vostro passato questa vostra immagine riposante, e richiamatela alla memoria dettagliatamente. Potrebbe essere una scena serena su un laghetto montano in cui andaste a pescare; in questo caso ponete particolare attenzione alle piccole cose accadute all'intorno. Ricordate le increspature dell'acqua tranquilla. Quali suoni vi circondavano. Avete udito il quieto fruscio delle foglie? Può essere invece che ricordiate di esservi seduti in completo stato di rilassamento e anche un po' sonnacchiosi davanti a un fuocherello. I ceppi crepitavano? Mandavano scintille? Quali altri rumori e che

altro panorama vi erano? Potreste ricordare di esservi stesi al sole su una spiaggia. Cosa avete provato al contatto della sabbia sul corpo? Sentivate il piacevole calore del sole sul corpo, quasi come un contatto fisico? Soffiava una piacevole brezza? Vi erano gabbiani sulla spiaggia? Più numerosi saranno i dettagli che riuscirete a ricordare e a rivedere con l'immaginazione, più efficace sarà per voi l'esercizio.

La pratica quotidiana renderà queste immagini mentali sempre più chiare, e gli effetti saranno cumulativi. L'esercizio rafforzerà il legame tra immagine mentale e sensazione fisica, riuscirete a rilassarvi sempre di più, e già questo potrà essere 'ricordato' nella futura pratica del relaxing.

Punti da ricordare in questo capitolo.

(Completare)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Esperienze:

Capitolo 5.

COME FAR USO DEL POTERE DELLA RAGIONE

Molti miei pazienti si mostrano leggermente contrariati quando io prescrivo il semplice uso della ragione che Dio ha dato loro per mutare le opinioni e il comportamento negativi. Ad alcuni sembra incredibilmente ingenuo e poco scientifico, però ha un vantaggio: funziona. Come vedremo più in là, tutto ciò è basato su solide ricerche scientifiche.

Un errore largamente diffuso è credere che il pensiero razionale, logico, cosciente non abbia il potere sui processi e i meccanismi dell'inconscio e che per mutare un comportamento, opinioni o sentimenti negativi sia necessario penetrare nell' 'inconscio' per trarne il materiale adatto allo scopo.

Il vostro meccanismo automatico, ossia ciò che i Freudiani chiamano 'l'inconscio' è assolutamente impersonale, funziona come una macchina e non ha una sua 'volontà'. Esso cerca sempre di reagire in modo appropriato alle vostre credenze e alle interpretazioni dell'ambiente. Si sforza di darvi sentimenti esatti, e di raggiungere i fini che voi vi prefiggete consciamente, operando sulla base dei dati che voi gli trasmettete sotto forma di idee, credenze, interpretazioni, opinioni.

E' il '*pensiero cosciente*' il 'fulcro di controllo' della vostra macchina dell'inconscio. Attraverso il pensiero cosciente, per quanto forse irrazionale e irrealistico, la macchina dell'inconscio ha elaborato le sue reazioni negative e inadeguate, ed è proprio attraverso la ragione che le reazioni automatiche possono essere cambiate.

Il defunto dott. John Schindler, della famosa Clinica Monroe, acquistò vasta fama per i suoi sorprendenti successi nell'aiutare gli infelici e i neurotici a recuperare la gioia di vivere e a tornare ad una vita produttiva e felice. Il numero di pazienti da lui curati superava di gran lunga quello dei soggetti curati dagli psicoanalisti. Uno dei punti-chiave del suo metodo consisteva in ciò che egli chiamava 'controllo del pensiero cosciente'. « Indipendentemente

da ciò che è stato fatto o non fatto in passato — egli disse — un individuo deve cominciare ora ad acquistare una certa maturità, in modo che il futuro possa essere migliore del passato. Presente e Futuro dipendono dal sapere acquistare nuove abitudini e un nuovo modo di considerare i problemi. Non esiste alcun futuro se si continua a scavare nel passato... Il problema emozionale di base ha sempre lo stesso denominatore comune in ogni paziente, ed esso consiste nel fatto che il paziente ha dimenticato, o probabilmente non ha mai imparato, come controllare il suo *pensiero presente* per ricavare gioia ».

Non svegliare il can che dorme.

Il fatto che vi siano 'sepolti' nell'inconscio ricordi di fallimenti passati, esperienze spiacevoli e dolorose, non significa che questi debbano essere 'estratti a forza', portati alla luce o esaminati perché possa avvenire un mutamento di personalità. Come abbiamo già sottolineato la capacità si ottiene attraverso tentativi ed errori, facendo una prova, fallendo il bersaglio, ricordando consciamente la misura dell'errore e correggendosi la prossima volta fino ad arrivare a 'colpire' il bersaglio o ad un risultato coronato da successo. Le prove future si ricorderanno quindi, o si richiameranno alla memoria, 'imitandole', le reazioni giuste. Ciò è valido per un uomo che impari a inchiodare ferri di cavallo, a lanciare frecce, a cantare, guidare un'auto, giocare a golf, a vivere nel consorzio umano o qualsiasi altra cosa, ed è anche valido per un topo meccanico che cerca e impara la strada da seguire in un labirinto. Così tutti i servo-meccanismi, per la loro stessa natura, hanno in sé 'memorie' di errori passati, di fallimenti, di esperienze negative e dolorose, le quali non inibiscono, ma *contribuiscono* al processo di apprendimento purché siano usate come 'dati di reazioni negative' e siano considerate come deviazione dallo scopo positivo che si vuole raggiungere. Tuttavia una volta riconosciuto come tale un errore ed eseguitane quindi la correzione, è egualmente importante *dimenticare volutamente l'errore* e ricordare e 'persistere nel ricordo' del tentativo che ha avuto buon esito.

Questi ricordi di fallimenti passati non sono nocivi se il nostro pensiero cosciente e la nostra attenzione vengono accentrati sullo scopo positivo da raggiungere; quindi è meglio non svegliare il can che dorme.

I nostri errori, i nostri sbagli, i fallimenti e talvolta anche le nostre umiliazioni hanno costituito dei passi necessari nel processo di apprendimento, tuttavia erano intesi come mezzi per un fine,

non come un fine in se stessi. Una volta serviti allo scopo *devono essere dimenticati*. Se noi coscientemente persistiamo nell'errore o ci sentiamo colpevoli continuando a rimproverarci per esso, allora, senza saperlo, l'errore o il fallimento stesso diventano lo 'scopo' serbato nella nostra immaginazione e nella nostra memoria. Il piú infelice dei mortali è colui che insiste nel voler rivivere il passato, ritornandovi sempre con l'immaginazione, criticandosi continuamente per gli errori commessi e continuando a condannare se stesso per i peccati passati.

Non dimenticherò mai una delle mie pazienti che si torturava ricordando sempre il suo infelice passato al punto da distruggere qualsiasi possibilità di felicità presente. Viveva da anni nutrendosi di amarezza e di risentimento, risultato di un mostruoso labbro leporino che l'aveva portata ad evitare la gente e a formarsi nel corso degli anni una personalità contorta e irritabile e completamente nemica del mondo e della società. Non aveva amici perché credeva che nessuno avrebbe voluto essere amico di una persona dall'aspetto così 'orrendo'; evitava deliberatamente la gente o, quel che è peggio, la allontanava da sé col suo aspro atteggiamento sempre sulla difensiva. Un intervento chirurgico risolse il suo problema fisico. Ella cercò di reinserirsi nella società, di cominciare a vivere in mezzo alla gente in armonia ed amicizia, ma trovò che la sua passata esperienza glielo impediva. Sentiva che, malgrado il suo nuovo aspetto, non poteva farsi degli amici ed essere felice perché nessuno poteva dimenticare come era stata prima della operazione.

Ella finì per fare gli stessi errori di prima, che la resero piú infelice che mai. Cominciò realmente a vivere solo quando smise di condannare se stessa per quello che era stata in passato e di rivivere con l'immaginazione tutti gli sfortunati eventi che la avevano condotta a visitare il mio studio chirurgico.

La critica continua dei vostri passati sbagli ed errori non facilita le cose ma, al contrario, tende a far perdurare il comportamento che voi volete cambiare. Il ricordo di fallimenti passati, può aver sulle azioni presenti un'influenza opposta se noi vi fermiamo a lungo la nostra attenzione e pazzamente concludiamo: « Ho fallito ieri, quindi certamente fallirò anche oggi ». Tuttavia, tutto questo non 'dimostra' che le reazioni dell'inconscio posseggano un qualche potere per ripetersi e perpetuarsi, o che tutte le memorie sepolte di passati insuccessi debbano essere 'sradicate' prima di poter mutare un comportamento. Noi siamo vittime del nostro io cosciente e del pensiero, non dell'inconscio, poiché è per mezzo del pensiero che noi traiamo le conclusioni e selezioniamo le 'immagini-

scopo' su cui poi ci concentreremo. Nel momento in cui noi *cambiamo la nostra mente* e cessiamo di accordare potere al passato, quest'ultimo e i suoi errori perderanno ogni potere su di noi.

Ignorate i passati insuccessi e andate avanti.

Anche in questo caso, l'ipnosi ci fornisce una prova convincente. Quando un individuo, scontroso e timido come una mammola, viene ipnotizzato ed egli *crede o 'pensa'* di essere un oratore spavaldo e fiducioso in se stesso, le sue reazioni-modello cambiano *all'istante*, ed egli agisce spontaneamente come spontaneamente crede. La sua attenzione è completamente rivolta al voluto scopo positivo, e pensieri e considerazioni di qualsiasi genere sugli insuccessi del passato sono letteralmente banditi.

Dorotea Brande ci racconta nel suo piacevole libro, *Wake up and live*, come questa idea le permise di divenire una scrittrice piú feconda e di successo, e di scoprirsi qualità e capacità che non aveva mai pensato di possedere. L'assistere ad una seduta ipnotica l'aveva incuriosita e stupita insieme. Qualche tempo dopo le capitò di leggere una frase dello psicologo F.M.H. Myers e ciò, ella affermò, cambiò completamente la sua vita. In essa Myers spiegava che le qualità e la capacità mostrate dai soggetti ipnotici, durante lo stato ipnotico, erano dovute a una sorta di 'purificazione della memoria' dai fallimenti passati. Se tutto ciò era possibile, e se è vero che gli individui comuni hanno in sé qualità, capacità e poteri potenziali non estrinsecati proprio a causa del ricordo di passati insuccessi, perché dunque, si chiese Miss Brande, un individuo non sottoposto ad ipnosi, non dovrebbe poter far uso degli stessi poteri, ignorando passati insuccessi e 'agendo come se fosse impossibile fallire'? Ella decise di farne la prova. Ella avrebbe agito basandosi sull'ipotesi che tali poteri e capacità esistessero e che ella avrebbe potuto farne uso solo a condizione di *voler 'Agire come se'*, invece di andare avanti per tentativi e con indifferenza. Nel termine di un anno la sua fecondità di scrittrice aumentò notevolmente, e di conseguenza anche la vendita dei suoi libri. E, risultato sorprendente, mentre prima non solo non aveva mostrato alcuna predisposizione per l'oratoria, ma anzi la detestava ora, al contrario, si scoprì per essa un vero e proprio talento che la portò ad essere sempre piú richiesta come conferenziere.

Il metodo di Bertrand Russell.

Nel suo libro *La conquista della felicità* Bertrand Russell afferma: « Non nacqui felice. Da bambino il mio inno favorito era: Stanco

della terra e oppresso dal peccato... Nell'adolescenza odiavo la vita ed ero sempre sull'orlo del suicidio, dal quale del resto fui trattenuto soltanto dal desiderio di approfondire le mie conoscenze di matematica. Ora, al contrario, amo la vita anzi posso addirittura affermare che la amo ogni anno di più... e ciò è dovuto soprattutto al fatto che il pensiero è sempre meno accentrato sul mio io. Come tutti gli altri Puritani avevo l'abitudine di meditare sulle mie follie, sui miei peccati e le mie disavventure. Mi consideravo senza ombra di dubbio un miserevole individuo; imparai gradatamente a considerare con più distacco me stesso e le mie manchevolezze, accentrando sempre di più la mia attenzione su ciò che mi circondava: il mondo, i vari campi dello scibile umano, gli uomini per cui nutro affetto ».

Nello stesso libro egli espone il suo metodo per cambiare le reazioni automatiche basate su false opinioni. « È possibilissimo superare le infantili suggestioni dell'inconscio e anche cambiare il contenuto di quest'ultimo usando la giusta tecnica. Ogniqualvolta sentite rimorso per un atto che secondo ragione non è malvagio, esaminatene le cause e convincetevi fino nei minuti particolari della sua absurdità. Lasciate che il vostro pensiero cosciente sia così vivido e potente da imprimere nel vostro inconscio una traccia così forte da eguagliare quella impressavi dalla bambinaia o da vostra madre nella vostra infanzia. Non lasciatevi cullare dall'alternarsi di momenti di razionalità e di momenti di irrazionalità; esaminate l'irrazionalità profondamente con la volontà di non rispettarla e di non farvi dominare da essa. Ogniqualvolta essa inculca nella vostra mente pensieri o sentimenti folli sradicateli, esaminateli e rifiutateli. Non permettete a voi stessi di essere una creatura vacillante che oscilla tra ragione e follia infantile.

« Ma se veramente si vuole che la ribellione abbia successo nel rendere l'uomo felice mettendolo in grado di vivere coerentemente ad un determinato canone senza vacillare tra due, è necessario che l'uomo pensi e senta profondamente tutto ciò che gli suggerisce la ragione. La maggior parte degli uomini una volta cancellate superficialmente le superstizioni dell'infanzia pensano che non vi sia altro da fare, senza capire che esse affiorano ancora. Quando si arriva ad una convinzione razionale bisogna soffermarvisi, seguirne le conseguenze, cercare in se stessi quali opinioni non conformi alla nuova condizione possano altrimenti sopravvivere... Il mio suggerimento è che l'uomo decida con fermezza ciò che egli crede razionalmente senza mai permettere ad irrazionali opinioni contrarie né di radicarsi, senza opporgli resistenza, né di prendere il sopravvento anche se per breve tempo. È questione di ragionare con se stessi

nei momenti in cui si è tentati di diventare infantili, ma se il ragionamento è sufficientemente deciso, può essere molto breve ».

Le idee possono essere cambiate da altre idee, non dalla 'volontà'.

Come si può osservare, la tecnica usata da Bertrand Russel per sradicare idee non conformi ad una convinzione profondamente sentita è essenzialmente la stessa clinicamente provata con stupefacente successo da Prescott Lecky. Il metodo di quest'ultimo consisteva nel portare il soggetto a 'vedere' che alcuni suoi concetti negativi *non erano coerenti* ad altre opinioni profondamente sentite. Lecky credeva che il fatto che tutte le idee e i concetti che formano l'intera 'personalità' *dovessero sembrare* coerenti l'una con l'altra, fosse proprio della natura della 'mente' stessa. Se consciamente si riconosce l'incoerenza di una data idea, *quest'ultima deve venire respinta*.

Uno dei miei pazienti, rappresentante di commercio, che era 'impaurito a morte' ogniqualvolta si trovava in presenza di 'pezzi grossi' della ditta, riuscì a superare paura e nervosismo con un solo consulto nel corso del quale gli rivolsi queste domande: « Ti chinaresti fino a terra strisciando e prostrandoti davanti a un superiore? ».

« Direi di no », rispose bruscamente.

« Allora perché mentalmente strisci e ti comporti servilmente? ».

E ancora: « Entreresti nell'ufficio di un superiore stendendo la mano come un mendicante e chiedendo l'elemosina per una tazza di caffè? ».

« Assolutamente no ».

« Non ti accorgi che fai esattamente la stessa cosa preoccupandoti eccessivamente del fatto che egli ti approvi o meno? Non ti accorgi di stendere la mano, implorando letteralmente la sua approvazione e considerazione? ».

Lecky osservò che vi erano due potenti 'leve' per mutare opinioni e concetti. Esistono convinzioni 'standard' in quasi tutte le persone: l'opinione di esser capaci di far fronte con decisione alle proprie responsabilità e di far valere la propria indipendenza, e l'opinione che c'è un 'qualcosa' dentro di noi cui non si deve permettere di essere sfiorato da alcuna indegnità.

Esaminate e rivalutate le vostre opinioni.

Una delle ragioni per cui il potere del pensiero razionale viene dalla maggior parte di noi ignorato consiste nel fatto che raramente ne viene fatto uso.

Formatevi una opinione su voi stessi, sul mondo e sugli altri al di fuori del vostro comportamento negativo. 'Accade sempre qualcosa' che vi fa fallire proprio quando il successo vi sembra a portata di mano? Forse vi sentite segretamente 'indegni' o immeritevoli del successo. Vi sentite a disagio verso gli altri, forse vi considerate inferiori a loro e credete che essi vi siano ostili e nemici. Diventate ansiosi e paurosi senza alcuna ragione plausibile in una condizione di relativa sicurezza? Forse credete che il mondo in cui vivete sia un luogo ostile, nemico, pericoloso, o che 'meritate una punizione'.

Ricordatevi che sia il comportamento che i sentimenti hanno origine da una opinione. Per trovare la causa responsabile di questo vostro sentimento e comportamento chiedetevi 'Perché?'. Vi è un lavoro che vi piacerebbe fare, un campo in cui vi piacerebbe esprimere voi stessi, da cui siete trattenuti dalla convinzione di 'essere incapaci'? Chiedetevi 'Perché?'. 'Perché credo di essere incapace?'

Quindi chiedetevi: 'E' questa mia opinione basata su un fatto reale, su una ipotesi o su una conclusione errata?'

Quindi rivolgetevi le seguenti domande:

- 1) Esiste una vera ragione che giustifichi una tale opinione?
- 2) E' possibile che mi sia sbagliato?
- 3) Sarei arrivato alla stessa conclusione su di un'altra persona in condizioni analoghe?
- 4) Perché continuo ad agire e a sentire come se tale opinione fosse vera pur non esistendo alcuna effettiva ragione che la convalidi?

Non considerate superficialmente tali interrogativi; affrontateli, meditate su di essi, ma non freddamente. Pensate di aver ingannato voi stessi e di esservi sottovalutati, non per un 'dato di fatto' ma solo per una sciocca idea? Se è così cercate di indignarvene o anche di irritarvi. L'indignazione e l'ira possono a volte liberare da false idee. Alfred Adler 'prendendosela' con se stesso e con il suo insegnante fu capace di superare la definizione negativa che dava di se stesso. Questo non è un caso raro.

Un vecchio fattore disse di aver abbandonato il vizio del fumo il giorno in cui si accorse di essere pronto a fare due miglia per andare a prendere il tabacco che aveva dimenticato a casa. Per strada si rese conto di essere 'dominato' in modo umiliante da una abitudine, si arrabbiò, fece dietro-front, tornò al campo e non fumò mai più.

Clarence Darrow, il famoso avvocato, afferma che il suo successo ebbe inizio quando si 'arrabbiò' perché stava per contrarre un debito di duemila dollari per comperare una casa. La transazione

era quasi conclusa quando la moglie del prestatore proruppe dicendo: « Non essere stupido, non avrò mai abbastanza denaro per saldare il debito ». Darrow stesso aveva nutrito seri dubbi in proposito, ma 'qualcosa accadde' quando lo sentì dire. Si indignò sia con la donna che con se stesso e decise che avrebbe avuto successo nella vita.

Un uomo d'affari mio amico attraversò un'analogha esperienza. A quarant'anni era un fallito, sempre preoccupato per 'la sua indecisione in tutte le cose', per la sua poca abilità, per la paura di essere incapace a portare a termine un affare. Timoroso e ansioso come sempre, cercò di comprare a credito del macchinario, ma la moglie del suo debitore fece obiezione, poiché non credeva che egli sarebbe mai stato in grado di pagare. Da principio si sentì frustrato nelle sue speranze, ma poi si indignò. Chi sono io mai da poter esser fatto rimbalzare da una parte e dall'altra come una palla? Chi sono io da dovermi nascondere al mondo intero sempre timoroso di fallire? L'esperienza svegliò in lui 'qualcosa', quasi un 'nuovo io' e egli capì immediatamente che l'osservazione della donna, come la sua opinione di se stesso, erano un affronto a questo 'qualcosa'. Non aveva denaro, non aveva una notorietà, non aveva alcun 'modo' per arrivare a ciò che voleva. Ma trovò una maniera e in tre anni riuscì ad aver successo come non aveva mai sperato, non in un solo campo ma in tre.

Il potere di un intenso desiderio.

Per riuscire effettivamente a cambiare opinioni e comportamento il pensiero razionale deve essere unito ad un profondo sentimento ed a un intenso desiderio.

Fatevi un'immagine di ciò che vorreste essere e di quel che vorreste avere, partite dal presupposto che tali cose sono realizzabili e fate sorgere in voi un profondo desiderio per esse, entusiasmandovene. Fermate su di esse la vostra attenzione e continuate a pensarci. Le vostre attuali opinioni negative si sono formate attraverso il pensiero e con i sentimenti. Cercate ora di far sorgere in voi un profondo desiderio e i vostri nuovi pensieri e le vostre nuove idee le cancelleranno.

Se procedete a tale analisi vedrete che state applicando un metodo già da voi impiegato: l'interesse e la preoccupazione. La sola differenza è che avete cambiato i vostri scopi da negativi a positivi. Quando vi preoccupate di qualcosa la prima cosa che fate è immaginare vividamente un avvenimento futuro indesiderabile, senza fare alcuno sforzo e senza applicare la vostra volontà. La vostra

attenzione è sempre accentrata sul 'risultato finale', continuate a pensarvi intensamente raffigurandovelo come una 'possibilità'. Giocate con l'idea che ciò 'potrebbe accadere'.

Questa costante ripetizione e il pensare in termini di 'possibilità' vi fa apparire il risultato finale sempre più 'reale'. Dopo un certo tempo le emozioni corrette sorgono automaticamente; la paura, l'ansietà, lo scoraggiamento, sono adeguati al risultato finale indesiderato di cui vi state preoccupando. Adesso cambiate la vostra 'immagine-scopo' e altrettanto facilmente avranno origine 'emozioni positive'. La possibilità di arrivare ad un risultato positivo vi sembrerà sempre più reale se la vostra immaginazione e attenzione verranno costantemente accentrate su di esso, e automaticamente sorgeranno ancora una volta emozioni adeguate: entusiasmo, contentezza, impulso ad agire e felicità. « Per formare abitudini emotive 'positive' e per cancellare quelle 'negative', disse il Dott. Knight Dunlap, dobbiamo prima di tutto fare i conti con il nostro pensiero e con le nostre abitudini di pensiero. L'uomo è ciò che egli pensa nel suo intimo ».

Le possibilità del pensiero razionale.

Ricordatevi sempre che il vostro meccanismo automatico funziona tanto come 'Meccanismo per il Successo' quanto come 'Meccanismo per l'Insuccesso', a seconda dei dati da elaborare che gli fornite, ma li elabora soltanto reagendo in modo adeguato.

È importantissimo che al meccanismo automatico vengano trasmessi dati reali riguardo all'ambiente. Questo è il compito del pensiero razionale e cosciente: *conoscere la verità*, eseguire calcoli, formulare *valutazioni* e opinioni esatte. In questo la maggior parte di noi è incline a sottovalutare se stesso e a sopravvalutare la natura del problema che dobbiamo affrontare. « Pensate a ciò che dovete fare come a qualcosa di facile, e lo diventerà », usava dire Emile Coué.

« Io ho effettuato numerosi esperimenti per scoprire le cause comuni di questo sforzo cosciente che gela la mente razionale », disse lo psicologo Daniel W. Josselyn; e inoltre: « Quasi sempre esso sembra dovuto alla tendenza ad esagerare la difficoltà e l'importanza del vostro lavoro mentale, a considerarlo troppo seriamente e a temere che vi troverà incapaci. Individui eloquentissimi nella normale conversazione diventano degli idioti non appena salgono su una pedana per parlare in pubblico. Dovete semplicemente imparare che se potete suscitare l'interesse del vicino potete interessare tutti i vicini, e il mondo, e non dovete lasciarvi raggelare dalla folla ».

Non è possibile sapere senza prima tentare.

È compito del pensiero razionale e cosciente esaminare e analizzare i messaggi che gli pervengono, accettare quelli veri e scartare quelli non veri. Molte persone si abbattono per la semplice osservazione di un amico: « Non hai un buon aspetto questa mattina ». Se vengono respinti o umiliati da qualcuno non fanno altro che 'ingoiare' l'osservazione pensando che essa significhi che sono esseri inferiori. La maggior parte di noi è sottoposta a suggestioni negative ogni giorno, ma se la nostra mente cosciente rimane lucida all'opera, non dobbiamo accettarle ciecamente. « Non è necessariamente così », questo è un buon motto.

È compito della mente cosciente e razionale formulare conclusioni logiche ed esatte. Non è né logico né razionale dire « Ho fallito una volta in passato, quindi probabilmente fallirò in futuro ». È irrazionale concludere in anticipo, senza tentare e senza alcuna prova del contrario, « Non posso ». Dovremmo cercare di somigliare di più a quell'uomo a cui venne chiesto se sapeva suonare il piano. « Non so », rispose. « Cosa intendete con 'non so'? ». « Non ho mai provato ».

Decidete ciò che volete, non ciò che non volete.

È compito del pensiero razionale e cosciente decidere ciò che volete, selezionare gli scopi che voi desiderate raggiungere, e concentrare la vostra attenzione su questi piuttosto che su ciò che non volete. È irragionevole e irrazionale sprecare tempo e fatica concentrandovi su ciò che non volete. Quando il Presidente Eisenhower era, durante la seconda Guerra Mondiale, il Generale Eisenhower, gli venne chiesto quali conseguenze si sarebbero avute per la causa alleata se le truppe di invasione fossero state respinte in mare dalle spiagge d'Italia. « Si sarebbero avuti effetti disastrosi ma non ho mai permesso alla mia mente di pensare ad una tale eventualità », egli rispose.

Tenete d'occhio la palla.

È compito della vostra mente cosciente *considerare attentamente* lo scopo attuale, ciò che state facendo e ciò che avviene intorno a voi, in modo che questi messaggi sensori possano sempre tener informato il vostro meccanismo sull'ambiente permettendogli di reagire spontaneamente. Nel linguaggio del baseball si direbbe 'tenete d'occhio la palla'.

Non è tuttavia compito della mente razionale cosciente creare o

'eseguire' il lavoro. Ci troviamo in difficoltà sia che trascuriamo di far uso del pensiero cosciente nel modo in cui esso è destinato a servire, sia che cerchiamo di usarlo in modo inadeguato. Non possiamo far scaturire un pensiero costruttivo dal Meccanismo Creativo facendo consapevolmente sforzi, né possiamo 'eseguire' il lavoro da compiere facendo consapevolmente sforzi immani. E diventiamo preoccupati, ansiosi, frustrati, proprio perché tentiamo e non possiamo. Il meccanismo automatico è inconscio, non possiamo vederne girare le ruote, non possiamo vedere ciò che accade sotto la superficie. E poiché esso agisce spontaneamente reagendo ai bisogni presenti, non possiamo avere alcun accenno o sicura garanzia in anticipo sul fatto che esso darà la risposta. Siamo forzati in una posizione di fiducia, e solo avendo fiducia ed agendo riceviamo prove e prodigi. In poche parole, il pensiero razionale e cosciente seleziona gli scopi, raccoglie dati, arriva a conclusioni, esegue calcoli, effettua valutazioni e mette in moto le ruote. *Non è tuttavia responsabile dei risultati.* Dobbiamo imparare a fare ciò che ci spetta, ad agire sui migliori presupposti disponibili e a *lasciare che i risultati vengano da soli.*

Punti da ricordare.

(Completare).

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Esperienze:

Capitolo 6.

RILASSATEVI E LASCIATE CHE IL VOSTRO MECCANISMO PER IL SUCCESSO AGISCA PER VOI

'Sollecitazione' è un termine diventato molto comune nel nostro linguaggio; la nostra è l'era della tensione, e nervosismo, ansia, insonnia, ulcera allo stomaco vengono accettati come bagagli necessari del mondo in cui viviamo.

Io sono tuttavia convinto che non deve necessariamente essere così. Potremmo liberarci da gran parte del nostro carico di preoccupazioni, di ansia e di tensione se solo potessimo riconoscere la semplice verità, cioè che il nostro Creatore ci ha elargito le più ampie possibilità di vivere in questa o in qualsiasi altra età fornendoci di un innato meccanismo creativo.

Il nostro problema è che noi ignoriamo il nostro meccanismo creativo e cerchiamo di fare ogni cosa e di risolvere tutti i nostri problemi col pensiero cosciente, o 'pensiero del cervello'.

Il cervello è paragonabile all'operatore di un cervello elettronico o di qualsiasi altro tipo di servo-meccanismo. E' con il cervello che noi pensiamo 'Io', che proviamo il nostro senso di identità, che esercitiamo la nostra immaginazione e stabiliamo degli scopi. Noi usiamo il cervello per raccogliere dati, fare osservazioni, valutare di volta in volta i dati trasmessi dai sensi, formulare giudizi.

Ma esso non può creare, non può 'eseguire' il lavoro che deve esser fatto, come non può farlo l'operatore di un cervello elettronico.

E' funzione del cervello porre e identificare problemi, ma all'origine non fu creato per risolverli.

Non siate troppo prudenti.

Tuttavia, risolvere tutti i problemi per mezzo del pensiero cosciente è proprio quel che tenta di fare l'uomo moderno.

Gesù ci disse che un uomo non può aumentare la sua statura 'solo col pensiero'. Oggi il Dott. Weiner ci dice che l'uomo non può nemmeno compiere un'operazione semplice come quella di

prendere una sigaretta da un tavolo per mezzo del pensiero cosciente o della 'volontà'.

Poiché l'uomo moderno dipende quasi completamente dal suo cervello, egli diventa troppo prudente, ansioso e timoroso dei 'risultati', e il consiglio di Gesù: « Non darti pena per il domani », o quello di San Paolo: « Non abbiate timore d'agire », sono considerati molto poco pratici.

Tuttavia questo è esattamente il consiglio che ci diede anni fa il decano degli psicologi americani, William James, e che noi non abbiamo voluto ascoltare. Nel suo piccolo saggio 'The Gospel of Relaxation', egli affermò che l'uomo moderno è troppo teso, troppo preoccupato dei risultati e infine troppo ansioso (questo accadeva nel 1899) e che esiste una via migliore e più facile. « Se desideriamo che il nostro bagaglio di idee e di forza di volontà sia fecondo, vario ed efficiente, dobbiamo abituarci a liberarlo dalla influenza inibitrice della riflessione, e dalla egoistica preoccupazione circa i risultati. Si può acquisire una tale abitudine, come qualsiasi altra. Prudenza, dovere, auto-considerazione, moti d'ambizione e d'ansietà hanno considerevole importanza nella nostra vita, ma bisogna limitare il loro uso al momento in cui prendete delle decisioni in linea generale e stabilite il vostro piano di battaglia, senza permettere loro di intervenire in quelli che sono i dettagli. *Una volta raggiunta una decisione la cui realizzazione sia ormai all'ordine del giorno*, liberatevi completamente di tutte le responsabilità e preoccupazioni riguardanti i risultati. In poche parole, alleggerite la vostra macchina intellettuale e pratica, lasciate che agisca liberamente, e il servizio che essa vi renderà sarà due volte migliore ».

Abbandonate la lotta e otterrete la vittoria.

Alcuni anni dopo, nelle sue famose 'Gifford Lectures', James citò vari esempi di persone che avevano tentato senza successo di liberarsi dall'ansia, dalle preoccupazioni, da sentimenti di colpa e di inferiorità con sforzi consapevoli, per poi capire che il successo poteva arrivare solo abbandonando consapevolmente la lotta e cessando di voler risolvere i loro problemi con il pensiero cosciente. « In tali circostanze — disse James — il metodo per aver successo, come è confermato da innumerevoli, autentiche, personali affermazioni, consiste nella... resa..., nella passività e non nell'attività, quindi rilassamento e non tensione è, oggi, la regola da seguire. Abbandonate il senso di responsabilità, lasciate andare la tensione, affidate la cura del vostro destino a poteri più alti, siate effettivamente indifferenti a tutto quello che accadrà... Questo non significa

altro che dare riposo al vostro io sempre in agitazione, e scoprire che esiste un Io più grande. I risultati, lenti o immediati, grandi o piccoli, dell'ottimismo unito all'aspettativa, i fenomeni rigeneratori che conseguono dall'abbandono di ogni sforzo, restano come solidi elementi della natura umana ».

Il segreto del pensiero e dell'azione creativi.

La prova che ciò che abbiamo detto finora è vero, possiamo riscontrarla nelle esperienze di scrittori, inventori o altri uomini creativi. Invariabilmente essi ci dicono che le idee creative non vengono consapevolmente emesse dal pensiero, ma sorgono automaticamente, spontaneamente, un po' come un fulmine a ciel sereno, quando la mente cosciente si è distaccata dal problema e pensa ad altro. Queste idee creative, volenti o nolenti, non vengono senza un preliminare pensiero cosciente sul problema. Ogni prova sottolinea la conclusione che per ricevere una 'ispirazione' o una 'idea' l'individuo deve prima di tutto interessarsi intensamente alla soluzione di un particolare problema o al raggiungimento di una particolare risposta. Deve pensarvi consciamente, raccogliere tutti i dati possibili sull'argomento, considerare tutti i possibili andamenti dell'azione, e soprattutto, deve avere un desiderio intenso di risolverlo. Ma, dopo avere definito il problema, dopo aver immaginato il desiderato risultato finale, dopo avere raccolto tutti i dati e fatti possibili, proseguire nella lotta, nell'agiarsi e nel preoccuparsi non giova a nulla, anzi, ostacola soltanto la soluzione.

Fehr, il famoso scienziato francese, affermò che quasi tutte le sue buone idee, gli venivano quando non era impegnato in alcun problema, e che la maggior parte delle scoperte dei suoi contemporanei avvennero, per così dire, quando erano lontani dal loro tavolo di lavoro.

Charles Darwin, raccontando come un lampo improvviso di intuizione riuscisse a fornirgli le idee di cui aveva bisogno per *Le origini delle Specie* che mesi di pensiero cosciente non erano riusciti a dargli, scrisse: « Posso ricordare il luogo preciso in cui, passando in carrozza, mi balenò in mente la soluzione, con mia grande gioia ».

Lenox Riley Lohr, ex presidente della National Broadcasting Company, scrisse una volta un articolo raccontando come riuscisse ad avere le idee che lo aiutavano negli affari: « Trovo che le idee vengono più prontamente quando la vostra mente è impegnata nel fare una determinata cosa senza tuttavia essere in stato di tensione. come ad esempio farsi la barba, guidare l'automobile, segare un'asse, pescare o cacciare, oppure quando si è impegnati in una

interessante conversazione con un amico. Molte delle mie migliori idee hanno avuto origine da notizie e dati raccolti casualmente e assolutamente estranei al mio lavoro ».

C. G. Suits, Capo dell'Ufficio Ricerche alla General Electric affermò che quasi tutte le scoperte di laboratorio ebbero origine da idee sorte in uno stato di rilassamento, dopo una intensa attività di pensiero e di ricerca di dati.

Bertrand Russell ha detto: « Ho notato, ad esempio, che se devo scrivere su un argomento piuttosto difficile il piano migliore è pensarvi con la maggiore intensità di cui sono capace per poche ore o per pochi giorni e dare poi il via, per così dire, a quello che è il lavoro in sordina. Dopo alcuni mesi torno consapevolmente sull'argomento e trovo che il lavoro è ormai stato fatto. Prima di scoprire questa tecnica passavo mesi a preoccuparmi perché non facevo progressi; non arrivavo certo prima alla soluzione solo perché mi preoccupavo, e inoltre perdevo dei mesi, mentre ora posso dedicare questo tempo ad altri scopi ».

Voi siete un 'Individuo Creativo'.

L'errore che commettiamo è il presupporre che questo processo di 'attività inconscia del cervello' sia limitato a scrittori, inventori, e a 'uomini creativi'. Siamo tutti dei creatori, la casalinga che lavora in cucina, l'insegnante, lo studente, il negoziante e l'uomo d'affari; tutti abbiamo lo stesso 'meccanismo per il successo' dentro di noi, esso funzionerà nel risolvere i nostri problemi personali, nel dirigere una azienda, nel vendere merce, come pure nello scrivere una storia o nell'inventare. Bertand Russell raccomandava ai suoi lettori di far uso dello stesso metodo da lui usato nello scrivere, per risolvere i loro personali problemi. Il dott. J. B. Rhine della Duke University ha affermato di essere portato a credere che ciò che noi chiamiamo 'genio' sia un procedimento, un modo di operare della mente dell'uomo per risolvere i problemi, ma che erroneamente applichiamo il termine 'genio' solo quando tale procedimento viene impiegato per scrivere un libro o dipingere un quadro.

Il segreto del comportamento e dell'abilità 'naturali'.

Il Meccanismo per il Successo che è dentro di noi funziona in modo analogo sia per produrre 'azioni creative' che per formulare 'idee creative'. L'abilità in ogni cosa, negli sport, nel suonare il piano, nel vendere merce e nella conversazione non consiste nel pensare ansiosamente e consapevolmente a come vengono eseguite le varie azioni, ma nel sapersi rilassare e nel lasciare che il lavoro

si compia da se stesso dentro di voi. Una esecuzione creativa può essere spontanea e 'naturale' quando non sia studiata e auto-consapevole. Il più abile pianista di questo mondo non sarebbe in grado di eseguire la più semplice composizione se cercasse di pensare consciamente quali tasti deve toccare e con quali dita *mentre sta suonando*. Egli ha pensato consciamente a tutto questo in precedenza, durante la fase di apprendimento, e ha fatto esercizi finché le sue azioni non sono diventate automatiche e abitudinarie.

Egli potrà essere un ottimo esecutore solo una volta raggiunto il punto in cui cessa lo sforzo cosciente e in cui il compito di suonare viene affidato all'inconscio meccanismo dell'abitudine, che è parte del Meccanismo per il Successo.

Non bloccate la vostra Macchina Creativa.

Lo sforzo consapevole inibisce e 'blocca' il meccanismo creativo automatico. La ragione per cui alcuni individui sono così auto-coscienti e goffi nelle relazioni sociali è dovuta al fatto che sono troppo consciamente preoccupati e ansiosi di fare la cosa giusta, sono penosamente consci di ogni loro mossa, ogni azione è pensata e ripensata, ogni parola viene calcolata per l'effetto che deve produrre. Giustamente diciamo che questi individui sono degli 'inibiti', ma sarebbe più esatto dire non che la 'persona' è inibita, ma che la persona ha 'inibito' il suo meccanismo creativo. Se tali individui potessero 'lasciar correre', smettere di lamentarsi, di preoccuparsi e di darsi pensiero del loro comportamento potrebbero agire creativamente, spontaneamente, ed 'essere se stessi'.

CINQUE REGOLE PER NON INIBIRE IL VOSTRO MECCANISMO CREATIVO

1) 'Preoccupatevi di stabilire la posta prima del giuoco, non dopo che la ruota ha cominciato a girare'.

Devo ad un mio giovane amico, la cui debolezza era la roulette, l'espressione di cui sopra che 'funzionò come una magia', aiutandolo a superare la sua preoccupazione e ad agire nello stesso tempo in modo maggiormente creativo e con più successo. Mi capitò di citargli il consiglio di William James, già enunciato in questo libro, vale a dire che l'ansietà ha la sua importanza quando si stabilisce e si decide la direttiva di una azione, ma che « una volta raggiunta una decisione la cui realizzazione sia ormai all'ordine del giorno, ci si deve liberare completamente di tutte le responsabilità e preoccupazioni riguardo ai risultati. In poche parole, si

deve alleggerire la macchina intellettuale e pratica lasciandola agire liberamente ».

Alcune settimane più tardi, egli si precipitò nel mio ufficio, entusiasta della sua 'scoperta' come uno studente al suo primo amore. « Mi è balenato d'improvviso, durante una mia visita a Las Vegas. Lo ho messo in pratica e ha funzionato », egli disse.

« Che cosa vi è balenato così improvvisamente e che cosa ha funzionato? », domandai.

« Il consiglio di William James. Non mi colpì particolarmente quando foste voi a dirmelo, ma mi tornò alla mente giocando alla roulette. Ho notato un gran numero di persone che non sembrava preoccuparsi affatto prima di decidere la loro puntata. Apparentemente i pari e i dispari non significavano nulla per loro, ma una volta che la ruota aveva iniziato a girare, si irrigidivano e cominciarono a stare in ansia. E' da stupidi, pensai. Se vogliono preoccuparsi dei pari e dei dispari, dovrebbero farlo *prima* di decidere il giuoco. C'è qualcosa che si può fare per questo: si può immaginare il numero pari o dispari che ha più probabilità di uscire, o decidere di non correre rischi, ma dopo aver puntato e quando la ruota sta girando, tanto vale rilassarsi e divertirsi, poiché pensare al risultato non serve a niente e il preoccuparsene è solo una perdita di tempo.

« Poi pensai che io stesso avevo sempre fatto la stessa cosa tanto negli affari che nella vita privata. Spesso prendevo decisioni o mi imbarcavo in un affare senza sufficiente preparazione, senza considerare tutti i rischi e la migliore alternativa possibile. Ma dopo aver messo in moto la ruota, per così dire, mi preoccupavo continuamente del risultato chiedendomi se avessi fatto la cosa giusta. Quindi decisi che in futuro avrei pensato e mi sarei preoccupato *prima* di prendere una decisione e che, una volta messo in moto il meccanismo, avrei 'allontanato' qualsiasi preoccupazione e responsabilità del 'risultato'. Che voi lo crediate o no, funziona. Non solo mi sento meglio, dormo meglio e lavoro meglio, ma i miei affari vanno a gonfie vele.

« Ho anche scoperto che lo stesso principio funziona nella vita privata. Ad esempio, ogni volta che dovevo andare dal dentista o fare cose altrettanto spiacevoli ero sempre preoccupato e in ansia. Poi mi sono detto: E' da stupidi. Si sa già prima che è spiacevole, e se il senso di spiacevolezza è la causa di tanta preoccupazione, senza che ne valga la pena, si può decidere di non andare. Qualora invece si stabilisca che vale la pena di sopportare un po' di dolore e quindi di andare, allora bisogna dimenticarsene. Si devono valutare i rischi 'prima che il meccanismo si metta in moto'. Ero

solito preoccuparmi la notte precedente un mio discorso al consiglio di amministrazione fin quando non dissi a me stesso: 'La questione è se pronuncerò o meno il discorso. Se la risposta è sì, non vi è dunque bisogno che io pensi di non farlo e cerchi mentalmente di rifuggire dall'idea'. So per esperienza che il nervosismo e l'ansietà sono conseguenze del voler mentalmente sfuggire qualcosa che fisicamente si è deciso di portare a termine. Se si è disposti fisicamente ad eseguire una determinata cosa, perché allora prendere in considerazione la speranza o la possibilità di evitarla? Io prima detestavo le riunioni sociali e vi andavo solo per far piacere a mia moglie o per ragioni di lavoro, ma mentalmente opponevo resistenza ed ero sempre sgarbato e poco socievole. Poi decisi che tanto valeva accettare la cosa anche mentalmente eliminando qualsiasi pensiero di resistenza. Così ieri sera non solo mi recai ad una riunione che prima avrei considerato piuttosto stupida e noiosa, ma, con mia grande sorpresa, mi sono anche divertito ».

2) Abituatevi a reagire consciamente alle emozioni del momento.

Abituatevi a 'non essere preoccupati o ansiosi per il domani', e riservate tutta la vostra attenzione al presente.

Il vostro meccanismo creativo non può funzionare o agire domani, può funzionare solo al presente, oggi. Fate piani a lunga scadenza per il domani ma non cercate *di vivere* nel domani o nel passato. Vivere creativamente significa *rispondere e reagire spontaneamente* all'ambiente. Il vostro meccanismo creativo reagisce in modo esatto e con successo agli impulsi presenti solo se la vostra attenzione è concentrata sull'ambiente presente e se gli fornite dati riguardanti ciò che accade ora. Fate tutti i piani che volete per il futuro, preparatevi ad esso ma non preoccupatevi *di come potrete reagire* domani, o anche tra cinque minuti soltanto. Il vostro meccanismo creativo reagirà adeguatamente 'ad esso' se fate attenzione a ciò che accade ora, e farà lo stesso domani. Non può reagire appropriatamente a ciò che *può* accadere, ma bensì a ciò che *sta* accadendo.

Considerate ogni giorno come un ciclo completo.

Il dott. William Osler ha affermato che l'unico segreto della sua felicità e del suo successo consiste in una semplice abitudine che si può acquisire come qualsiasi altra. Vivete 'giorno per giorno' era il consiglio che dava ai suoi discepoli. Non guardate né avanti né indietro, vivete in un ciclo di ventiquattro ore, vivete oggi meglio

che potete; vivendo bene oggi fate tutto ciò che è in vostro potere per vivere meglio domani.

William James, commentando questa stessa filosofia come principio psicologico e religioso basilare per eliminare l'ansia, ha detto: « Si dice che Santa Caterina da Siena 'riconoscesse l'esistenza delle cose solo quando le si presentavano in successione, momento per momento'. Per la sua santa anima, il momento divino era il momento presente... e una volta valutato il momento presente in se stesso e nei suoi rapporti e compiuto il dovere che esso implica, si poteva passare oltre come se non fosse mai esistito, per affrontare i problemi e i doveri del momento seguente ».

La 'Alcoholics Anonymous' applica lo stesso principio dicendo: « Non cercate di smettere di bere per sempre, ma dite semplicemente 'non berrò oggi' ».

Fermatevi, Osservate e Ascoltate!

Cercate di diventare più consapevoli dell'ambiente presente. Quali oggetti suoni e odori di cui non vi accorgete esistono in questo istante intorno a voi?

Cercate consapevolmente di *osservare e di ascoltare*, siate sensibili agli oggetti. Quanto tempo è trascorso da quando avete realmente sentito, camminando, il selciato sotto i vostri piedi? Gli Indiani d'America e i primi pionieri dovevano fare attenzione ai suoni, a ciò che vedevano e alle sensazioni in loro suscitate dall'ambiente per sopravvivere. Lo stesso fa l'uomo moderno ma per una ragione diversa: non a causa dei pericoli fisici ma per il pericolo di 'disordini nervosi' che derivano dal pensare confusamente, dal non riuscire a vivere creativamente e spontaneamente e dal non saper reagire correttamente all'ambiente.

Il diventare più consapevoli di ciò che sta accadendo *ora*, e il tentare di reagire *soltanto* a ciò che avviene *adesso*, dà risultati sorprendenti su soggetti 'ansiosi'. La prossima volta che vi sentite tesi, agitati e nervosi cercate di dominarvi chiedendovi: « A cosa devo reagire in questo momento? C'è qualcosa che posso fare? ». Gran parte del nervosismo deriva dal 'cercare' inconsapevolmente di far qualcosa impossibile in quel momento. Voi vi mettete in moto per 'fare' qualcosa che non può esser fatta.

Tenete sempre a mente che il compito del vostro meccanismo creativo è di rispondere adeguatamente alle *sollecitazioni del momento*. Molte volte se non 'ci fermiamo a pensare' a questo, continuiamo a reagire automaticamente ad una sollecitazione del passato, non reagiamo al momento e alla situazione presenti ma ad

un avvenimento analogo del passato. In poche parole, non reagiamo alla realtà ma ad una realtà fittizia. Saper riconoscere ciò e capire ciò che si sta facendo, costituisce un 'rimedio' sorprendentemente rapido.

Non combattete contro fantasmi del passato.

Uno dei miei pazienti diventava agitato e nervoso nelle riunioni di affari, a teatro, in chiesa o nel corso di qualsiasi riunione ufficiale. Il denominatore comune del suo nervosismo era 'Il gruppo di persone'. Senza capirlo, cercava di reagire ad un ambiente del passato in cui 'un gruppo di persone' aveva costituito un fattore importante. Egli ricordava che, quando frequentava le elementari, aveva una volta bagnato i pantaloni e il maestro crudele lo aveva rimproverato e umiliato di fronte a tutta la classe. La sua reazione fu ovviamente di umiliazione e vergogna e anche ora egli reagiva ad un fattore componente del 'gruppo di persone' come se rivivesse l'intera situazione passata. La sua ansia scomparve quando fu in grado di 'vedere' che 'agiva come se' fosse uno scolarotto di dieci anni, come se ogni gruppo fosse una classe della scuola elementare e come se il capo di qualsiasi gruppo fosse il maestro crudele.

Altri tipici esempi sono costituiti dalle donne che reagiscono ad ogni uomo che incontrano 'come se' fosse qualcuno appartenuto al loro passato, e dagli uomini che si comportano in presenza di qualsiasi autorità 'come se' fosse una persona autorevole del loro passato.

3) Cercate di fare soltanto una cosa per volta.

Un'altra causa di confusione e il conseguente senso di nervosismo, ansia e agitazione è costituita dall'assurda abitudine di voler fare troppe cose per volta. Lo studente studia e guarda nello stesso tempo la televisione. L'uomo d'affari, invece di concentrarsi sul 'contenuto' della lettera che sta dettando, pensa contemporaneamente a tutte le cose che *dovrebbe* fare in quel giorno o addirittura in quella settimana, cercando inconsapevolmente e mentalmente di eseguirle subito. Tale abitudine è particolarmente insidiosa poiché raramente viene riconosciuta per quello che è. Quando ci sentiamo ansiosi, nervosi o preoccupati pensando all'enorme quantità di lavoro che dovremo svolgere, questa sensazione di agitazione non è causata dal lavoro ma dal nostro atteggiamento mentale: « Dovrei essere in grado di portare a termine tutto adesso ». Diventiamo nervosi perché cerchiamo di fare l'impossibile

rendendo inevitabili delusione e senso di inutilità. La verità è questa: possiamo 'fare' soltanto una cosa per volta, e solo se comprendiamo e ci convinciamo di questa semplice e ovvia verità saremo in grado di cessare mentalmente di volere 'fare' le cose che vengono 'dopo' e di concentrare la nostra attenzione e la nostra capacità di agire su, ciò che stiamo facendo adesso. Lavorando in questo modo ci sentiremo rilassati e liberi da qualsiasi sentimento di ansietà e dall'assillo del tempo, *capaci quindi di concentrarci* e di pensare alla soluzione migliore.

La lezione della clessidra.

Il dott. James Gordon Gilkey pronunciò nel 1944 un discorso basato sul 'Come ottenere un equilibrio emotivo', che venne stampato sul *Reader's Digest* diventando quasi un classico nel giro di ventiquattro ore. Egli aveva notato, in molti anni di consulenza, che una delle cause principali dell'esaurimento nervoso, delle preoccupazioni e di ogni sorta di problemi personali, consisteva nella cattiva abitudine di voler fare molte cose in una volta sola. Guardando la clessidra che era sulla sua scrivania ebbe una ispirazione. Proprio come attraverso la clessidra può passare un solo granello di sabbia per volta, così noi possiamo fare una sola cosa per volta. La difficoltà non sta nel lavoro, ma nel modo in cui insistiamo a pensarvi.

La maggior parte di noi si sente ansiosa e tormentata, disse il dott. Gilkey poiché ci formiamo una falsa immagine mentale dei nostri doveri, obblighi e responsabilità. Sembra che in un dato momento mille pensieri differenti pesino su di noi, mille cose diverse da fare; mille differenti problemi da risolvere; mille sollecitazioni a cui resistere. Non ha importanza quanto ansiosa e tormentata possa essere la nostra esistenza, affermò il dott. Gilkey, resta il fatto che la nostra immagine mentale è completamente falsa. Anche nel giorno in cui siamo più oberati di lavoro, le ore che sembrano susseguirsi troppo in fretta scorrono come sempre minuto per minuto; non importa quanti problemi, doveri o sforzi dobbiamo affrontare: essi si pongono a noi in una *ordinata successione*, e questo è l'unico modo in cui *possono* sorgere. Per formare una esatta immagine mentale egli suggeriva di osservare i granelli di sabbia di una clessidra che cadono *a uno a uno*. E' da questa immagine mentale che vi verrà l'equilibrio emotivo, proprio come l'immagine falsa causa lo squilibrio.

Un analogo accorgimento mentale secondo me utile ad aiutare i miei pazienti è dire loro: « Il vostro meccanismo per il successo

vi può aiutare a eseguire qualsiasi lavoro, a compiere qualsiasi dovere e a risolvere ogni problema. Pensate di 'fornire' al vostro meccanismo per il successo compiti e problemi allo stesso modo in cui uno scienziato 'pone' un problema a un cervello elettronico. L' 'ingranaggio' che mette in moto il vostro meccanismo per il successo può eseguire un solo lavoro per volta. Come un cervello elettronico non può dare l'esatta risposta a tre differenti problemi che gli vengono posti contemporaneamente, così non può farlo il vostro meccanismo per il successo. Alleggerite la pressione, smettete di rimpinzare il vostro meccanismo con più di un compito alla volta ».

4) Dormiteci sopra.

Se avete combattuto tutto il giorno con un problema senza apparentemente fare alcun progresso, cercate di scacciarlo dalla vostra mente e di rimandare qualsiasi decisione fino a quando non avrete la possibilità di 'dormirci su'. Ricordatevi che il vostro meccanismo creativo funziona meglio quando il vostro 'io' cosciente interviene in misura minore. Nel sonno il meccanismo creativo, posto che lo abbiate in precedenza messo in moto, ha la possibilità ideale di lavorare senza che l'io cosciente interferisca.

Ricordate la storia del Calzolaio e dei Folletti? Il calzolaio scopri che se lasciava le tomaie già preparate prima di andare a dormire, sarebbero venuti dei folletti durante la notte a montare le scarpe.

Molti individui creativi hanno fatto uso di una tecnica analoga. La signora Thomas A. Edison ha affermato che ogni sera il marito riesaminava mentalmente tutto ciò che sperava di portare a compimento il giorno seguente, facendo a volte una lista dei lavori che voleva fare e dei problemi che sperava di risolvere.

Si racconta che Sir Walter Scott dicesse a se stesso, ogniqualvolta che gli mancava l'ispirazione: « Non importa, mi verrà domattina alle sette ».

V. Bechterev diceva: « Dopo essermi concentrato la sera su un determinato argomento che avevo appena abbozzato in forma poetica, mi accadeva molto spesso, la mattina successiva, di dover prendere la penna in mano per vedere fluire spontaneamente le parole, tanto che in seguito non dovevo far altro che limarle ».

I famosi 'pisolini' di Edison erano in effetti molto di più di un semplice riposo dalla fatica. Joseph Rossman nel suo libro *'Psychology of Invention'* racconta: « Quando incontrava qualche difficoltà egli era solito sdraiarsi per un po' nel suo laboratorio di Menlo e, nel dormiveglia, trovare nella sua mente sonnolenta una idea che gli fosse di aiuto nel risolvere quella difficoltà ».

L'arcivescovo di Canterbury, Temple, ha affermato: « Ogni pensiero decisivo si forma dietro le quinte; raramente riconosco il momento in cui prende forma... certamente in gran parte durante il sonno ». Henry Ward Beecher predicò per diciotto mesi ogni giorno. Questo era il suo metodo: Teneva 'in serbo' un certo numero di idee e ogni sera prima di coricarsi sceglieva una idea 'in incubazione' e 'la sviluppava' pensandovi intensamente. La mattina dopo si sarebbe perfettamente inserita nel sermone.

E' ben noto che molte scoperte e idee di famosi scienziati e scrittori ebbero origine nel sonno: Kekule scoprì nel sonno il segreto della molecola della benzina; Otto Loewi, vincitore del Premio Nobel, scoprì che le sostanze chimiche attive interessano l'azione dei nervi; Robert Louis Stevenson affermava che i suoi 'Spiritelli Benigni' gli suggerivano la trama delle sue opere nel sonno. Meno noto è il fatto che molti uomini d'affari usano la stessa tecnica. Henry Cobbs, ad esempio, che cominciò negli anni trenta con soli dieci dollari, e che ha ora un giro di affari per la spedizione della frutta di molti milioni di dollari a Nord-Miami, in Florida, tiene sul suo comodino da notte un'agenda per buttar giù tutte le idee che gli vengono appena sveglio.

5) Rilassatevi mentre lavorate.

Esercizio pratico: Nel quarto capitolo avete imparato come rilassare mente e corpo durante il riposo. Continuate a farne pratica e diventerete sempre più bravi. Inoltre potete ricreare in parte 'quel senso di rilassamento' e quell'atteggiamento di riposo mentre eseguite le vostre attività giornaliere se vi abituerete a *ricordare* mentalmente il piacevole senso di relax da voi provato. Di tanto in tanto interrompete durante il giorno la vostra attività; basta un solo momento per *ricordare dettagliatamente* quella sensazione; ricordate il senso di riposo che provavano braccia, gambe, schiena, collo e viso. A volte il formarsi un'immagine mentale di quando siete sdraiati su un letto o abbandonati e rilassati su una sedia sdraio aiuta a far tornare alla mente la sensazione di riposo. Giova anche ripetere mentalmente e spesso a se stessi: 'Mi sento sempre più rilassato'. Abituatevi a richiamare con esattezza alla mente tutto ciò più di una volta al giorno; sarete sorpresi nel vedere quanto questo esercizio riduca la fatica e quanto più facilmente sarete in grado di tenere in pugno le situazioni, poiché il rilassamento e il saper mantenere un atteggiamento rilassato vi aiuterà ad allontanare quello stato di eccessiva preoccupazione, tensione e ansietà che interferiscono nell'efficiente funzionamento del vostro

meccanismo creativo. Col tempo il rilassamento diventerà un'abitudine e non avrete più bisogno di farne consapevolmente pratica.

Punti da ricordare.

(Completare).

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Esperienze:

Capitolo 7.

POTETE ACQUISIRE L'ABITUDINE ALLA FELICITÀ'

In questo capitolo voglio discutere con voi sulla felicità, non da un punto di vista filosofico, ma da un punto di vista medico. La definizione della felicità che dà il dott. John A. Schindler è: « Uno stato mentale in cui abbiamo pensieri piacevoli per buona parte del tempo ». Da un punto di vista medico ed anche etico, non credo che questa semplice definizione possa essere migliorata, ed è ciò di cui parleremo in questo capitolo.

La felicità è una buona medicina.

La felicità è innata nello spirito e nella macchina fisica dell'uomo. Pensiamo, agiamo, ci sentiamo meglio e abbiamo una salute migliore se siamo felici e anche i nostri organi sensoriali funzionano meglio. Lo psicologo russo K. Kekcheyev ha eseguito esperimenti su individui sia quando pensavano a cose piacevoli che a cose spiacevoli. Egli notò che, pensando a cose piacevoli, essi potevano vedere, gustare, odorare e udire meglio e acutizzare il loro senso del tatto. Il Dott. William Bates ha provato che la vista dell'uomo migliora immediatamente quando l'individuo è immerso in pensieri piacevoli o quando si trova di fronte a scene gradevoli. Margaret Corbett ha osservato che nelle stesse condizioni si rafforza la memoria e la mente si rilassa. La Medicina Psicosomatica ha provato che lo stomaco, il fegato, il cuore e tutti gli altri organi interni funzionano meglio quando siamo felici. Migliaia di anni fa il vecchio, saggio re Salomone disse nei suoi Proverbi: « Un cuore felice fa del bene come una medicina, ma un cuore spezzato prosciuga le ossa ». E' anche significativo il fatto che tanto il Giudaismo quanto il Cristianesimo indicano gioia, letizia, riconoscenza e contentezza come *mezzi per il raggiungimento* della rettitudine e di una vita virtuosa.

Gli psicologi di Harvard hanno studiato il rapporto tra felicità e criminalità e hanno concluso che il vecchio proverbio olandese

'I felici non sono mai malvagi' è scientificamente vero. Essi scoprirono che la maggioranza dei criminali proveniva da famiglie infelici e avevano avuto rapporti umani infelici. Uno studio svolto per dieci anni all'Università di Yale sulla frustrazione, dimostrò che gran parte di ciò che noi chiamiamo immoralità e ostilità verso gli altri è causata dalla nostra stessa infelicità. Il Dott. Schindler ha affermato che l'infelicità è la sola causa di tutti i disturbi psicosomatici e che la felicità è il solo rimedio. Lo stesso termine 'disease' indica uno stato di infelicità (dis-ease) (1). Una recente indagine ha dimostrato ampiamente che uomini di affari, ottimisti e sereni che 'considerano il lato migliore delle cose' hanno più successo dei pessimisti.

E' evidente che nel nostro normale modo di pensare alla felicità abbiamo posposto i termini: « Siate buoni e sarete felici », affermiamo. « Sarei felice se avessi successo e buona salute », diciamo a noi stessi. « Siate gentili e teneri verso il prossimo, e sarete felici ». Sarebbe più esatto dire: « Siate felici e sarete buoni, avrete maggior successo, godrete di una salute migliore, vi sentirete e agirete con più carità verso il prossimo ».

Comuni concezioni errate sulla felicità.

La felicità non è qualcosa da guadagnarsi o da meritarsi, non è una dote morale più di quanto lo sia la circolazione del sangue. Entrambe sono necessarie alla salute e al benessere. La felicità è semplicemente uno 'stato mentale in cui abbiamo pensieri piacevoli per buona parte del tempo'. Se aspettate fino a 'meritare' di avere pensieri gradevoli è probabile che continuerete ad averne di sgradevoli pensando alla vostra indegnità. « La felicità non è la ricompensa alla virtù — disse Spinoza — ma la virtù stessa; noi siamo felici non perché tratteniamo i nostri ardenti desideri ma, al contrario, siamo in grado di vincerli perché siamo felici ».

La ricerca della felicità non è egoismo.

Molti individui, sinceri e onesti, sono trattenuti dalla ricerca della felicità perché pensano che sarebbe 'egoistico' e 'sbagliato'. L'altruismo conduce alla felicità, perché non solo allontana la nostra mente dall'esame e dalla introspezione di noi stessi, dei nostri peccati, delle nostre colpe e dei nostri problemi (tutto ciò che costituisce i nostri pensieri sgradevoli), e ci trattiene dall'inorgoglierci per la nostra 'bontà', ma ci dà la possibilità di esprimere noi stessi

(1) Il termine inglese *disease* significa letteralmente disagio (*dis-ease*), ma viene comunemente usato col significato di 'malattia'.

creativamente, di soddisfare noi stessi aiutando gli altri. Uno dei pensieri più gradevoli per ogni essere umano è quello di sentirsi necessari, importanti e capaci abbastanza da poter aiutare gli altri e renderli più felici. Tuttavia se facciamo della felicità un requisito morale e la consideriamo come qualcosa che si può raggiungere come ricompensa all'altruismo, allora siamo portati a considerarci colpevoli solo per il fatto di volerla raggiungere. La felicità deriva dall'essere e dall'agire senza egoismo, ma come una naturale componente dell'essere e dell'agire, non come un 'pagamento' o un 'premio'. Se venissimo ricompensati per il nostro altruismo la logica conseguenza sarebbe presumere che più ci rendiamo miseri e più senso di abnegazione nutriamo, più felici dovremmo essere. La premessa porta alla assurda conclusione che si arriva alla felicità con l'infelicità.

Se di morale si parla, essa è nella felicità piuttosto che nell'infelicità. « L'atteggiamento di infelicità è non solo doloroso, ma spiacevole e meschino », disse William James. « Non importa quali cause o malanni esteriori abbiano potuto far nascere in un uomo un carattere piagnucoloso, lamentoso e scontento; cosa c'è di più vile e indegno? Cosa ci può essere di più offensivo verso gli altri? Cosa può aiutare meno di questo atteggiamento a risolvere le difficoltà? Questo non fa altro che aggravare e perpetuare il guaio che lo ha provocato, aumentando il danno totale della situazione ».

La felicità non sta nel futuro ma nel presente.

« Noi non viviamo, speriamo soltanto di vivere, e aspettandoci sempre la felicità in futuro, è inevitabile che non siamo mai felici », disse Pascal.

Ho notato che una delle cause più comuni della infelicità dei miei pazienti consiste nel fatto che cercano di vivere sul piano di un pagamento differito, non vivono cioè, né godono oggi della vita, ma aspettano sempre un avvenimento futuro. Saranno felici quando si sposeranno, quando avranno un lavoro migliore, quando avranno finito di pagare la casa, quando i figli avranno terminato l'università, quando avranno portato a compimento una data cosa o quando avranno ottenuto una vittoria, ma invariabilmente vengono delusi. La felicità è un abito, un atteggiamento mentale, e se non si impara e non se ne fa pratica nel presente non si avrà mai. Non deve essere condizionata alla soluzione di un problema esterno, poiché risolto un problema ne sorge immediatamente un altro. La vita è una serie di problemi. Se volete essere felici sempre, dovete esserlo per abitudine mentale, non 'a causa' di qualcosa.

« Io regno ormai da più di cinquanta anni vittorioso e in pace — disse il Califfo Abdelraham — amato dai miei sudditi, temuto dai nemici, rispettato dai miei alleati. Ho avuto ricchezze ed onori, potenza e piaceri, e la mia felicità è stata colma di ogni benedizione terrena. In tali condizioni, io ho voluto diligentemente fare il conto dei giorni di vera e pura felicità che erano scritti nel mio destino: essi non sono più di quattordici ».

La felicità è una abitudine mentale che si può coltivare e sviluppare.

« La maggior parte delle persone è felice nella misura in cui hanno deciso di esserlo », disse Abraham Lincoln.

« La felicità è un fatto puramente interiore », disse lo psicologo Dott. Matthew N. Chappell. « Non è un prodotto degli oggetti, ma delle idee, dei pensieri, degli atteggiamenti che nascono e si sviluppano dalle attività proprie dell'individuo, indipendentemente dall'ambiente ».

Nessuno, tranne un santo, può essere sempre felice al cento per cento, e come ironicamente affermò George Bernard Shaw, saremmo scontenti se lo fossimo. Ma possiamo, pensando e prendendo una semplice decisione riguardo ai piccoli fatti e avvenimenti della vita quotidiana, che ci rende ora infelici, diventare felici e avere pensieri gradevoli per buona parte del tempo. In larga misura, è semplicemente per abitudine che abbiamo una reazione di scontentezza, insoddisfazione, risentimento e irritazione in seguito a piccole contrarietà, a delusioni o ad altri avvenimenti analoghi. Noi abbiamo reagito in questo modo *così a lungo*, che è diventata una abitudine per noi. In linea di massima, questa nostra reazione di infelicità ha origine dal fatto che *abbiamo interpretato* un qualsiasi avvenimento come una scossa alla stima che abbiamo di noi stessi. Un automobilista ci suona il clacson senza necessità, qualcuno ci interrompe o non fa attenzione mentre parliamo, qualcun altro non agisce verso di noi come noi pensiamo dovrebbe agire; a tutto questo e anche ad eventi che non ci toccano personalmente reagiamo come se fossero affronti alla stima che nutriamo per noi stessi, perché li interpretiamo come tali. L'autobus che dovevamo prendere arriva in ritardo, quando vogliamo giocare a golf piove, se dobbiamo prendere l'aereo ci troviamo in un ingorgo di traffico: a tutto ciò abbiamo una reazione di rabbia, di risentimento, di autocompassione; in una parola, di *infelicità*.

Smettete di farvi prendere la mano dagli avvenimenti.

Il miglior rimedio che ho trovato per questo genere di cose, consiste nel far uso dell'arma stessa dell'infelicità: l'autoconsiderazione. Ho chiesto una volta a un mio paziente: « Avete mai assistito ad uno spettacolo televisivo in cui quello che dirige lo spettacolo rigira il pubblico come gli pare? Solleva un segnale che indica 'applaudire', e tutti battono le mani; ne solleva un altro che indica 'risate', e tutti ridono. Agiscono come pecore, come schiavi, e reagiscono con sottomissione, come viene loro ordinato. Voi fate la stessa cosa, lasciando che eventi esterni e il prossimo vi dettino il modo in cui dovete sentire e reagire. Voi reagite come schiavi sottomessi; obbedite prontamente quando un qualsiasi evento o circostanza vi dicono 'Arrabbiati', 'Ora devi sentirti sconvolto', 'Ora devi sentirti infelice' ».

Acquistare l'abitudine alla felicità vi renderà padroni invece di schiavi. Come disse Robert Louis Stevenson: « L'abitudine ad essere felici ci libera quasi del tutto dal dominio delle circostanze e dei fatti contingenti ».

Le vostre opinioni possono 'accrescere' il numero di eventi infelici.

Anche nel corso di tragici avvenimenti, o nell'ambiente più ostile, potete cercare di essere *più felici*, se non felici del tutto, evitando di peggiorare la disgrazia con i vostri personali sentimenti di auto-compassione e di risentimento, e con le vostre opinioni pessimistiche.

« Come posso essere felice? », mi chiese la moglie di un alcolizzato. « Non so — risposi — ma potete essere *più felice* decidendo di non aggravare la vostra disgrazia col risentimento e con l'auto-compassione ».

« Com'è possibile che io sia felice? », mi chiese un uomo d'affari. « Ho appena perso duecentomila dollari in borsa e sono completamente rovinato ».

« Potete essere *più felice* se non aggravate la situazione con le vostre opinioni. E' un fatto che abbiate perso 200.000 dollari, ma che per ciò siate rovinato è solo una opinione ».

Gli suggerii allora di ricordarsi di un detto di Epitteto, uno dei miei favoriti. « Gli uomini sono contrariati non da ciò che accade, ma dalla loro opinione di ciò che accade », disse il saggio Epitteto.

Quando annunciavi che volevo diventare dottore, mi fu detto che era impossibile perché i miei non avevano denaro. Era un fatto che mia madre non possedesse denaro, ma era solo una opinione che io non potessi diventare dottore. Più tardi mi dissero che non

avrei mai potuto seguire i corsi per i laureati in Germania, e che era impossibile per un giovane chirurgo estetico farsi strada per conto suo e diventare famoso in una città come New York. Io vi sono riuscito, e una delle cose che mi aiutarono fu il ripetere costantemente a me stesso che tutti questi 'impossibili' erano opinioni e non fatti. Non solo cercai di arrivare a ciò che mi ero prefisso, ma fui felice durante il cammino che dovetti percorrere, anche quando fui costretto a impegnare il soprabito per comprarmi libri di medicina, e a saltare il pranzo per comprare cadaveri. Ero innamorato di una bella ragazza e lei sposò un altro: questi erano fatti. Ma continuai sempre a tenere a mente che era solo una mia opinione che questa fosse una 'catastrofe' e che perciò non valeva la pena di vivere. Non solo superai la crisi, ma scoprii che fu una delle cose più fortunate che mi siano mai capitate.

L'atteggiamento che porta alla felicità.

Abbiamo già detto che poiché l'uomo è un essere che *lotta per il raggiungimento di uno scopo* egli funziona naturalmente e normalmente quando è orientato ad un fine positivo e lotta per esso. La felicità è sintomo di un funzionamento naturale e normale, e quando l'uomo agisce da lottatore è sempre abbastanza felice, indipendentemente dalle circostanze. Il mio giovane amico, che aveva perso duecentomila dollari alla roulette era infelice per questo. Qualcuno chiese a Thomas A. Edison, dopo che il suo laboratorio che valeva milioni era andato distrutto in un incendio, contro cui non era assicurato: « Cosa farete adesso? »; « Comincerò a ricostruire domattina stessa », rispose. Egli mantenne un atteggiamento combattivo, aveva ancora uno scopo da raggiungere, nonostante la sfortuna, e appunto perché mantenne questo atteggiamento di combattività si può scommettere che non si sentì mai infelice per la perdita subita.

Lo psicologo H.L. Hollingworth ha affermato che la felicità *richiede* dei problemi, e anche un atteggiamento mentale pronto a far fronte alla disgrazia agendo verso una soluzione.

« In gran parte ciò che noi chiamiamo 'male' è interamente dovuto al modo in cui gli individui considerano il fenomeno », disse William James. « Se colui che subisce questo male cambia il suo interiore atteggiamento di paura in uno di combattività, può mutare il male in un bene che rinvigorisce e dà sicurezza; le sue frecce possono spesso essere allontanate e mutate in piacere se, dopo aver invano tentato di schivarle, decidiamo di affrontare il male e di sopportarlo serenamente; per l'uomo, con tutto il ri-

spetto dovuto a molti dei fatti che sembrano dapprima sconcertarlo, è un impegno d'onore adottare questa via di scampo. Rifiutate di ammettere il male di tali eventi, disprezzatene il potere, ignoratene l'esistenza; volgete l'attenzione da un'altra parte e, per quanto vi riguarda, per quanto i fatti possano ancora sussistere, il loro carattere maligno non esisterà più. Poiché siete voi con il vostro modo di pensare a rendere buoni o cattivi determinati fatti, è dimostrato che la vostra principale preoccupazione deve essere il controllo dei vostri pensieri ».

Guardando alla mia vita passata mi accorgo che gli anni più felici furono quelli in cui, studente di medicina, lottavo per arrivare alla meta, e quando, nel primo periodo in cui mi facevo le ossa come medico, vivevo alla giornata. Più di una volta ho avuto fame e freddo, più di una volta sono andato in giro malvestito. Ho lavorato sodo, un minimo di dodici ore al giorno. Ogni mese non sapevo da dove mi sarebbe piovuto il denaro necessario a pagare l'affitto, ma avevo uno scopo, un bruciante desiderio di raggiungerlo, ed una ferma volontà che mi diede la forza di lavorare per arrivarvi.

Ho riferito tutto ciò al mio giovane amico, di cui abbiamo già parlato, dicendogli che la vera causa del suo senso di infelicità non consisteva nell'aver perso duecentomila dollari, ma nel fatto che aveva fallito nel suo scopo; aveva perso la sua combattività, e reagiva passivamente invece che attivamente.

« Devo essere stato pazzo — mi confidò in seguito — a lasciarmi convincere da voi che non era la perdita del denaro a rendermi infelice, ma ve ne sono immensamente grato ». Egli smise di rimuginare sulla sua sventura, la 'affrontò', si prefisse un'altra meta e cominciò ad agire per raggiungerla. Entro cinque anni riuscì non soltanto ad avere più denaro di prima, ma per la prima volta lavorava in un campo di affari che gli piaceva.

Esercizio pratico: Abituatevi a reagire aggressivamente e positivamente contro minacce e problemi; cercate sempre di avere uno scopo, indipendentemente da ciò che accade. Per arrivare a ciò, fate pratica di un atteggiamento combattivo tanto nelle reali situazioni quotidiane, quanto nella vostra immaginazione. Immaginatevi di agire positivamente e intelligentemente per risolvere un problema o per raggiungere uno scopo; immaginatevi di reagire alle minacce, non scappando o evitandole, ma affrontandole, cercando di risolverle e superarle in modo intelligente e combattivo. « La maggior parte delle persone è coraggiosa solo quando affronta pericoli ai quali è abituata, sia praticamente che mentalmente », disse Bulwer-Lytton, il romanziere inglese.

Fate sistematicamente pratica di una 'sana disposizione mentale'.

« La misura della sanità mentale è data dalla disposizione a vedere il bene dappertutto », disse il famoso moralista Ralph Waldo Emerson.

L'idea che la felicità, o il saper mantenere pensieri gradevoli la maggior parte del tempo, possa essere coltivata deliberatamente e sistematicamente facendone pratica più o meno, a sangue freddo, sembra incredibile ai miei pazienti, se non addirittura ridicola, la prima volta che io faccio tale affermazione. Tuttavia l'esperienza ha dimostrato che è quasi l'unica via in cui si può coltivare l'«abitudine alla felicità». In primo luogo la felicità non è qualcosa che capita per caso, è qualcosa che voi stessi create e sulla base della quale decidete. Se aspettate che sia la felicità a piovervi addosso, aspetterete piuttosto a lungo. Nessuno, tranne voi, può decidere i vostri pensieri. Se aspettate che le circostanze 'giustificino' i vostri pensieri piacevoli, potete anche aspettare per sempre. Ogni giorno è un misto di bene e di male, nessun giorno e nessuna circostanza sono mai 'buoni' al cento per cento. Vi sono sempre elementi e 'fatti' al mondo e nella nostra vita personale che 'giustificano' considerazioni pessimistiche e malinconiche, o ottimistiche e felici, a seconda della nostra scelta. E' questione di scelta, di attenzione, di decisione, ma non è neanche questione di essere intellettualmente onesti o disonesti. Il bene è reale' come il male, è semplicemente questione di decidere a quale dei due volgere più intensamente l'attenzione, di decidere quali pensieri sono nella nostra mente.

Scegliere deliberatamente di avere pensieri sereni è più di un palliativo, può dare risultati molto pratici. Carl Erskine, il famoso lanciatore di baseball, ha detto che avere pensieri sgradevoli lo faceva sentire peggio di un cattivo lancio. « Una predica mi ha aiutato a superare la tensione più dei consigli di qualsiasi allenatore », egli ha affermato. « Il fatto è che dovremmo fare come gli scoiattoli che mettono da parte le noci. Dovremmo immagazzinare i momenti di felicità e di trionfo in modo che, nel corso di una crisi, possiamo trovare in questi ricordi aiuto e ispirazione. Da bambino andavo sempre a pescare nell'ansa di un piccolo fiume di campagna, poco fuori dal paese in cui abitavo. Posso ricordare vividamente la scena al centro di un enorme, verde pascolo, circondato da alti alberi ombrosi. Ogni qualvolta la tensione mi porta a lanciare troppo lontano o troppo vicino, mi concentro nel ricordo di questa scena serena, e i nodi dentro di me si sciolgono ».

Gene Tunney racconta come il concentrarsi sui 'fatti' sbagliati lo abbia quasi condotto a perdere il suo primo incontro con Jack

Dempsey. Si svegliò una notte dopo un incubo. « Vedevo me stesso sanguinante, malmenato e inerme, mandato alle corde mentre l'arbitro contava. Non riuscivo a smettere di tremare. A quel punto avevo già perso l'incontro che significava ogni cosa per me... il campionato. Cosa potevo fare per vincere questo terrore? Riuscii a indovinarne la causa: pensavo all'incontro in modo sbagliato.

Avevo letto i giornali e tutti parlavano di come Tunney avrebbe perso, e fu proprio per questo che nella mia mente mi stavo convincendo che avrei perso l'incontro.

« La soluzione era ovvia: smettere di leggere i giornali, smettere di pensare a Dempsey come ad una minaccia, al pugno micidiale di Jack, alla brutalità dei suoi attacchi. *Dovevo semplicemente sbarrare la strada* ai pensieri distruttivi volgendo l'attenzione ad altri argomenti ».

Un rappresentante di commercio che aveva bisogno di un intervento chirurgico, ma sul pensiero e non sul naso.

Un giovane rappresentante aveva deciso di lasciare il lavoro dopo avermi consultato per un intervento al naso, che era leggermente più largo del normale, ma non certo 'ripugnante' come lui sosteneva. Aveva la sensazione che i suoi eventuali clienti ridessero del suo naso o ne provassero addirittura repulsione. Era un 'fatto' che avesse un naso largo, era un 'fatto' che tre clienti si erano lamentati del suo comportamento brusco e ostile, era un 'fatto' che il suo capo lo aveva messo alla prova e che in due settimane egli non era riuscito ad effettuare neanche una vendita. Invece di un intervento al naso gli suggerii di eseguire egli stesso un'operazione sulla mente. Per trenta giorni doveva 'tagliar fuori' tutti questi pensieri negativi, ignorare completamente tutti i 'fatti' spiacevoli e negativi della sua situazione e accentrare deliberatamente la sua attenzione su pensieri gradevoli. Alla fine dei trenta giorni non solo si sentì meglio ma i suoi rapporti con i compratori erano divenuti più amichevoli, le vendite erano costantemente in aumento, e il suo capo si era congratulato in pubblico con lui nel corso di un congresso di venditori.

Uno scienziato mette alla prova la teoria del pensiero positivo.

In un suo libro il Dott. Elwood Worcester, riferisce la testimonianza di un famosissimo scienziato:

« Fino a cinquant'anni sono stato un uomo infelice ed inefficiente. Nessuna delle opere che mi hanno valso la mia reputazione era ancora stata pubblicata... Vivevo con un costante senso di malin-

conia e con la sensazione di essere un fallito. Forse il sintomo più penoso era un terribile mal di testa che mi veniva di solito ogni due o tre giorni rendendomi incapace di far qualsiasi cosa.

« Avevo letto un po' della recente letteratura sul Nuovo Pensiero, che a quel tempo sembrava solo un inutile sfoggio di parole, e alcune affermazioni di William James sul come fermare la propria attenzione su ciò che è buono e utile, ignorando tutto il resto. Una delle sue tesi mi colpì particolarmente: 'Potremmo anche abbandonare la nostra filosofia del male, ma cos'è questo a confronto del raggiungimento di una vita felice?'. Queste erano all'incirca le sue parole. Fino a quel momento queste dottrine mi erano sembrate nient'altro che teorie mistiche, ma poiché capii che il mio spirito era malato, che peggiorava sempre più, e che la vita mi era divenuta intollerabile, decisi di metterle alla prova... Stabilii di limitare ad un mese il periodo di concentrazione cosciente poiché pensavo che sarebbe stato sufficiente a stabilirne la validità o l'inutilità per quel che mi riguardava. Durante quel mese decisi di imporre ai miei pensieri determinate restrizioni. Pensando al passato, avrei cercato di indugiare con la mente solo sugli eventi felici e sereni, sui giorni allegri della mia fanciullezza, sugli insegnamenti dei miei maestri e sulla lenta rivelazione di quello che sarebbe stato il mio lavoro nella vita. Pensando al presente, avrei deliberatamente volto l'attenzione agli elementi sereni: la mia casa, le possibilità che la solitudine mi dava per lavorare, e così via. Decisi di sfruttare al massimo queste opportunità e di ignorare il fatto che non sembravano condurre a nulla. Riguardo al futuro, decisi di considerare realizzabile qualsiasi mia ambizione legittima. Considerando ciò che mi è accaduto da allora, per quanto a quel tempo potesse sembrare ridicolo, mi rendo conto che l'unico difetto del mio piano consisteva nel fatto che non mirava abbastanza in alto e che mancava di ambizione ».

Egli racconta poi come i suoi mal di testa siano cessati nel giro di una settimana e come si sia sentito meglio e più felice di quanto non fosse mai stato. Tuttavia egli aggiunge:

« I mutamenti esteriori della mia vita, conseguenze del mio diverso modo di pensare, mi hanno sorpreso più di quelli interiori che ne sono stati l'origine. Ad esempio: ambivo profondamente al riconoscimento di alcuni fra i più eminenti uomini di cultura e, con mia grande sorpresa, il più importante fra di essi mi scrisse invitandomi a diventare suo assistente. Tutti i miei lavori sono stati pubblicati ed è stata fondata una associazione che si interesserà di pubblicare tutte le mie eventuali opere future. I miei collaboratori sono divenuti più fattivi e quindi più utili grazie so-

prattutto al mio cambiato temperamento; prima non mi avrebbero tollerato a lungo... Analizzando tutti questi cambiamenti, mi sento come una persona che, quasi senza rendersene conto, trova finalmente un sentiero che la condurrà verso la vita. Ora collaborano con me quelle stesse forze che prima mi ostacolavano ».

Come un inventore fece uso dei 'Pensieri-Felici'.

Il Professor Elmer Gates, della Smithsonian Institution, era uno degli inventori di maggior successo del Paese e, come tale, un genio affermato. Egli si sottopose ad un esercizio quotidiano: 'richiamare alla memoria ricordi e idee piacevoli' e ciò, egli afferma, lo aiutò moltissimo nel suo lavoro. Se un individuo desidera migliorare se stesso, egli consiglia: « Lasciate che egli fermi la sua mente su quelli che sono i sentimenti più elevati e che purtroppo vengono ricordati solo di tanto in tanto: la benevolenza e l'utilità; lasciategli fare regolarmente questo esercizio come regolare è la oscillazione del manubrio; fate in modo che egli, gradatamente, dedichi sempre un maggior tempo a questa ginnastica psichica e alla fine di un mese egli troverà sorprendente il cambiamento verificatosi in lui. Il mutamento sarà visibile nelle sue azioni e nei suoi pensieri. Moralmente parlando, quest'uomo potrà notare un grande miglioramento sul suo io precedente ».

Come imparare a formarsi l'abitudine alla felicità.

La nostra immagini dell'io e le nostre abitudini, o costumi, quasi sempre procedono insieme; cambiate uno di esse e automaticamente cambierete anche l'altra. La parola 'costume' originariamente significava vestiti o abiti; parliamo anche di costumi per andare a cavallo e di costumi da equipaggiamento e ciò ci permette di approfondire la vera natura e il vero significato della parola 'costume' da noi usata. I nostri costumi sono, letteralmente, abiti indossati dalle nostre personalità ed essi non sono casuali né occasionali. Noi li abbiamo perché *essi sono adatti a noi*. Essi sono conformi alla nostra immagine dell'io e alla nostra personalità. Quando consciamente e deliberatamente noi sviluppiamo un nuovo e migliore costume, la nostra immagine dell'io tende a superare i vecchi costumi e a svilupparsi nei nuovi.

Ho potuto vedere numerosi pazienti comportarsi servilmente quando io suggerivo loro di cambiare il loro abituale modo di agire o di mettere in pratica il nuovo comportamento fino a che l'uso di quest'ultimo non fosse automatico. Essi confondevano 'costume' con 'costrizione'. Una costrizione è qualcosa per cui vi sentite co-

stretti e che causa gravi sintomi di regresso. Un trattato sulla costrizione esula dallo scopo di questo libro.

Al contrario, quelli che noi chiamiamo *costumi* non sono che semplici reazioni e risposte che abbiamo imparato a eseguire automaticamente senza dover 'pensare' o 'decidere'. Esse vengono compiute dal nostro Meccanismo Creativo.

Il nostro comportamento, i nostri sentimenti e le nostre reazioni sono, esattamente per il 95 per cento, abituali.

Il pianista non 'decide' quale tasto deve battere, il ballerino non 'decide' dove e quale piede deve muovere. La reazione è automatica e spontanea.

Nello stesso modo, i nostri atteggiamenti, emozioni e opinioni tendono a divenire abituali. Nel passato noi 'abbiamo imparato' che taluni atteggiamenti, sentimenti e pensieri erano 'appropriati' a determinate situazioni: ora, noi siamo portati a pensare, sentire e agire nella stessa maniera ogni qualvolta ci troviamo di fronte a quella che, a nostro giudizio, è 'una situazione dello stesso tipo'.

E' necessario che noi capiamo che questi *costumi*, o abitudini che dir si voglia, diversamente dalle costrizioni, possono essere modificati, cambiati o annullati, semplicemente prendendosi il disturbo di prendere una 'decisione cosciente' e quindi esercitandosi e mettendo in pratica le nuove reazioni, o comportamento. Il pianista può coscientemente decidere di battere un altro tasto, se preferisce; il ballerino può coscientemente 'decidere' di imparare un nuovo passo e questo non porta alcuna angoscia. Per poter fare tutto questo è solo necessario usare una costante attenzione e fare pratica in continuazione fino a quando il nuovo modo di comportarsi non sia stato completamente assimilato.

ESERCIZIO PRATICO

Abitualmente voi calzate prima la scarpa destra o la sinistra. Di solito, voi allacciate le scarpe sovrapponendo il laccio della mano destra a quello della sinistra o viceversa. Domani mattina stabilite quale scarpa calzare per prima e quale laccio sovrapporre, quindi coscientemente decidete che, per i prossimi 21 giorni, farete esattamente il contrario. Ora, ogni mattina, allorché decidete di calzare le scarpe in una certa maniera, fate in modo che questo semplice atto vi serva come campanello d'allarme per ricordarvi di cambiare altri abituali modi di pensare, di agire e di sentire durante tutto quel giorno. Dite a voi stessi mentre vi allacciate le scarpe: « Comincerò il giorno in una nuova e migliore maniera ». Quindi coscienziosamente decidete, per tutto quel giorno:

1. Sarò il più contento possibile.
2. Cercherò di comportarmi più amichevolmente verso il prossimo.
3. Cercherò di criticare meno e di essere più tollerante verso le altre persone, i loro difetti, le loro colpe e i loro errori. Interpretaré nel miglior modo possibile le loro azioni.
4. Per quanto è possibile, agirò come se il successo fosse sicuro e come se già possedessi la personalità che vorrei avere. 'Agirò e sentirò in conformità' di questa nuova personalità.
5. Non permetterò alle mie opinioni di colorare negativamente e pessimisticamente i fatti.
6. Mi eserciterò a sorridere almeno tre volte al giorno.
7. Indipendentemente da ciò che accade, reagirò il più tranquillamente e intelligentemente possibile.
8. Ignorerò completamente e mi rifiuterò di considerare quei 'fatti' pessimistici e negativi per cambiare i quali non posso fare nulla.

Solo? Sì. Ma ognuno dei suddetti abituali modi di agire, di sentire e di pensare avrà sulla vostra immagine dell'io un'influenza benefica e costruttiva. Fate pratica per ventuno giorni, 'esperimentate' questo metodo e vi accorgete che le preoccupazioni, il senso di colpa, l'ostilità sono diminuite e la fiducia è aumentata.

Punti da ricordare.

(Completare)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Esperienze:

Capitolo 8.

**ELEMENTI CHE COMPONGONO
LA PERSONALITÀ DEL 'TIPO-SUCCESSO'
E MODO DI ACQUISIRLI**

Fallimento e successo possono essere diagnosticati nello stesso modo in cui un dottore può fare la diagnosi di una malattia basandosi sui sintomi. La ragione non sta semplicemente nel fatto che l'uomo 'trova' il successo o 'arriva' al fallimento: egli ha in sé questi germi, nella sua personalità e nel suo carattere.

Ho osservato che uno dei mezzi più efficienti per aiutare le persone a raggiungere una personalità adatta o 'di successo' consiste prima di ogni altra cosa nel presentare loro un grafico di quella che dovrebbe essere una personalità di successo. Ricordate che il vostro meccanismo-guida creativo è un meccanismo che lotta per raggiungere uno scopo e che il primo requisito per poterne far uso è avere una mèta o uno scopo ben definiti. Molte persone vogliono 'migliorare' se stessi e agognano ad una 'personalità migliore' senza avere un'idea ben definita della direzione da seguire per ottenerla, né di ciò che costituisce una 'valida personalità'. Quest'ultima è la sola che vi rende capaci di reagire in modo giusto ed efficiente all'ambiente e alla realtà, e di provare soddisfazione per il raggiungimento di scopi per voi importanti.

Più di una volta ho notato che persone confuse e infelici riacquistano fiducia quando hanno uno scopo da raggiungere e una direzione da seguire. Ricordo ad esempio un funzionario di uno studio pubblicitario, di poco più di quaranta anni, che si sentiva stranamente insicuro e poco soddisfatto di se stesso proprio dopo aver ricevuto un'importante promozione.

Nuovi ruoli richiedono nuove immagini dell'io.

* Non ha senso — egli disse — ho lottato per questo, l'ho sognato, è ciò che ho sempre voluto. So di essere in grado di eseguire il mio lavoro, ma tuttavia, per qualche strana ragione, la fiducia

che avevo in me stesso è crollata. Mi sono improvvisamente svegliato come da un sogno, e mi sono chiesto 'cosa sta facendo una nullità come me a questo posto?'. Era diventato ultra sensibile al suo aspetto fisico e pensava che la causa del suo sconforto fosse il 'mento sfuggente'. « Non ho l'aspetto di un uomo d'affari », egli sosteneva, e pensò che un intervento di chirurgia plastica avrebbe potuto risolvere il problema.

Ricordo anche una massaia i cui figli la facevano 'diventare matta' e il cui marito l'irritava a tal punto che litigava furiosamente con lui senza ragione plausibile almeno una volta la settimana. « Cosa mi succede? — domandava — i miei figli, in effetti, sono simpatici e dovrei esserne orgogliosa, mio marito è un brav'uomo, e dopo le liti provo sempre vergogna ». Ella riteneva che una plastica facciale le avrebbe ridato fiducia in se stessa e fatto sì che la famiglia la 'apprezzasse' di più.

Il problema di queste persone, e di molti altri come loro, non è costituito dal loro aspetto fisico ma dall'immagine che hanno di se stesse. Esse vengono a trovarsi in un nuovo ruolo e non sono capaci di adeguarvisi perché non sono sicure di come gli altri le considerino. Più probabilmente non hanno mai avuto una chiara immagine di se stesse in nessuna situazione.

L'immagine del successo.

In questo capitolo vi 'prescriverò' le stesse cose che vi prescriverei se veniste nel mio studio.

Ho notato che un'immagine della personalità di successo facile a ricordarsi è data dalle lettere stesse della parola 'Success' (Successo):

La personalità del Tipo-successo è composta di:

S-ense of direction	(Senso d'orientamento)
U-nderstanding	(Saper comprendere)
C-ourage	(Coraggio)
C-harity	(Amore per il Prossimo)
E-steem	(Stima)
S-elf Confidence	(Fiducia in se stesso)
S-elf Acceptance	(Sapersi accettare come si è)

(1) SENSO D'ORIENTAMENTO

Quel funzionario dello studio pubblicitario riprese fiducia in se stesso in breve tempo quando capì chiaramente che per molti anni ogni sua mossa era stata dettata *dalla volontà* di raggiungere ambiti

scopi personali ivi compresa la sua attuale posizione. Furono questi scopi, così importanti *per lui*, a farlo agire sempre su quella linea. Una volta ottenuta la promozione, tuttavia, egli cessò di pensare in termini di ciò che voleva, e cominciò a ragionare in termini di ciò che gli altri si aspettavano da lui credendo di agire ormai per il raggiungimento di fini stabiliti da altri. Egli era come il comandante di una nave che, abbandonata la ruota del timone, spera ancora di poter andare nella direzione giusta. Era come lo scalatore che agisce e si sente coraggioso e spavaldo finché ha gli occhi volti alla vetta che vuole scalare ma che, una volta arrivato in cima capisce che non vi è una cima più alta da raggiungere, guarda in basso e si impaurisce. Egli era ora sulla difensiva, proteggeva la sua attuale posizione invece di agire come un lottatore e combattere ancora per raggiungere nuovi scopi. Riprese il controllo di stesso quando si prefisse nuove mete e cominciò a chiedersi: « Cosa voglio ottenere da questo lavoro? Cosa voglio raggiungere? Dove voglio arrivare? ».

« L'uomo funziona come una bicicletta — gli dissi — che mantiene il suo equilibrio solo finché le ruote girano verso una direzione. Voi avete una buona bicicletta, ma il guaio è che cercate di mantenervi in equilibrio da fermo senza alcuna meta cui arrivare. Non c'è da meravigliarsi che siate scosso ».

Noi siamo stati costruiti come meccanismi che lottano per uno scopo. Quando non abbiamo uno scopo personale da raggiungere che 'significhi per noi qualcosa', agiamo come in un 'circolo chiuso', ci sentiamo 'persi' e sentiamo la vita stessa 'senza scopo'. Noi siamo fatti per conquistare l'ambiente, per risolvere problemi, raggiungere scopi, e non possiamo essere né soddisfatti né felici nella vita senza ostacoli da superare e mete da raggiungere. Coloro che dicono che non vale la pena di vivere dicono in realtà che sono essi stessi a non avere scopi personali per cui valga la pena di lottare.

Prescrizione: Stabilite uno scopo per cui lottare o, meglio ancora, fate un progetto. Decidete cosa *volete ottenere* da una situazione. Abbiate sempre qualcosa cui 'mirare', per cui lavorare e in cui sperare. Siate sempre protesi verso il futuro, non volti al passato. Cercate di sviluppare in voi ciò che un fabbricante di automobili chiama 'sguardo al futuro'. Abbiate una 'nostalgia del futuro' invece che del passato, e questo 'sguardo e nostalgia del futuro' vi manterranno giovani. Anche il vostro corpo non funziona bene quando cessate di lottare e quando 'non avete niente da raggiungere'. Questa è la ragione per cui molto spesso quando un uomo va in pensione si sente morire. Quando non lottate e non guardate al futuro

in effetti non 'vivete'. Oltre al vostro personale scopo, infine, abbiate una mèta generica o una 'causa' con cui possiate identificarvi. Interessatevi del progetto di un vostro compagno per aiutarlo, non per un senso di dovere, ma perché *lo volete*.

(2) SAPER COMPRENDERE

La comprensione dipende dal saper comunicare. La possibilità di comunicare è d'importanza vitale per ogni sistema-guida o per una calcolatrice. Non potete reagire in modo esatto se i dati su cui vi basate sono difettosi o non vengono capiti. Molti dottori sostengono che 'la confusione' è l'elemento basilare nelle nevrosi. Per affrontare un problema con efficienza dovete cercar di penetrarne la vera natura. La maggior parte dei vostri insuccessi nei rapporti umani è dovuta a 'incomprensione'.

Noi ci aspettiamo che gli altri reagiscano, rispondano e arrivino alle stesse conclusioni che noi traiamo basandoci su 'fatti' o 'circostanze'. Dovremmo invece ricordare ciò che abbiamo detto in un precedente capitolo: nessuno reagisce alle 'cose come esse sono' ma alle sue proprie immagini mentali. Il più delle volte le persone reagiscono in una data maniera o assumono determinati atteggiamenti non per farci soffrire, né per essere cocchiati o per malizia, ma perché 'capiscono' e interpretano le situazioni in modo diverso da noi. Esse reagiscono semplicemente in conformità di ciò che *a loro* sembra essere la verità sulle situazioni. Credere che una persona, anche se ha sbagliato, abbia agito in buona fede piuttosto che volutamente con malizia, può giovare al miglioramento dei rapporti umani e a capire meglio il prossimo. Chiedete a voi stessi: « Come la vede lui? Come interpreta questa situazione? Cosa *sente* riguardo a ciò? ». Cercate di capire *perché* egli 'agisce come agisce'.

Fatti contro Opinioni.

Molte volte creiamo confusione quando vogliamo aggiungere la nostra opinione personale ai fatti arrivando poi alla conclusione errata. FATTO: un marito fa scrocchiare le dita. OPINIONE: la moglie conclude: « lo fa perché sa che mi da ai nervi ». FATTO: il marito si succhia i denti dopo aver mangiato. OPINIONE: la moglie conclude: « se avesse più riguardo per me cercherebbe di migliorare i suoi modi ». FATTO: due amici si stanno sussurrando qualcosa quando voi passate davanti a loro. Bruscamente smettono di parlare e sembrano un po' in imbarazzo. OPINIONE: « devono aver spetteggiato sul mio conto ».

La massaia di cui abbiamo parlato prima, capiva perfettamente che il modo di fare del marito che le dava fastidio non era dovuto al voler deliberatamente recarle disturbo, e quando ella cessò di reagire *proprio come se fosse stata personalmente insultata*, riuscì a calmarsi, ad analizzare la situazione e a scegliere la reazione giusta.

Voler conoscere la verità.

Spesso, noi coloriamo con le nostre paure, le nostre ansietà o desideri, i dati sensoriali che ci pervengono, ma per combattere l'ambiente che ci circonda dobbiamo voler conoscere la verità su di esso. Dobbiamo essere capaci di vedere la verità e di accettarla buona o cattiva essa sia. Bertrand Russell affermò che una delle ragioni per cui Hitler perse la seconda guerra mondiale fu il non essersi completamente reso conto della situazione. Coloro che riferivano notizie cattive erano puniti e questo faceva sì che nessuno osasse dirgli la verità. Non conoscendo, dunque, la verità egli non era in grado di fronteggiarla.

Molti di noi si rendono individualmente colpevoli dello stesso errore; noi non amiamo ammettere i nostri errori, i nostri difetti o le nostre colpe o confessare di esserci sbagliati nemmeno con noi stessi. Inganniamo noi stessi per non voler ammettere che una situazione è diversa da come vorremmo che fosse. Non possiamo quindi reagire appropriatamente poiché non vogliamo vedere la verità delle cose. Qualcuno ha asserito che riconoscere quotidianamente con se stessi un fatto penoso è un ottimo esercizio. La personalità del 'Tipo-Successo' non solo non deve ingannare e mentire agli altri ma deve imparare anche ad essere sincera con se stessa. Ciò che noi chiamiamo 'sincerità' si basa sull'auto-omprensione e sull'auto-sincerità poiché nessun uomo che mente a se stesso 'razionalizzando' o con 'menzogne razionali' può mai essere considerato sincero.

Prescrizione: Cercate di scoprire la verità su di voi, sui vostri problemi, sul prossimo, sulla situazione sia essa buona o cattiva. Adottate il motto: 'non ha importanza chi è nel giusto ma cosa è giusto'. Un sistema-guida automatico corregge il suo corso per mezzo di dati-reazione negativi. Esso ammette gli errori per poterli correggere e mantenere la direzione esatta. Nello stesso modo voi dovete riconoscere i vostri errori e sbagli senza però piangere su di essi. Correggeteli e continuate ad andare avanti. Nel trattare con le altre persone cercate di vedere la situazione sia dal loro punto di vista che dal vostro.

(3) CORAGGIO

Avere uno scopo e capire la situazione non è abbastanza: dovete avere il coraggio di agire poiché solo per mezzo dell'azione gli scopi, i desideri e le opinioni possono tramutarsi in realtà.

Il motto personale dell'Ammiraglio William F. Halsey era una citazione di alcune parole di Nelson: « Nessun capitano può commettere gravi errori se affianca la sua nave a quella del nemico ». « La 'miglior difesa è l'attacco' è un principio militare — disse Halsey — ma il suo campo d'applicazione si estende oltre la guerra: tutti i problemi nazionali, personali, e i combattimenti assumono proporzioni minori se, invece di eluderli, li affrontate. Toccate un cardo con precauzione ed esso vi pungerà; afferratelo saldamente e senza paura e le sue spine cadranno ».

Qualcuno ha detto che la FEDE non consiste nel credere a dispetto dell'evidenza. E' il CORAGGIO di fare qualcosa senza badare alle conseguenze.

Perché non scommettere su se stessi?

Niente al mondo è assolutamente certo o garantito. Spesso la differenza fra un uomo di successo e un fallito non consiste nel fatto che uno ha una maggiore abilità o idee migliori, ma nel suo coraggio di scommettere sulle proprie idee, di assumersi un ben calcolato rischio, e quindi di agire.

Spesso associamo l'idea di coraggio ad atti eroici sul campo di battaglia, in un naufragio o in simili momenti di crisi, ma anche la vita quotidiana richiede coraggio se vuole essere costruttiva.

Il restare inerti, l'aver paura di agire rendono nervoso l'uomo che deve affrontare un problema, lo fanno sentire 'in gabbia', 'braccato' e ciò si manifesta con una quantità di sintomi fisici.

Questo è ciò che consiglio a tal genere di persone: « studiate attentamente la situazione, cercate di immaginare le varie fasi delle vostre possibili azioni e le eventuali loro conseguenze. Scegliete il modo di agire che vi sembra più vantaggioso e applicatelo. Se noi aspettiamo ad agire fino a quando non siamo completamente sicuri del risultato, non muoveremo mai un dito. Ogni qualvolta agite, voi potete sbagliare. Ogni decisione da noi presa può rivelarsi errata, ma ciò non deve trattenerci dal proseguire verso la mèta che ci siamo prefissa. Dovete avere ogni giorno il coraggio di rischiare di sbagliare, di rischiare di fallire e di essere umiliati. Un passo nella direzione sbagliata è meglio che stare 'immobili' tutta la vita. Una volta in moto potete correggere la vostra dire-

zione pur andando avanti, il vostro sistema-guida automatico non può dirigerli se state fermi senza muovervi ».

Fede e Coraggio sono 'Istinti Naturali'.

Vi siete mai chiesti perché 'l'impulso' o il desiderio di rischiare sembrano essere istintivi nella natura umana? La mia personale opinione è che questo 'impulso' universale sia un istinto che, usato correttamente, ci spinge a scommettere su noi stessi, ad assumerci il rischio delle nostre possibilità creative. Quando abbiamo fede e agiamo con coraggio, questo è esattamente quello che dobbiamo fare: rischiare sul nostro talento creativo datoci da Dio. E' anche mia opinione che le persone che frustrano questo istinto naturale, rifiutandosi di vivere creativamente e di agire con coraggio, sono coloro che si lasceranno prendere dalla 'febbre del rischio' e diverranno dediti al gioco d'azzardo. Un uomo che non vuole assumere un rischio su se stesso, deve scommettere su qualcosa ed un uomo che non vuole agire con coraggio, cerca talvolta la sensazione del coraggio nell'alcool. La fede e il coraggio sono naturali istinti umani e noi sentiamo la necessità di esprimerli in un modo o nell'altro.

Prescrizione: Siate pronti a commettere qualche errore, a soffrire un poco per raggiungere la vostra mèta. Non barattate voi stessi. Il Generale R. F. Chambers, capo della 'Army's Psychiatry and Neurology Consultant Division', afferma: « La maggior parte delle persone non sa di essere coraggiosa. Infatti, molti eroi potenziali, uomini e donne, vivono la loro vita dubitando di se stessi. Se solo sapessero di possedere questa grande risorsa, potrebbero acquisire l'auto-fiducia necessaria per superare molti problemi ed anche una grande crisi ». Voi possedete le risorse, ma non saprete di possederle fino a quando, agendo, non permetterete loro di lavorare per voi.

Un altro utile suggerimento è di esercitarvi ad agire con sicurezza e con coraggio anche per ciò che riguarda le 'inezie'. Non aspettate di divenire un grande eroe in grandi occasioni. Anche la vita quotidiana richiede coraggio, e esercitando il nostro coraggio in piccole cose, sviluppiamo la capacità e il talento di agire coraggiosamente in occasioni più importanti.

(4) AMORE VERSO IL PROSSIMO

Le personalità di successo si interessano e prendono in considerazione il loro prossimo. Esse rispettano i problemi e le necessità degli altri, rispettano la dignità della personalità umana e trattano gli altri individui come esseri umani e non come pedine del loro

gioco. Riconoscono che ogni uomo è un figlio di Dio e che è una individualità unica a cui si deve dignità e rispetto.

E' un dato di fatto psicologico che il nostro modo di sentire verso noi stessi tende a corrispondere ai nostri sentimenti verso il prossimo. Quando una persona comincia ad essere più caritatevole verso gli altri, invariabilmente sarà più caritatevole anche con se stessa. L'individuo che pensa che 'la gente non è molto importante', non può neanche avere un profondo rispetto e una grande considerazione di se stesso, poiché anch'egli fa parte della 'gente' e con lo stesso giudizio che egli ha per quest'ultima, sarà a sua volta inconsapevolmente giudicato dalla sua stessa mente. Uno dei metodi migliori per liberarsi di un senso di colpa è cessare di condannare mentalmente gli altri, di giudicarli, di biasimarli e odiarli per i loro errori. Avrete un'immagine migliore e più esatta di voi stessi se comincerete a considerare più degni gli altri.

Un'altra delle ragioni per cui la carità verso il prossimo è un chiaro sintomo della personalità di successo è che essa significa che la persona affronta la realtà. La gente è importante, le persone non possono essere trattate a lungo come animali o macchine, o come pedine per fare il proprio giuoco. Hitler scoprì questo, come lo scopriranno tutti gli altri tiranni in qualunque campo essi esercitino il loro potere: in casa, negli affari e nelle relazioni umane.

Prescrizione: La ricetta per arrivare alla carità può essere suddivisa in tre parti: 1) Cercate di formarvi un giudizio imparziale sulle persone scoprendo la verità nei loro riguardi: sono creature di Dio, personalità individuali, esseri creativi; 2) Prendetevi la briga di fermarvi e considerare i sentimenti degli altri, i loro punti di vista, i loro desideri e le loro necessità. Pensate maggiormente a ciò che il vostro prossimo desidera e al loro modo di sentire. Un mio amico prende in giro la moglie ogni qualvolta ella gli chiede: « Mi ami? », rispondendole: « Sì, quando ci penso ». Vi è molto di vero in questo. Non possiamo sentire nulla nei riguardi degli altri se non ci 'fermiamo a pensare' a loro. 3) Agite come se il prossimo sia importante e comportatevi verso di esso in conformità. Nei vostri rapporti con le altre persone abbiate riguardo dei loro sentimenti. Noi tendiamo a considerare gli oggetti secondo il modo in cui li trattiamo.

(5) STIMA

Parecchi anni fa scrissi un articolo per commentare queste parole di Carlyle: « Ahimé! E' terribile non credere, poiché ciò significa non credere in se stessi ». A quell'epoca dissi:

« Di tutti gli inganni e le trappole della vita, la disistima di se stessi è la peggiore e la più difficile da superare perché è una fossa che scaviamo con le nostre mani e il cui significato si può così riassumere 'è inutile, non ci riesco'.

« Lo scotto da pagare se si cede è gravoso, tanto per l'individuo che perde una ricompensa materiale tanto per la società che ne perde in progresso.

« Come dottore posso anche sottolineare che il disfattismo ha ancora un altro aspetto, molto strano, raramente riconosciuto. E' possibilissimo che le succitate parole di Carlyle siano la sua confessione del segreto che era alla base del suo prepotente dogmatismo, del suo carattere irruento, del suo pungente parlare e della sua forte tirannia tra le pareti domestiche.

« Carlyle naturalmente costituisce un caso estremo, ma non è proprio nei giorni in cui siamo più soggetti a questo terribile scetticismo che dubitiamo di noi stessi e non ci sentiamo preparati al nostro compito? Non è forse in questi momenti che è più difficile per noi continuare a vivere? ».

Dobbiamo semplicemente inculcare nella nostra mente che l'aver una bassa opinione di noi stessi non è una virtù ma un vizio. La gelosia, per esempio, che è la rovina di molti matrimoni è quasi sempre provocata dal dubitare di se stessi. La persona che ha stima di se stesso non si sente ostile verso il prossimo, non ha bisogno di prove, vede i fatti con più chiarezza, non è tanto esigente nel pretendere dagli altri.

La donna che pensava che un intervento di plastica facciale avrebbe fatto sì che il marito e i figli l'apprezzassero di più, aveva in realtà bisogno di stimare di più se stessa. La mezza età, qualche ruga e qualche capello grigio, le avevano fatto perdere la fiducia in se stessa, rendendola di conseguenza ultrasensibile ad ogni innocente osservazione e azione della sua famiglia.

Prescrizione: Smettete di immaginarvi come una persona sconfitta e indegna. Non drammatizzate considerandovi oggetto di pietà e di ingiustizia e applicate gli esercizi suggeriti in questo libro per formare una giusta immagine di voi stessi.

La parola 'stima' significa letteralmente 'apprezzare l'utilità, la validità, la dignità di'. Perché gli uomini guardano con meraviglia e rispetto le stelle, la luna, l'immensità del mare, la bellezza di un fiore o di un tramonto, e allo stesso tempo svalutano se stessi? Non è stato forse il Creatore a fare l'uomo e non è l'uomo stesso la creatura più perfetta? Il saper apprezzare le vostre qualità non è egoismo a meno che non partiate dal presupposto di esservi fatti da soli e vogliate averne il merito. Non svalutate il prodotto sempli-

cemente perché non lo avere usato in modo giusto, non disprezzatelo bambinescamente per i vostri stessi errori come lo studente che disse: « Questa macchina fa errori di ortografia ».

Ma il segreto più profondo dell'auto-considerazione è questo: apprezzate di più il prossimo, mostrate rispetto per ogni essere umano solo per il fatto che è creatura di Dio e quindi una 'cosa di valore'. Fermatevi a pensare quando siete di fronte al prossimo, poiché vi trovate dinanzi a una creatura singola ed individuale del Creatore. Esercitatevi a trattare gli altri come se avessero un certo valore e sarete sorpresi nel constatare di avere più stima di voi stessi, perché la vera autoconsiderazione non è conseguenza delle grandi cose che potete aver fatto, delle cose che possedete, della strada che avete percorso, ma è semplicemente il riconoscimento di voi stessi per ciò che siete: un figlio di Dio. Quando arriverete a capire questo dovrete necessariamente concludere di dover apprezzare anche gli altri per la stessa ragione.

(6) FIDUCIA IN SE STESSI

La fiducia è costruita sull'esperienza del successo. Quando iniziamo una qualsiasi impresa è normale avere poca fiducia perché non abbiamo imparato dall'esperienza che possiamo avere successo. Ciò è valido quando impariamo ad andare in bicicletta, a parlare in pubblico o ad eseguire operazioni chirurgiche. E' letteralmente vero che il successo porta il successo e anche un piccolo successo può essere usato come trampolino per uno più grande. I manager dei pugili sono molto prudenti nello stabilire gli incontri dei loro atleti in modo che questi ultimi possano passare gradatamente attraverso una serie di successi. Noi possiamo far uso della stessa tecnica, cominciando gradatamente e sperimentando dapprima il successo su piccola scala.

Un'altra importante tecnica è abituarsi a ricordare successi passati e a dimenticare i fallimenti. Questo è il modo in cui dovrebbero operare le calcolatrici elettroniche e il cervello umano. La capacità e il successo migliorano con la pratica, non con la 'ripetizione' che non ha valore in se stessa: ciò accade nella palla canestro, nel golf, o nel vendere un prodotto. Se la ripetizione avesse valore di per se stessa noi 'impareremmo' anche gli errori. Una persona che impara e tirare con l'arco sbaglierà il colpo più volte di quante non faccia centro. Se la semplice ripetizione fosse la risposta alla maggiore abilità, la pratica di costui lo renderebbe molto più esperto nei suoi sbagli perché sono questi che egli ha ripetuto più volte. Tuttavia, per quanto il rapporto tra i suoi errori

e i suoi centri sia di dieci a uno, egli potrà gradatamente migliorare, con la pratica, e farà centro sempre più spesso. Tutto questo accade perché la calcolatrice che è nel suo cervello conserva e rinforza il ricordo dei successi dimenticando i fallimenti.

Questo è il modo in cui imparano ad aver successo tanto una calcolatrice elettronica quanto il nostro meccanismo per il successo.

Tuttavia cosa fa la maggior parte di noi? Noi distruggiamo la fiducia in noi stessi ricordando i fallimenti passati e dimenticando invece tutto ciò che riguarda i successi passati. E non solo ricordiamo i fallimenti, ma li imprimiamo emotivamente nella nostra mente, ci condanniamo, ci torturiamo per la vergogna e il rimorso, sentimenti egocentrici al massimo grado, e quindi la fiducia in noi stessi scompare.

Non importa quante volte abbiamo fallito in passato, ciò che importa è l'aver tentato di raggiungere il successo, ed è questo che bisogna ricordare con intensità, è su questo che bisogna fermare il nostro pensiero. Charles Kettering ha affermato che un giovane che voglia diventare scienziato deve essere disposto a fallire 99 volte su cento prima di arrivare ad un risultato positivo, senza che per questo il suo io ne soffra.

Prescrizione: Fate uso di errori e di sbagli come una via per imparare, ma poi non pensateci più, ricordate e immaginate deliberatamente i successi passati. Tutti hanno avuto successo *qualche volta in qualche cosa*. In particolare, quando avete un nuovo compito da svolgere richiamate alla mente le *sensazioni* che avete provato in un passato successo, per quanto piccolo possa essere stato.

Il Dott. Winifred Overholser, Sovrintendente del St. Elisabeth's Hospital, ha affermato che ricordare i momenti di coraggio è un validissimo mezzo per riacquistare fiducia in se stessi e che molte persone permettono che il ricordo di uno o due insuccessi cancelli i ricordi dei successi. Se rivivremo nel ricordo i momenti di coraggio saremo sorpresi di vedere che ne abbiamo avuti molti di più di quel che crediamo. Il Dott. Overholster raccomanda di ricordare vividamente i nostri successi passati e i nostri momenti di coraggio che sono d'inestimabile aiuto quando la fiducia in noi stessi diminuisce.

(7) SAPERSI ACCETTARE COME SI E'

Non è possibile ottenere un vero successo o una reale felicità finché l'individuo non arriva ad accettarsi in una certa misura come egli è. Le persone più infelici e tormentate sono coloro che lottano e si sforzano continuamente di convincere se stessi e gli altri di

essere diversi da quel che in effetti sono. Non c'è maggior sollievo e soddisfazione di quando si arriva finalmente ad abbandonare ogni finzione per essere solamente se stessi. Il successo, che deriva dal saper esprimere se stessi, spesso sfugge a coloro che si sforzano di 'essere qualcuno', per arridere spontaneamente a coloro che sanno rilassarsi ed 'essere se stessi'.

Cambiare la vostra immagine dell'io non significa cambiare il vostro *io*, né migliorarlo; vuol dire mutare la vostra *immagine mentale*, la vostra *valutazione*, il vostro concetto di questo io, e saperlo capire. I sorprendenti risultati che derivano dall'essersi formati una giusta e realistica immagine dell'io non sono la conseguenza di una trasformazione, ma hanno origine dall'aver saputo scoprire e capire il proprio 'io', che è ora ciò che è sempre stato e ciò che sempre sarà. Voi non potete crearlo né mutarlo, ma potete tuttavia capirlo ed esprimerlo al massimo grado in conformità di *ciò che esso già è* formandovene una esatta immagine mentale. E' inutile sforzarsi di 'essere qualcuno', voi *siete* 'qualcuno', non perché avete accumulato un milione di dollari, o perché avete la macchina più bella e più grande di tutto il vicinato, o perché avete vinto al bridge, ma perché Dio vi ha creato a Sua immagine.

Noi siamo migliori, più saggi, più forti e più abili, *ora*, di quel che crediamo, e creare una migliore immagine di noi stessi non *fa sorgere* una nuova capacità, un nuovo talento o un nuovo potere, ma semplicemente li esprime e li utilizza in modo migliore.

Possiamo mutare la nostra personalità ma non il nostro intimo ego. La personalità è uno strumento, un prodotto, il punto focale dell' 'io' di cui facciamo uso nell'affrontare il mondo. E' la somma totale dei nostri costumi, dei nostri atteggiamenti, di ogni abilità che abbiamo acquisito, e ci serviamo di essi come *metodo* per esprimere noi stessi.

'Voi' non siete identificati nei vostri sbagli.

Sapersi accettare come si è significa accettare a trovare un accordo con noi stessi ora, come siamo, con le nostre colpe, debolezze, difetti, errori e la nostra forza e le nostre buone doti. Tuttavia accettare se stessi è più facile se riusciamo a capire che ciò che abbiamo di negativo ci *appartiene*, ma *non è noi*. Molte persone non vogliono accettarsi come sono perché si identificano con i loro errori. Potete aver commesso un errore, ma ciò non significa che voi *siate* un errore; potete non esprimere voi stessi in modo giusto e pienamente, ma ciò non significa che voi non abbiate 'nulla di buono'.

Per correggere i nostri sbagli e i nostri difetti dobbiamo prima riconoscerli.

Il primo passo per conoscere di più è capire i punti in cui siamo ignoranti e il primo passo per diventare più forti è capire che siamo deboli, e tutte le religioni insegnano che il primo passo verso la salvezza è il confessare che siamo peccatori. Nel nostro viaggio verso la mèta, cioè l'ideale espressione di noi stessi, dobbiamo far uso dei dati di reazioni negative per correggere il cammino, come avviene in qualsiasi situazione che debba portare ad un determinato risultato.

Per questo bisogna ammettere con noi stessi, *e accettare il fatto*, che la nostra personalità, il nostro 'io espresso' o quello che alcuni psicologi chiamano 'l'io attuale' è sempre imperfetto e non sempre può realizzare i suoi fini.

Nessuno, durante tutta una vita, può riuscire ad esprimere completamente o a mettere in pratica tutte le doti che in potenza esistono nell'Io Reale. Le possibilità e il suo potere non si esauriscono mai nell'Io Attuale, nell'Io Espresso. Noi possiamo sempre apprendere più cose, agire e comportarci meglio. L'Io Attuale è necessariamente imperfetto. Per tutta la vita esso è *diretto verso* un fine ideale, ma non vi arriva mai, non è statico ma dinamico, non si esaurisce e non arriva mai a una fine, ma è sempre in costante sviluppo.

E' importante imparare ad accettare l'Io Attuale, con tutte le sue imperfezioni perché è il solo mezzo che abbiamo a disposizione. I soggetti nevrotici lo respingono e lo odiano perché è imperfetto, e cercano di creare al suo posto un fittizio io ideale, sempre perfetto, che 'arriva' sempre allo scopo. Tali soggetti non solo si sottopongono ad un terribile sforzo mentale, ma addirittura attirano delusione e frustrazione quando cercano di agire in un mondo reale con un io fittizio. Una diligenza può non essere il miglior mezzo di trasporto di questo mondo, ma piano piano vi condurrà in porto meglio di un aviogetto fittizio.

Prescrizione: Accettatevi come siete e partite da questo punto, imparate emotivamente a tollerare le imperfezioni in voi stessi. E' necessario riconoscere intellettualmente i nostri difetti, ma è disastroso odiarci per causa loro. Fate distinzione tra comportamento e 'io'. 'Voi' non siete indegni perché commettete errori o perché deviate dal giusto cammino più di quanto possa esserlo una macchina da scrivere che fa alzare il tasto sbagliato o un violino che suona una nota fuori tono. Non odiatevi perché siete imperfetti, non siete i soli; nessuno è perfetto e chi pretende di esserlo inganna se stesso.

Voi siete 'qualcuno', adesso!

Molte persone odiano e rifiutano se stesse perché sentono e provano desideri biologici perfettamente naturali, altri si odiano perché il loro fisico non corrisponde ai canoni attuali della bellezza. Ricordo che negli anni venti molte donne si vergognavano di se stesse perché avevano un petto sviluppato in un periodo in cui era di moda la 'femme-garçon' e avere un po' di petto era imperdonabile. Oggi molte ragazze diventano nervose perché non hanno novità di petto. Negli anni venti molte donne vennero da me dicendomi: « Fate di me 'qualcuno' riducendo la circonferenza del mio petto ». Oggi la supplica è un'altra: « Fate di me qualcuno aumentando la circonferenza del mio seno ». Questa ricerca di identità, di personalità, questo impellente desiderio di essere 'qualcuno' è universale, ma commettiamo uno sbaglio se cerchiamo tutto questo nel conformismo, nell'approvazione degli altri o nelle cose materiali. E' un dono di Dio: Voi *siete*; punto e basta. Molta gente dice in effetti a se stessa: « Sono un nulla perché sono secco, grasso, basso, alto e così via ». Provate a dirvi: « Posso non essere perfetto, posso avere difetti e debolezze, posso aver deviato dal giusto cammino, posso avere ancora una lunga strada da percorrere, ma sono qualcosa, e da questo qualcosa otterrò il meglio possibile ».

« E' l'uomo di poca fede che dice di essere una nullità », ha affermato Edward W. Bok, e « è l'uomo che ha un'esatta concezione delle cose che dice 'Io sono ogni cosa' e cerca di provarlo. Questo non è presunzione o egoismo, e se la gente pensa che lo sia, lasciatela alle sue opinioni. E' abbastanza per noi sapere che ciò vuol dire fede, fiducia, speranza, è l'espressione umana di Dio in noi. Egli dice 'Agisci come io agisco', e voi fatelo. Non importa di cosa si tratta, fatelo, ma con interesse e intelligenza, con un piacere che vi fa sormontare gli ostacoli e che annulla lo scoraggiamento ».

Accettate voi stessi, siate voi stessi. Non potrete mai mettere in pratica tutte le doti e i requisiti inerenti a questo unico e speciale qualcosa che è 'Voi stessi' se gli volgete le spalle, se ve ne vergognate, se lo odiate rifiutandovi di riconoscerlo.

Punti da ricordare.*(Completare)*

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Capitolo 9.

**IL MECCANISMO DELL'INSUCCESSO:
COME FARLO AGIRE PER VOI
ANZICHE' CONTRO DI VOI**

I generatori di vapore hanno degli indicatori che segnalano quando la pressione raggiunge il livello di pericolo, e *riconoscendo* il pericolo potenziale si può dare inizio ad una azione correttiva e riportare la pressione al livello di sicurezza. Strade senza uscita, vicoli ciechi e strade impraticabili *possono* far sorgere inconvenienti e ritardare il vostro arrivo a destinazione se non vengono segnalate e riconosciute per quel che sono. Tuttavia, se potete leggere i segnali, e iniziare una azione correttiva, i segnali di deviazione, di strada senza uscita e altri analoghi possono aiutarvi a raggiungere la vostra destinazione più facilmente e in modo migliore.

Il corpo umano ha le sue 'luci rosse' e i suoi segnali di pericolo che i dottori chiamano sintomi o sindrome. I pazienti tendono a considerare i sintomi come 'maligni': febbre, dolore eccetera sono 'cattivi segni'. In effetti questi segnali funzionano *per* e a beneficio del paziente se esso li riconosce per quello che sono e intraprende un'azione correttiva. Essi costituiscono gli indicatori di pressione e le luci rosse che servono a mantenere la salute del corpo. Un dolore all'appendice può sembrare un sintomo 'maligno' al paziente, ma in effetti esso lo aiuta a sopravvivere: se l'individuo non avesse sentito dolore non avrebbe agito facendosi asportare l'appendice.

Anche il 'tipo-fallimento' ha i suoi sintomi, e noi dobbiamo essere in grado di riconoscere questi avvertimenti di fallimento in noi stessi, se vogliamo far qualcosa per essi. Quando impariamo a riconoscere certi tratti della personalità come segnali di insuccesso, questi sintomi agiscono automaticamente come 'reazioni negative' e ci guidano lungo la via che conduce a qualcosa di costruttivo. Tuttavia non dobbiamo solo arrivare ad 'individuarli' poiché tutti hanno di questi sintomi, dobbiamo riconoscerli come 'indesidera-

bili', come cose che non vogliamo, ed è ancora più importante convincere noi stessi profondamente e sinceramente che non ci portano alla felicità.

Nessuno è immune da queste sensazioni e da questi atteggiamenti negativi. Anche le personalità che hanno maggior successo li provano a volte. La cosa importante è riconoscerli per quello che sono, iniziando una azione positiva per correggerne il corso.

L'immagine del fallimento.

Ho scoperto, inoltre, che i pazienti possono ricordare meglio questi segnali di reazioni negative o ciò che io chiamo 'Meccanismo per l'Insuccesso', associandoli alle lettere che compongono la parola 'Failure' (Fallimento). Esse sono:

F-rustration, hopelessness, futility	- (Frustrazione, disperazione, futilità)
A-aggressiveness (misdirected)	- (Aggressività indirizzata male)
I-nsecurity	- (Mancanza di Sicurezza)
L-oneliness (lack of 'oneness')	- (Senza di solitudine, mancanza di univocità)
U-ncertainty	- (Incertezza)
R-esentment	- (Risentimento)
E-mptiness	- (Senso di vuoto)

Come il 'rendersi conto' aiuta a curarsi.

Nessuno si siede e deliberatamente, con malizia premeditata, decide di sviluppare questi tratti negativi solo per essere perverso. Essi non 'si verificano per caso', né sono un segno dell'imperfezione della natura umana. Ognuno di questi tratti negativi era originariamente adottato come un 'mezzo' per risolvere una difficoltà o un problema. Noi li adottiamo perché erroneamente li consideriamo un 'mezzo' per superare una difficoltà. Essi hanno un *significato e uno scopo*, sebbene siano basati su una premessa sbagliata. Essi costituiscono per noi un 'mezzo di vita'. Ricordate che una delle più impellenti necessità della natura umana è il reagire appropriatamente. Noi possiamo curare questi sintomi di fallimento non con la volontà, ma rendendoci conto e riuscendo a capire che essi non sono utili e sono inadatti. La verità ci può liberare di essi e quando siamo arrivati a renderci conto della verità, allora le stesse forze istintive che in un primo tempo ci avevano portato

ad adottare questi tratti negativi, opereranno a nostro favore per sradicarli.

(1) FRUSTRAZIONE

La frustrazione è un sentimento scivolgente che nasce quando uno scopo di grande importanza si dimostra irrealizzabile, o allorché un grande desiderio viene ostacolato. Nella vita tutti noi dobbiamo necessariamente sopportare delusioni e umiliazioni proprio perché la nostra natura è umana, quindi imperfetta e incompleta. Crescendo e acquistando maturità dobbiamo imparare che non tutti i desideri possono essere immediatamente soddisfatti e che le nostre 'azioni' non sempre possono rivelarsi buone come le intenzioni. Dobbiamo inoltre imparare ad accettare come dato di fatto che la perfezione non è necessaria e che ci si può accontentare dell'approssimazione per tutti quelli che sono i fini pratici. Impariamo anche a sopportare qualche delusione senza esserne sconvolti.

Solo quando dà origine a sentimenti ed emozioni esagerate di insoddisfazione e delusione profonde, una esperienza deludente di viene simbolo di fallimento.

Un senso di delusione cronico dimostra di solito che i fini che ci siamo prefissi sono irrealizzabili o che la nostra immagine dell'io non è esatta o, infine, l'una e l'altra cosa.

Fini pratici contro fini perfezionistici.

Per tutti i suoi amici Jim S. era un uomo di successo. Da commesso era divenuto Vice-Presidente della sua compagnia; il suo punteggio a golf si aggirava sugli ottanta, aveva una bella moglie e due bambini che gli erano molto affezionati; ciononostante era affetto da un senso cronico di delusione, poiché tutto ciò che possedeva non era per lui all'altezza di quello che irrealisticamente pretendeva. Egli stesso non era perfetto in ogni particolare, ma *voleva e doveva* esserlo: *doveva* essere sin da ora presidente del Consiglio d'Amministrazione, *doveva* avere un punteggio più basso al golf, *doveva* essere un marito e un padre esemplare tanto che sua moglie non potesse trovare alcun motivo di disaccordo con lui e che i suoi figli non potessero comportarsi male. Colpire il centro di un bersaglio non era abbastanza per lui: egli *doveva* colpire il punto infinitesimale che era nel centro del centro. « Voi dovrete usare in tutti i vostri affari la stessa tecnica che Jackie Burke raccomanda nel colpire la palla per farla entrare in buca ». gli dissi. « Questa consiste non nel colpire la palla mirando direttamente, con un lungo tiro, alla buca, ma nel mirare a un'area della misura

di un mastello. Ciò elimina la tensione, vi rilassa e vi permette di far meglio. Questo metodo è abbastanza buono per i professionisti, dovrebbe esserlo anche per voi ».

Fare profezie su se stessi porta al fallimento.

Harry N. era piuttosto differente. Egli non possedeva nessuno dei segni esterni del successo e inoltre aveva mancato molte opportunità che gli si erano presentate. Per ben tre volte era stato sul punto di arrivare al posto che desiderava ed ogni volta 'qualcosa era accaduto'; qualcosa lo deludeva sempre proprio quando sembrava avere in pugno il successo. Per due volte era stato deluso in amore.

La immagine del suo io che si era formata era quella di una persona indegna, incompetente e inferiore, senza alcun diritto al successo o a godere degli aspetti migliori della vita, e involontariamente egli cercava di recitare questa parte. Sentiva di non essere una persona degna di successo e si adoperava sempre perché questa profezia su se stesso risultasse vera.

La delusione non funziona come mezzo per risolvere i problemi.

I sentimenti di delusione, di scontento e di insoddisfazione sono 'mezzi', che noi abbiamo 'imparato' sin dall'infanzia per risolvere i problemi. Se un bambino è affamato, piange ed ecco magicamente e non si sa di dove apparire una affettuosa e tenera mano che porta il latte; se è in una scomoda posizione egli esprime la sua insoddisfazione e di nuovo le tenere e magiche mani lo mettono a suo agio. Molti bambini continuano a usare questo metodo e trovano sempre, semplicemente esprimendo il loro scontento, dei genitori ultra-indulgenti che risolvono i loro problemi. Tutto quello che devono fare è 'sentirsi' delusi e insoddisfatti e i problemi sono risolti. Questo modo di vivere 'funziona' per i bambini e talvolta per i fanciulli ma *non funziona* per gli adulti; tuttavia molti di noi continuano ad usarlo apparentemente nella speranza che sentendosi scontenti ed esprimendo le loro lagnanze contro la vita, la vita stessa si commuova, e se solo si sentono abbastanza infelici, si precipiti e risolva i problemi al loro posto. Jim S. inconsciamente stava usando la stessa tecnica infantile nella speranza che una sorta di magia gli portasse la perfezione tanto agognata. Harry N. si era talmente esercitato a esprimere sentimenti di delusione e di scontento che questi stessi sentimenti si erano radicati in lui fino a divenire abituali. Li aveva proiettati nel futuro aspettandosi il fallimento. I suoi abituali sentimenti disfattisti lo avevano aiutato a formarsi

l'immagine di se stesso come una persona fallita. I pensieri e i sentimenti procedono in tandem: i sentimenti sono il terreno in cui pensieri e idee crescono. Questa è la ragione per cui siete stati esortati in questo libro a immaginare come vi *sentireste* se aveste successo. Cercate ora di metterlo in pratica.

(2) AGGRESSIVITA'

L'eccessiva e mal diretta aggressività segue la delusione come la notte segue il giorno. Questa affermazione fu provata anni fa da alcuni studiosi di Yale nel loro libro, *Frustrazione ed Aggressività*.

L'aggressività di per se stessa non è un comportamento anormale come credevano una volta alcuni psichiatri. L'aggressività e l'energia emotiva sono necessarie per raggiungere un dato scopo: dobbiamo affrontare ciò che vogliamo in maniera aggressiva e non sulla difensiva e per tentativi. Noi dobbiamo cercare di superare i problemi con l'aggressività. Il solo fatto di avere un importante scopo da raggiungere è abbastanza per produrre un sorprendente vapore nel nostro bollitore e a mettere in gioco tendenze aggressive. Tuttavia, quando noi siamo bloccati o delusi nel raggiungimento del nostro scopo, cominciano i guai. L'energia emotiva viene quindi bloccata nella ricerca di una via di uscita, poiché indirizzata male o non utilizzata essa diviene una forza distruttiva. L'impiegato che vuole prendere a pugni il suo principale ma non osa, torna a casa e batte la moglie o tira calci al gatto. Egli può anche volgere la propria aggressività su se stesso più o meno come uno scorpione del Sud America punge se stesso e muore del suo stesso veleno quando si adira.

Non inveite ciecamente, concentrate la vostra energia.

La personalità di tipo-fallimento non dirige la propria aggressività verso il compimento di un fine che valga la pena raggiungere. Al contrario la usa in canali autodistruttivi come ulcere, alta pressione del sangue, preoccupazioni, il fumo eccessivo, surmenage nel lavoro, o la rivolge verso altre persone sotto forma di irritabilità, sgarbatezza, pettegolezzi, rimproveri, critiche.

Ora, se i suoi fini sono irrealistici e impossibili, questo tipo di persona di fronte alle sconfitte reagisce 'tentando con maggior energia'. Quando egli si accorge di star sbattendo il capo contro un muro, inconsciamente immagina che la soluzione del problema stia nello sbattere la testa con maggior forza.

La risposta all'aggressività non è sradicarla ma analizzarla e fornirle adatti e adeguati canali per la sua espressione. Recentemente

il viennese Dott. Konrad Lorentz, il famoso sociologo degli animali, informò i partecipanti a un congresso di Psicoterapia, che lo studio sul comportamento degli animali svolto durante numerosi anni, aveva dimostrato che il comportamento aggressivo era basilare e fondamentale e che un animale non può sentire o esprimere una qualsiasi affezione fino a quando non siano stati forniti i canali per l'espressione dell'aggressività. Il Dott. Emanuel K. Schwartz disse che le scoperte del Dott. Lorentz portavano a delle tremende conclusioni riguardo all'uomo, inducendoci a rivalutare tutte le nostre teorie sulle relazioni umane. Esse indicano, egli disse, che fornire un modo di esprimersi adatto all'aggressione è tanto importante e forse anche di più di quanto non possa esserlo il fornirlo all'amore e alla tenerezza.

Il sapere vi rende potenti.

Il solo capire il complicato meccanismo aiuta una persona a dirigere il ciclo delusione-aggressione. L'aggressività mal diretta è un tentativo di colpire *un bersaglio* (lo scopo originale) attaccando violentemente tutti gli altri. Non ha senso: non potete risolvere un problema creandone un altro. Se avete voglia di battere qualcuno, fermatevi e chiedete a voi stessi: « E' forse solo la mia delusione che opera? Che cosa mi ha deluso? ». Quando vi accorgete che la vostra risposta è inadeguata avete già percorso molta strada per controllarla. Allo stesso modo riuscirete a far sbollire la vostra ira se, quando qualcuno si dimostra sgarbato con voi, penserete che probabilmente il fatto non è causato da una chiara volontà ma da un meccanismo automatico al lavoro. L'altra persona sta scaricando l'energia che non può dirigere nel raggiungere altri scopi. Molti incidenti automobilistici sono provocati dal meccanismo delusione-aggressione. La prossima volta che qualcuno, in un ingorgo di traffico, vi apostroferà in modo poco gentile provate questo metodo: invece di diventare aggressivi e di conseguenza costituire una minaccia per voi stessi ditevi: « Quel poveretto non ha niente contro di me personalmente. Forse la moglie ha bruciato i toast della colazione, o non può pagare l'affitto, o il suo capo l'ha trattato male »

Valvole di sicurezza per l'energia emotiva.

Quando vi trovate ad un punto morto nel raggiungimento di un fine siete nelle stesse condizioni di una locomotiva a vapore che, caricata al massimo, non ha alcuna direzione da seguire. Avete bisogno di una valvola di sicurezza per l'eccesso di energia emotiva,

ed ogni genere di esercizio fisico è eccellente per eliminare il sentimento di aggressione. Lunghe passeggiate corroboranti, esercizi di sollevamento e al manubrio costituiscono mezzi validissimi; particolarmente adatti sono i giochi in cui si deve colpire o buttar giù qualcosa come il golf, il tennis, il bowling o il punching-ball. Molte donne deluse capiscono per intuizione il valore di pesanti esercizi muscolari, avvertendo l'impellente necessità di cambiare di posto a tutti i mobili quando ad esempio sono sconvolte. Utilissimo è anche dar sfogo al vostro malumore scrivendo una lettera a una persona che vi ha deluso o irritato. Mettete bene i puntini sulle *i* senza lasciar nulla all'immaginazione, *poi bruciate la lettera*.

Il miglior modo di sfogare la vostra aggressività è farne uso nel modo giusto, indirizzandola verso qualche scopo. Il lavoro rimane sempre la migliore terapia ed uno dei più validi tranquillanti per uno spirito inquieto.

(3) MANCANZA DI SICUREZZA

La mancanza di sicurezza ha origine da un concetto o un'opinione di intima incapacità. Se non 'vi sentite all'altezza' di ciò che siete chiamati a fare, vi sentite insicuri e buona parte di questo senso di insicurezza non è dovuto al fatto che le vostre risorse inferiori sono in effetti minime, ma al fatto che Voi usate un falso metro per valutarle. Noi paragoniamo le nostre capacità pratiche ad un 'io' immaginato, perfetto e assoluto, e pensare a se stessi in termini di assoluto porta alla insicurezza.

L'individuo che manca di sicurezza 'sente' che dovrebbe essere 'capace', che dovrebbe 'avere successo'. Dovrebbe essere 'felice', capace, equilibrato. Tutti questi sono scopi degni, ma vi si dovrebbe pensare, almeno nel loro senso assoluto, come scopi da raggiungere, per cui operare, piuttosto che come 'fatti che dovrebbero essere'.

Poiché l'uomo è un meccanismo che lotta per raggiungere uno scopo, si può esprimere completamente il proprio io solo quando l'uomo agisce per arrivare a qualcosa. Ricordate il paragone della bicicletta da noi espresso in uno dei precedenti capitoli? L'uomo mantiene il proprio equilibrio e senso di sicurezza solamente se ha un determinato scopo da raggiungere per cui mette all'opera tutta la sua energia. Quando pensate di aver *raggiunto* tale scopo, divenite statici e perdetevi quella sicurezza e quell'equilibrio che invece erano in vostro possesso quando vi sforzavate di raggiungerlo. L'uomo che è convinto di essere 'buono' in senso assoluto, non solo non ha alcun incentivo per far meglio, ma si sente insicu-

ro perché ha un vanto e una pretesa da difendere. « L'uomo il quale pensa di essere 'arrivato', ha quasi del tutto esaurito la sua utilità per noi », mi ha recentemente detto il presidente di una grande industria. Quando qualcuno chiamò Gesù 'buono' Egli lo ammonì dicendogli: « Perché mi hai chiamato buono? Ce ne è uno solo buono ed è il Padre ». San Paolo è generalmente considerato un uomo 'buono', eppure era solito dire: « Io mi considero non uno che è *arrivato*... ma uno che incalza per cercare di raggiungere la mèta ».

Piantate i piedi sulla terra ferma.

Non è sicuro cercare di stare sulla cima di un pinnacolo. Mentalmente scendete giù dal vostro piedistallo e vi sentirete molto più sicuri.

Questo motto può essere efficientemente messo in pratica. Esso spiega 'la psicologia dello sfidante' negli sport. Quando una squadra campione comincia a considerarsi come 'i campioni', essa presto non avrà più qualcosa da conquistare ma una posizione da difendere. I campioni difendono qualcosa, cercano di provare qualcosa. I contendenti invece combattono per ottenere qualcosa provocando spesso sconvolgimenti.

Conoscevo un pugile che combatté bene sino a quando vinse il campionato. Nel combattimento seguente perse il titolo e la sua buona forma. Dopo di ciò egli combatté di nuovo bene e riconquistò il titolo di campione. Allora un saggio manager gli disse: « Potrai lottare bene tanto da campione quanto da sfidante se ricorderai una cosa. Quando sei sul ring tu non stai 'difendendo' il titolo, stai 'lottando' per conservarlo. Non lo possiedi, lo hai messo in palio nel momento in cui sei salito sul ring ».

L'atteggiamento mentale che genera l'insicurezza è un 'modo' di sostituire alla realtà il vanto della pretesa. E' un mezzo per provare a se stessi e agli altri la propria superiorità, ma è anche una autodistruzione. Se voi siete *ora* perfetti e superiori non vi è alcun motivo di lottare, di tentare, di cercare di superare gli altri. Infatti il vedervi tentare con tutte le vostre forze può far credere agli altri che non siete veramente superiore e quindi voi non 'vi sforzate' più e, così facendo, perdete la vostra battaglia, la vostra volontà di vincere.

(4) SENSO DI SOLITUDINE

Tutti noi talvolta siamo soli. Anche questo è uno scotto da pagare alla nostra natura umana e individuale, ma è il senso profon-

do e cronico di solitudine, l'esser tagliato fuori da ogni contatto con il prossimo che è un sintomo del meccanismo del fallimento.

Questo genere di solitudine è causato dall'estraniarsi dalla vita; è un allontanamento dal vostro io reale. La persona che si è alienato il proprio io reale ha tagliato se stesso fuori da quelli che sono i 'contatti' fondamentali e basilari della vita. L'individuo solitario spesso forma un circolo vizioso, poiché a causa del suo sentimento di alienazione dal suo io, provoca contatti umani non soddisfacenti e diviene un recluso sociale. Facendo ciò l'uomo rende inaccessibile una delle vie che egli ha per ritrovare se stesso e che consiste nell'annullare se stessi nelle attività sociali con il prossimo. Agire godere con l'altra gente ci aiuta a dimenticare noi stessi. Conversando, danzando, giuocando o lavorando tutti insieme per uno scopo comune, ci interessiamo di altre cose che non siano il tener fede alle nostre pretese e ai nostri vanti. Man mano che conosciamo il prossimo sentiamo sempre meno la necessità delle nostre presunzioni, ci sgeliamo e diveniamo più naturali. Più ci sciogliamo, più sentiamo di poter fare a meno di tutte le nostre pretese trovandoci maggiormente a nostro agio proprio perché siamo noi stessi.

La solitudine è un 'mezzo' che non funziona.

La solitudine è una auto-protezione. Le linee di comunicazione con il prossimo, e specialmente ogni legame emotivo, vengono interrotte. La solitudine è un mezzo per proteggere il nostro io idealizzato contro l'esposizione agli urti e alle umiliazioni. La personalità solitaria *ha paura* dell'altra gente. L'uomo solo spesso si lamenta di non avere amici e del fatto che non vi siano persone con cui mescolarsi. Nella maggior parte dei casi, è lui stesso che si mette involontariamente in queste condizioni con il suo 'atteggiamento passivo', per cui non permette agli altri individui di avvicinarsi, di fare il primo passo, di vedere che egli è in effetti un uomo socievole. Egli non ha mai pensato di poter contribuire anche in minima parte alla situazione sociale.

Incuranti dei vostri sentimenti, sforzatevi di mescolarvi con il prossimo: dopo il primo freddo tuffo proverete un senso di calore e ne godrete, se avrete costanza. Sviluppate in voi una abilità sociale che vi permetta di aumentare la felicità degli altri: la danza, il bridge, suonare il pianoforte, il tennis e la conversazione. E' un vecchio assioma psicologico quello che afferma che l'esporsi costantemente all'oggetto della paura rende immuni dalla paura stessa. Via via che la persona solitaria continua a forzare se stessa nelle relazioni sociali con gli esseri umani, non passivamente ma come

contribuente attivo, essa scoprirà gradatamente che la maggior parte della gente è amichevole e accogliente. La sua scontentezza e la sua timidezza cominceranno a scomparire, egli si sentirà più a suo agio con il prossimo e con se stesso. Il fatto che il prossimo abbia accettato lui, farà in modo che egli accetti se stesso.

(5) INCERTEZZA

Erbert Hubbard disse: « Il più grande errore che un uomo può commettere è quello di aver paura di commetterne uno ».

L'incertezza è un 'modo' per evitare gli errori e la responsabilità. Essa è basata sulla errata premessa che se non si prende alcuna decisione è impossibile sbagliare. 'Sbagliare' produce indicibili orrori per la persona che tenta di credersi perfetta. Egli non sbaglia mai ed è sempre perfetto in tutte le sue cose; se dovesse errare una sola volta tutta l'immagine del suo perfetto e potente io andrebbe in frantumi. E' per questo che prendere una decisione diventa questione di vita o di morte.

Un modo è evitare il maggior numero di decisioni e rimandarle il più possibile, l'altro consiste nel procurarsi un comodo capro espiatorio da biasimare. Questo tipo d'uomo prende decisioni, ma frettolosamente, prematuramente ed è noto come uno che lascia tutto a metà. Prendere decisioni non gli porta alcun problema. Egli è perfetto e per questo gli è impossibile sbagliare in una qualsiasi cosa. Perché considerare, quindi, i fatti e le conseguenze? Egli è capace di continuare questa finzione anche quando le sue decisioni risultano errate convincendosi semplicemente che è stata colpa di un'altra persona. Possiamo facilmente capire perché ambedue i tipi che abbiamo descritto falliscono: uno è continuamente negli impicci per azioni impulsive e sconsiderate, l'altro è sempre in posizione di svantaggio perché non vorrebbe agire affatto. In poche parole: l' 'Incertezza' come mezzo per essere nel giusto non funziona.

Nessuno può essere sempre nel giusto.

Sappiate che non è affatto necessario essere sempre nel giusto al cento per cento. Nessun battitore di baseball ha mai raggiunto la media di mille; se solo batte bene tre volte su dieci è considerato bravo. Il grande Babe Ruth, che detiene il record di migliore giocatore di base-ball, detiene anche il record per il maggior numero di colpi male effettuati.

E' nella natura delle cose progredire con l'azione, commettendo errori e correggendosi. Un siluro guidato arriva letteralmente al

bersaglio attraverso una serie di errori e correggendo continuamente la sua traiettoria. Voi non potete correggere la vostra direzione se restate inerti, non potete cambiare o correggere 'nulla'. Dovete considerare i fatti noti di una situazione, valutare le possibili conseguenze dei vari modi di agire, scegliere quello che sembra offrire la soluzione migliore e rischiare. Potete sempre correggervi nel corso dell'azione.

Solo i 'mediocri' non sbagliano mai.

Per superare l'incertezza bisogna capire il ruolo che la stima di se stessi e la protezione di questa stima hanno nell'indecisione. Molti individui sono indecisi perché hanno paura di perdere la fiducia in se stessi se si prova che hanno torto. Usate la stima in voi stessi a vostro vantaggio, piuttosto che contro di voi convincendovi di questa verità: i grandi uomini e le grandi personalità sbagliano e ammettono i loro errori, è il mediocre che ha paura di ammettere di aver sbagliato.

« Nessuno è mai diventato grande o buono se non attraverso molti e gravi errori », disse Gladstone. « Ho imparato molto di più dai miei errori che dai miei successi », disse Sir Humphrey Davy. « Impariamo la saggezza molto di più dai nostri sbagli che dai nostri successi. Scopriamo ciò che è giusto trovando ciò che non lo è e probabilmente chi non ha mai fatti errori non ha mai scoperto nulla », ha affermato Samuel Smiles. « Edison lavorava incessantemente ai suoi problemi usando il metodo dell'eliminazione. Se qualcuno gli chiedeva se fosse scoraggiato per tanti tentativi infruttuosi egli rispondeva: 'No, non lo sono, perché ogni tentativo infruttuoso in meno è un altro passo verso la metà' », ha scritto la Signora Thomas A. Edison.

(6) RISENTIMENTO

Quando la personalità di tipo fallimento cerca un capro espiatorio o una scusa per il suo insuccesso spesso li trova nella società, nel 'sistema', nella vita, nel 'caso'. Egli si risente del successo e della felicità degli altri perché questa è per lui una prova che la vita lo ha defraudato e che non viene trattato giustamente. Il risentimento è un tentativo di rendere il nostro personale fallimento accettabile spiegandolo in termini di ingiustizia e di parzialità di trattamento. Ma il risentimento è un balsamo peggiore della malattia stessa, è un veleno mortale per lo spirito, rende impossibile la felicità esaurisce delle enormi energie che potrebbero essere usate in qualcosa di costruttivo, formando così un circolo vizioso. L'individuo che nutre sempre sentimenti di rancore e che ha il den-

te avvelenato non è certo la migliore compagnia o il miglior collaboratore per gli altri. Quando i compagni di lavoro non riescono a legare con lui o quando il suo capo cerca di mettere in evidenza le manchevolezze del suo lavoro egli ha una ragione di più per sentirsi pieno di risentimento.

Il risentimento è un 'mezzo' che fallisce.

Anche il risentimento è un 'mezzo' che serve a farci sentire importanti. Molte persone provano una soddisfazione perversa nel sentirsi 'vittime'. La vittima di un'ingiustizia, colui che è stato trattato ingiustamente è moralmente superiore a chi ne è stata la causa.

Il risentimento inoltre, è un 'modo' o un tentativo di distruggere o cancellare un torto o un'ingiustizia, reale o immaginaria, che abbiamo subito. La persona che nutre rancori cerca di 'dimostrare il suo caso' di fronte al tribunale della vita, per così dire. Se riesce ad assumere un atteggiamento abbastanza risentito e quindi a provare l'ingiustizia, un qualche processo di magia lo ricompenserà 'mutando' l'evento o la circostanza che hanno provocato il suo rancore. In questo senso il risentimento è una resistenza, una non-accettazione di qualcosa che è già avvenuto. La parola stessa deriva da due termini latini: 're', prefisso che significa ripetizione e 'sentire'. Il risentimento è un ripetere, un ricombattere emotivamente contro un avvenimento del passato, ma non potete vincere perché cercate di fare l'impossibile: cambiare il passato.

Il risentimento crea un'immagine inferiore dell'io.

Il risentimento, anche se basato su torti e ingiustizie reali, non è il modo per vincere, diventa presto un'abitudine emotiva. Sentendovi per abitudine vittime di un'ingiustizia, vi immedesimate nel ruolo della vittima; portate in voi un sentimento che cerca un appiglio cui attaccarsi. Di conseguenza è facile vedere la 'prova' dell'ingiustizia o immaginare che siete stati oggetti di un torto sia per una innocentissima osservazione o in una circostanza neutrale.

Il risentimento abituale porta invariabilmente all'autocompassione che è il sentimento peggiore che si possa avere. Quando queste abitudini sono state fermamente inculcate, una persona non si sente 'a suo agio' o 'naturale' quando sono assenti, e quindi comincia a cercare con ansia le 'ingiustizie'. Qualcuno ha detto che questi individui si sentono bene solo quando sono oggetto di torti.

Il risentimento e l'autocompassione vanno di pari passo con una immagine inferiore e inefficiente dell'io. Vi immaginate come una persona degna di compassione, come una vittima creata per essere infelice.

La vera causa del risentimento.

Ricordatevi che il risentimento non è provocato dalle altre persone, dagli eventi o dalle circostanze, ma dalla vostra stessa risposta emotiva, dalla vostra reazione. Voi solo avete potere su di esso, e potete controllarlo solo se vi convincete fermamente che il risentimento e l'autocompassione non conducono alla felicità e al successo ma alla sconfitta e all'infelicità.

Finché vi nutrite di risentimento è letteralmente impossibile immaginare voi stessi come un individuo fiducioso in se stesso, indipendente, capace di prendere le sue decisioni, come un individuo che è 'il Capitano della sua anima, Signore del proprio Destino'. Questo individuo lascia le sue redini agli altri che gli detteranno come deve sentire e come deve agire. Egli dipende interamente dagli altri proprio come un mendicante richiede e pretende dagli altri cose irragionevoli. Se qualcun altro vuole dedicarsi a farvi felice, vi sentirete pieni di rancore nel momento in cui questo non accade più. Se sentite che gli altri vi 'devono' eterna gratitudine, un'infinita stima o un continuo riconoscimento del vostro io superlativo, vi risentite immediatamente se questi 'debiti' non vengono pagati, e se la vita vi deve una determinata esistenza, proverete lo stesso sentimento se la promessa non si avvera.

Il risentimento è quindi incompatibile con la lotta creativa verso una mèta, perché nella lotta *voi* siete l'attore, non lo spettatore passivo, siete *voi* a stabilire le vostre mète. Nessuno vi deve niente, siete voi che perseguite i vostri scopi, siete voi il responsabile del vostro successo e della vostra felicità. Il risentimento non fa parte di questo schema e per questo costituisce un 'meccanismo per il fallimento'.

(7) SENSO DI VUOTO

Forse leggendo questo capitolo avete pensato a qualcuno che 'ha avuto successo' nonostante le delusioni, l'aggressività mal riposta, il risentimento e così via, ma non siatene troppo sicuri. Molte persone acquistano i segni esteriori del successo, ma quando aprono lo scrigno del tesoro tanto a lungo agognato, lo trovano vuoto. E' come se il denaro che si sono sforzati così strenuamente di possedere diventasse falso nelle loro mani. Essi *hanno perso la capacità di gioire* lungo la strada, e una volta persa nessuna immensa ricchezza può dare il successo o la felicità. Essi hanno ottenuto il frutto del successo, ma quando lo spaccano è vuoto.

Una persona che ha ancora viva in sé la capacità di gioire gode delle molte ordinarie e semplici cose della vita, gode anche di qual-

siasi successo che abbia materialmente raggiunto. L'individuo in cui la capacità di gioire non esiste più non è soddisfatto di niente, perché non vale la pena di raggiungere alcuno scopo, la vita è una noia terribile, niente merita niente. Potete vedere, la notte, queste persone a centinaia mentre si trascinano da un night club all'altro cercando di convincersi che ne provano gusto. Vanno da un posto all'altro impegnati in un mulinello di ricevimenti sperando di trovare una gioia e trovando sempre un guscio vuoto. La verità è che la gioia è compagna di un'azione creativa, di una lotta creativa. E' possibile ottenere un 'successo' fatuo, ma allora lo scotto è una gioia amara.

La vita diventa degna di essere vissuta quando avete degli scopi degni di essere raggiunti.

Il senso di vuoto è un sintomo del fatto che non vivete creativamente. O non avete uno scopo che sia importante per voi, o non fate uso di tutta la vostra capacità e della vostra forza nella lotta per raggiungere uno scopo degno. La persona che non ha una mèta conclude pessimisticamente: « La vita non ha scopo ». La persona che non ha uno scopo per cui valga la pena combattere conclude: « Non vale la pena vivere ». La persona che non ha un lavoro importante da fare si lamenta: « Non c'è niente da fare ». L'individuo che è *attivamente impegnato* in una lotta, o nel perseguimento di uno scopo importante, non arriva mai a filosofie pessimistiche riguardo alla vacuità e futilità della vita.

Il senso di vuoto non è un 'modo' per vincere.

Il meccanismo per il fallimento si perpetua a meno che noi non interveniamo interrompendo il circolo vizioso. Una volta provato, il senso di vuoto può diventare un 'modo' di evitare qualsiasi sforzo, e ogni lavoro e responsabilità; diventa una scusa o una giustificazione per una vita non costruttiva. Se tutto è vanità, se non c'è nulla di nuovo sotto il sole, se non si può trovar gioia in niente, perché disturbarci? Perché tentare? Se la vita è solo lavoro monotono, se lavoriamo otto ore al giorno per avere una casa in cui dormire altre otto ore, in modo da riposarci per essere pronti ad un'altra giornata di lavoro, perché eccitarsene? Tutte queste 'ragioni' intellettuali, tuttavia, svaniscono, e noi proviamo gioia e soddisfazione quando interrompiamo la monotonia, smettiamo di girare sempre in cerchio e scegliamo uno scopo per cui valga la pena lottare e che sia degno di essere raggiunto.

Il senso di vuoto si accompagna sempre ad una inadeguata immagine dell'io.

Il senso di vuoto può anche essere il sintomo di una inadeguata immagine dell'io. E' impossibile accettare psicologicamente qualcosa che sentite che non vi appartiene, che non è coerente con il vostro io. La persona che ha un'immagine indegna e immeritevole di se stessa può tenere queste tendenze negative sotto controllo abbastanza a lungo per raggiungere un successo genuino, e poi essere incapace di accettarlo psicologicamente e di gioirne. Egli può anche sentirsi colpevole per questo, proprio come se lo avesse rubato. Un simile individuo può anche essere spronato dalla sua negativa immagine dell'io ad acquisire successo per mezzo del ben noto principio dell'auto-compensazione. Io, tuttavia, non sono del parere che si possa essere orgogliosi del proprio complesso di inferiorità o che si possa esserne grati poiché talvolta esso porta a quelli che sono solo i simboli esteriori del successo. Quando il 'successo' finalmente arriva, questa persona avverte un ben leggero senso di soddisfazione e di compimento. Essa è incapace nella sua mente 'di attribuirsi il merito'. Per il mondo è un uomo di successo, ma egli si sente ancora inferiore come se fosse un ladro che ha rubato i 'segni esteriori di una condizione sociale', segni a cui aveva dato tanta importanza. « Se i miei amici e i miei sapessero che razza di impostore io sono! », egli dirà.

Questa reazione è tanto comune che gli psichiatri l'hanno denominata la 'sindrome del successo' e cioè l'uomo che si sente colpevole, insicuro e ansioso quando si accorge di aver 'avuto successo'. Per questa ragione il termine 'successo' è divenuto una cattiva parola. Il vero successo non danneggia nessuno. Lottare per degli scopi che sono importanti per voi non come simboli di una condizione, ma come realizzazione di profondi e intimi desideri, è salutare. Lottare per un vero successo, per il *vostra* successo, attraverso un perfezionamento creativo, produce una profondissima soddisfazione. Lottare per un successo fittizio per compiacere gli altri, produce una soddisfazione anch'essa fittizia.

Tenete presenti i fattori negativi ma concentratevi su quelli positivi.

Le automobili sono fornite di 'indicatori negativi' posti proprio di fronte al guidatore per avvisarlo quando la batteria non carica, quando il motore sta riscaldando troppo, quando la pressione dell'olio comincia a essere troppo bassa, ecc. Ignorare questi indicatori negativi può rovinare la vostra auto, tuttavia non vi è nessuna necessità di essere eccessivamente sconvolti se qualcuno di questi se-

gnali negativi si accende: non dovete far altro che fermarvi ad una stazione di servizio o a un garage, e porre rimedio agli inconvenienti. Un segnale negativo non significa che la macchina non è buona; tutte le auto qualche volta scaldano troppo.

Ciò non ostante il guidatore dell'automobile non deve continuamente ed esclusivamente stare attento agli strumenti di controllo: questo potrebbe essere disastroso. Egli deve fermare la sua attenzione sul parabrezza, deve guardare dove sta andando e soprattutto deve fare attenzione alla sua mèta, *a dove vuole andare*. Egli deve semplicemente dare uno sguardo di tanto in tanto agli indicatori negativi e quando lo fa, non deve fissarsi né indugiare su di essi. Egli deve rapidamente guardare di nuovo davanti a sé e concentrarsi sul suo scopo positivo e cioè sul dove vuole andare.

Come usare il pensiero negativo.

Dobbiamo assumere un simile atteggiamento per quel che riguarda i nostri sintomi negativi. Io credo fermamente nel 'pensiero negativo' se usato correttamente. Abbiamo bisogno di *conoscere* tutto ciò che è negativo per poterlo evitare. Un giocatore di golf ha bisogno di sapere dove sono gli ostacoli e le trappole, ma non di pensare continuamente a dove non vuole andare. La sua mente 'getta uno sguardo' agli ostacoli, ma si ferma sul campo. Il corretto uso di questo tipo di 'pensiero negativo' può aiutarci ad avere successo se: (1) Siamo abbastanza sensibili a ciò che è negativo da permettergli di avvisarci del pericolo. (2) Riconosciamo ciò che è negativo per quello che in realtà è: qualcosa di indesiderabile, qualcosa che non vogliamo, qualcosa che non ci dà la vera felicità. (3) Intraprendiamo immediatamente una azione correttiva e sostituiamo il fattore negativo con un opposto fattore positivo del Meccanismo per il Successo. Questo esercizio creerà in tempo una sorta di riflesso automatico che diverrà parte del nostro più intimo sistema guida. Le reazioni negative agiranno come un controllo automatico per aiutarci ad 'evitare' i fallimenti e per guidarci verso il successo.

Punti da ricordare.

(Completare)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Capitolo 10.

COME ELIMINARE LE CICATRICI EMOTIVE E COME DARVI UN NUOVO VOLTO SPIRITUALE

Quando ricevete una offesa fisica come per esempio un colpo in pieno viso, il vostro corpo forma tessuti cicatrizzati più resistenti e più duri di quelli originari. Lo scopo dei tessuti cicatrizzati è formare uno strato o un guscio protettivo, risorsa della natura per assicurarsi contro un'altra offesa nello stesso posto. Se una scarpa inadatta sfrega contro una parte sensibile del vostro piede, la prima conseguenza è un senso di dolore e una acuta sensibilità, ma ancora una volta la natura protegge contro un ulteriore dolore o offesa formando un callo, un guscio protettivo.

Noi siamo portati a fare quasi la stessa cosa ogni qualvolta riceviamo una ingiuria emotiva, quando qualcuno ci 'danneggia' o 'ci irrita'. Noi formiamo 'cicatrici' emotive o spirituali per autoprotgerci. Siamo molto abili a divenire duri di cuore, insensibili al mondo, e a ritrarci in un guscio protettivo.

Quando la natura ha bisogno di un aiuto.

Formando tessuti cicatrizzati, la natura si propone di essere di aiuto; tuttavia, nella nostra società moderna, i tessuti cicatrizzati, specialmente sul viso, possono operare contro di noi invece che per noi. Prendiamo per esempio George T., un promettente giovane procuratore. Egli era affabile, di bell'aspetto ed era avviato verso una brillante carriera quando un incidente automobilistico gli produsse una orribile cicatrice che andava da metà guancia sinistra sino all'angolo sinistro della bocca. Un altro taglio, proprio sopra l'occhio destro, che una volta guarito tratteneva completamente chiusa la palpebra superiore, gli conferiva un aspetto 'ammiccante' e grottesco. Ogni qualvolta si guardava nello specchio del bagno vedeva una maschera repellente. La cicatrice sulla guancia gli conferiva un perpetuo 'sguardo obliqua' o, come egli affermava, un 'aspetto diabolico'. Dopo aver lasciato l'ospedale

perse la sua prima causa in tribunale e si convinse che il suo 'diabolico' e grottesco aspetto aveva influenzato la giuria. Egli aveva la sensazione che i suoi vecchi amici sentissero antipatia e repulsione per il suo aspetto. Era solo una sua immaginazione il fatto che anche sua moglie indietreggiasse leggermente quando la baciava?

George T. cominciò a rifiutare le cause, cominciò a bere durante il giorno, divenne irritabile, sgarbato e, infine, una specie di recluso.

Il tessuto cicatrizzato formava sì un resistente protezione contro eventuali futuri incidenti d'auto, ma nella società in cui George viveva, le offese fisiche al suo viso non erano il pericolo più importante. Egli era più vulnerabile che mai ai 'tagli', alle ingiurie e alle ferite sociali. Le sue cicatrici erano da conteggiare fra i passivi invece che fra gli attivi.

Se George fosse stato un uomo primitivo e le sue cicatrici fossero state causate da uno scontro con un orso o con una tigre dai denti come sciabole probabilmente le sue cicatrici lo avrebbero reso più accetto ai suoi compagni. Anche in tempi abbastanza recenti vecchi soldati hanno orgogliosamente ostentato le loro 'cicatrici di guerra' e ancor oggi fra le associazioni tedesche di duellanti fuorilegge, una cicatrice di sciabola è considerata un segno di distinzione.

Nel caso di George, la natura aveva buone intenzioni ma aveva bisogno di un aiuto. Io ridetti a George la sua faccia originaria con un intervento di plastica che eliminò il tessuto cicatrizzato e restaurò i suoi lineamenti.

Dopo l'operazione il cambiamento di personalità sopravvenuto in lui fu notevole. Divenne di nuovo l'uomo, ben disposto e fiducioso in se stesso, di sempre; smise di bere, abbandonò il suo atteggiamento di lupo solitario, rientrò in società e si sentì nuovamente membro della razza umana. Egli letteralmente rinacque a 'nuova vita'.

Questa nuova vita, tuttavia, era solo indirettamente frutto della chirurgia plastica sui tessuti fisici: il vero agente curativo fu l'eliminazione delle cicatrici emotive, la sicurezza contro le 'ferite' della società, l'essere immune da qualsiasi offesa e ingiuria spirituale e la restaurazione della sua immagine dell'io come un accettabile membro della società, cose che, nel suo caso, l'operazione chirurgica aveva reso possibili.

Come le cicatrici emotive ci alienano la vita.

Molti uomini, pur non avendo mai sopportato offese fisiche, hanno profonde cicatrici emotive che provocano lo stesso risultato sulla loro personalità. Queste persone sono state ferite o offese da qualcuno nel passato e per guardarsi da future ingiurie *provenienti dalla stessa fonte* si sono formate una sorta di callo spirituale, una cicatrice emotiva per proteggere il loro io. Questo tessuto cicatrizzato, purtroppo, non le 'protegge' anche contro tutti gli altri esseri umani. Questi uomini si sono costruiti un muro emotivo attraverso il quale né amici né nemici riescono a passare.

Una donna che era stata 'offesa' da un uomo, fece il voto di non fidarsi mai più di *alcun uomo*. Un bambino il cui io ha dovuto soffrire per colpa di un dispotico e crudele genitore o maestro, può giurare a se stesso di non confidare mai più in futuro in una *qualsiasi autorità*. Un uomo il cui amore è stato respinto da *una donna* può fare il voto di non comprometersi mai più emotivamente con *nessun essere umano*.

Come nel caso di un cicatrice facciale, anche una eccessiva protezione contro la fonte originaria dell'offesa ci può rendere più vulnerabili e procurarci danni ancora maggiori in altri campi. Il muro emotivo da noi costruito come protezione contro *una data persona* ci separa da tutti gli altri esseri umani e persino dal nostro io reale. Come abbiamo già sottolineato precedentemente, la persona che si sente 'sola' o che non ha contatti col resto del mondo viene anche a trovarsi tagliata fuori dal suo io reale e dalla vita stessa.

Le cicatrici emotive aiutano la formazione della delinquenza giovanile.

Lo psichiatra Bernard Holland ha sottolineato come, sebbene i giovani delinquenti sembrino essere molto indipendenti e abbiano la reputazione di millantatori, specialmente per quel che riguarda il loro odio per qualsiasi genere di autorità, essi protestino troppo. Sotto questo duro guscio esterno, afferma il Dott. Holland, « c'è una tenera, vulnerabile persona interiore che desidera fare affidamento sugli altri ». Tuttavia, essi non si avvicinano a nessuno perché non si fidano di nessuno. Probabilmente nel passato una persona che loro consideravano importante li ha feriti ed ora non vogliono scoprirsi ed esporsi di nuovo. Sono sempre in posizione di difesa. Per evitare di essere respinti e di soffrire attaccano per primi, allontanando così le persone che potrebbero amarli e aiutarli se solo fosse data loro una minima possibilità.

Le cicatrici emotive creano un'immagine dell'io brutta e falsata.

Le cicatrici emotive del nostro io hanno anche un altro aspetto negativo: portano alla formazione di un'immagine dell'io sfregiata e falsata, di un'immagine di una persona non amata e non accettata dagli altri esseri umani, di una persona che non riesce ad inserirsi nella società in cui vive.

Le cicatrici emotive vi impediscono di avere una vita creativa e di essere ciò che il dottor Arthur W. Combs chiama un 'essere che realizza compiutamente se stesso'. Il Dott. Combs, professore di psicologia educativa e consulente presso l'Università della Florida, afferma che lo scopo di ogni essere umano deve essere quello di diventare un 'essere che si realizzi compiutamente', e questa è una mèta da raggiungere, non una condizione già esistente al momento della nascita. Tali persone hanno le seguenti caratteristiche:

1. Si considerano individui amati, desiderati, accettabili e capaci.
2. Si accettano senza riserve così come sono.
3. Hanno la capacità di immedesimarsi negli altri.
4. Hanno assimilato un notevole numero di esperienze.

La persona che abbia cicatrici emotive non solo immagina se stessa come un individuo male accetto, indesiderato e incapace, ma considera il mondo in cui vive come un luogo ostile. Il suo primo rapporto con il mondo è ostile e i suoi contatti con gli altri non sono basati sul dare e l'avere, sulla cooperazione e la collaborazione, sul saper gioire insieme, ma su altri concetti: il dovere superare gli altri, doverli combattere e difendersene. Egli non può nutrire amore o comprensione né verso gli altri né verso se stesso, e il prezzo che paga è frustrazione, aggressività e solitudine.

Tre regole per immunizzarvi contro le offese spirituali.**(1) SENTITEVI TROPPO FORTI PER POTER ESSERE MINACCIATI**

Molta gente è 'ferita' terribilmente da ogni 'contrarietà' o da ciò che noi chiamiamo 'maltrattamenti' da parte della società. Ognuno di noi conosce qualcuno nell'ambito della famiglia, dell'ufficio e della cerchia degli amici che è così delicato e 'sensibile' che gli altri devono stare sempre in guardia per timore di offendere ad ogni minima parola o ad ogni atto innocente.

E' un fatto psicologicamente accertato che coloro che si offendono per nulla, hanno una bassissima stima di se stessi. Noi siamo 'offesi' da quelle cose che consideriamo come minacce al nostro

io o alla stima di noi stessi. Attacchi emotivi immaginari che non vengono assolutamente notati da coloro che hanno una salda stima di se stessi, sconvolgono terribilmente coloro che non si sentono sicuri di sé. Anche 'urti' o 'ferite' reali che infliggono una terribile offesa all'ego delle persone che hanno poca stima di se stesse, non intaccano minimamente l'ego delle persone che al contrario si considerano degne. E' la persona che si stente immeritevole, che dubita delle sue capacità e che ha una ben povera opinione di se stesso che si adombra per ogni minima cosa. E' la persona che in segreto dubita del suo valore e che si sente poco sicura internamente che vede il suo io minacciato anche dove non vi è ombra di minaccia, che esagera e sopravvaluta il danno potenziale di minacce effettive.

Tutti noi abbiamo bisogno di una certa durezza emotiva e di una certa sicurezza nel proprio io per proteggerci da minacce immaginarie o reali. Non sarebbe salutare per il nostro organismo essere completamente coperti da un duro callo o da un guscio come le tartarughe. Non avremmo più il piacere delle sensazioni fisiche. Ma il nostro corpo ha un strato esterno di pelle, l'epidermide, che ci protegge dall'attacco di batteri, da piccoli urti e contusioni e da leggere irritazioni. L'epidermide è spessa e dura abbastanza da proteggerci contro piccole ferite ma non abbastanza da proteggerci dai sentimenti. Molte persone non hanno epidermide sul loro io, hanno solo una sottile sensibile pelle interiore che devono cercare di ispessire, di rendere emotivamente più resistente per poter ignorare le piccole offese e minacce al loro io.

Essi devono anche costruire la stima in se stessi, formarsi una migliore immagine di se stessi in modo da non sentirsi minacciati dalla più piccola osservazione o dall'atto più innocente. Un uomo grande e forte non si sente minacciato dal minimo pericolo, al contrario di un mediocre. Allo stesso modo un io ben saldo e forte, pieno di stima per se stesso non si sente minacciato dalla minima osservazione.

Una sana immagine dell'io non viene facilmente intaccata.

Colui che sente che il suo valore viene minacciato da una piccola osservazione ha un io molto debole e pochissima fiducia in se stesso. Si analizza in continuazione, si preoccupa sempre di se stesso, ed è difficile stargli accanto; è preso da ciò che noi chiamiamo 'egotismo'. Ma noi non possiamo curare un io debole e malato abbattendolo ulteriormente, minandolo e indebolendolo ancora di più con l'auto-abnegazione o cercando di 'annullare il pro-

prio io'. La fiducia in se stessi è necessaria allo spirito come il cibo al corpo. La cura di tutti questi sintomi e dei mali che li accompagnano consiste nel formarsi un io forte e sano costruendo la stima in noi stessi. Quando un individuo ha giusta fiducia in se stesso non si sente minacciato dalle piccole contrarietà: le ignora semplicemente, senza dar loro la minima importanza. Anche le più profonde ferite emotive guariranno più presto e senza lasciare tracce; esse non provocheranno la putrefazione di piaghe che avvelenano la vita e distruggono la felicità.

**(2) UN ATTEGGIAMENTO RESPONSABILE E FIDUCIOSO
VI RENDE MENO VULNERABILI**

Come il Dott. Holland ha già sottolineato il giovane delinquente con una dura scorza esteriore ha un io profondamente tenero e vulnerabile che *desidera fare affidamento* sugli altri e vuole essere amato.

I commercianti mi dicono che la persona che apparentemente oppone una maggior resistenza iniziale diventa di frequente quella che compra più facilmente una volta eliminata la sua diffidenza. Coloro che sentono di dover mettere il cartello 'Vietato l'ingresso ai venditori' lo fanno sapendo di essere vulnerabili e di aver bisogno di protezione.

La persona che si riveste di freddezza e di durezza spesso lo fa istintivamente perché capisce di essere debole dentro e di aver bisogno di protezione.

Colui che fa poco assegnamento su se stesso che si sente emotivamente dipendente dagli altri si rende più vulnerabile a ferite spirituali. Ogni essere umano vuole e ha bisogno d'amore e d'affetto, ma la persona creativa che fa assegnamento su stessa sente anche il bisogno di *dare amore*, ha altrettanto o più bisogno di dare che di ricevere, non si aspetta che l'amore le venga porto su un piatto d'argento né ha il bisogno impellente di essere amato e approvato da 'tutti'. Si sente abbastanza sicuro da tollerare il fatto che un certo numero di persone lo disapproveranno e non lo ameranno. Egli sente un certo senso di responsabilità per la sua vita e si considera fundamentalmente come uno che agisce, decide, dà e persegue ciò che vuole piuttosto che come uno che passivamente riceve tutti i doni della vita.

La persona passiva e che dipende dagli altri, affida il suo intero destino ad altre mani, alle circostanze e al caso. La vita gli deve un'esistenza e gli altri gli devono considerazione, stima, amore e felicità. Egli richiede e pretende dagli altri cose irragionevoli e si

sente tradito, oggetto di torti, ferito quando questo non avviene. Proprio perché la vita non è così, egli cerca l'impossibile e diventa un bersaglio 'indifeso' alle ferite e alle offese spirituali. Qualcuno ha detto che il soggetto neurotico 'urta' sempre contro la realtà.

Sviluppate un atteggiamento più fiducioso, assumetevi la responsabilità della vostra vita e delle vostre necessità emotive. Cercate di *dare* affetto, amore, approvazione, comprensione agli altri e vi accorgete che tutto ciò tornerà a voi come una sorta di azione riflessa.

(3) ELIMINATE LA TENSIONE E ELIMINERETE LE FERITE EMOTIVE

Una volta un paziente mi chiese: « Se la formazione di tessuto cicatriziale è automatica e naturale, perché tale tessuto non si forma quando un chirurgo estetico pratica una incisione? ».

La risposta è che se vi fate un taglio sul viso ed esso 'guarisce naturalmente' il tessuto cicatriziale si formerà perché vi è una certa tensione nella ferita, e proprio al di sotto di essa, che spinge la superficie della pelle, creando una sorta di 'lacuna' per così dire che viene colmata dal tessuto cicatriziale. Quando un chirurgo estetico esegue un intervento egli non solo unisce strettamente la pelle per mezzo di suture, ma asporta un piccolissimo lembo di carne al di sotto della pelle in modo che non vi sia tensione. L'incisione guarisce levigatamente e uniformemente senza cicatrici superficiali che sfigurino.

E' interessante notare che la stessa cosa accade nel caso di una ferita emotiva. Se non vi è tensione non resta alcuna cicatrice emotiva sfigurante.

Avete mai notato come sia facile 'sentirsi feriti nei propri sentimenti' o 'offendersi' quando si è in stato di tensione per delusione, paura, ira o depressione?

Ci rechiamo a lavorare depressi e di cattivo umore o sentendoci poco fiduciosi in noi stessi a causa di qualche contrarietà. Arriva un amico e fa un'osservazione buffa; nove volte su dieci rideremo, penseremo che è buffo o 'non ci faremmo caso' rispondendo con una battuta di spirito. Ma non oggi. Oggi siamo in stato di tensione, dubitiamo di noi stessi, ci sentiamo insicuri e ansiosi. 'Prendiamo' l'osservazione nel modo sbagliato, ci offendiamo e ci irritiamo e così comincia a formarsi una cicatrice emotiva.

Questa semplice esperienza di ogni giorno illustra molto bene il principio che noi ci offendiamo e ci irritiamo emotivamente non tanto a causa degli altri o di ciò che dicono o non dicono, ma a causa del *nostro stesso atteggiamento e della nostra stessa reazione*.

Rilassarsi attutisce i colpi emotivi.

La sensazione di 'irritazione' o 'offesa' è semplicemente questione di reazione; infatti essa è la nostra reazione.

Dobbiamo preoccuparci delle nostre reazioni, non di quelle degli altri. Noi possiamo irrigidirci, irritarci, diventare ansiosi o pieni di risentimento e 'sentirci offesi' oppure possiamo non avere affatto reazioni, rimanere rilassati e non provare alcun senso di offesa. Esperimenti scientifici hanno dimostrato che è assolutamente immettendo in pratica le tre regole succitate. Ma cosa fare per le da qualsiasi altra emozione negativa se i muscoli del corpo sono mantenuti in stato di completo rilassamento. Noi dobbiamo 'fare qualcosa' per provare paura, rabbia o ansia. « Da nessuno un uomo può essere offeso se non da se stesso », disse Diogene.

« Nessuno può arrecarmi danno se non io stesso », disse San Bernardo. « Il male che soffro lo porto con me e non sono vittima che delle mie stesse colpe ».

Solo voi siete responsabili delle vostre risposte e reazioni. Voi non siete affatto *obbligati* a reagire, potete restare rilassati senza provare offesa.

Il controllo del pensiero dà nuova vita a questi individui.

Allo Shirley Center, nel Massachusetts, i risultati ottenuti dalla psicoterapia di gruppo sono stati migliori e raggiunti in tempo molto più breve di quelli avuti dalla psicoanalisi classica. Vengono sottolineate due cose: 'addestramento in gruppo al controllo del pensiero' e periodi giornalieri di rilassamento. Lo scopo è una 'rieducazione intellettuale ed emozionale per trovare la strada che porti ad una vita fondamentalmente felice e di successo'.

Oltre a rieducare intellettualmente e a dare consigli ai pazienti sul controllo del pensiero, viene anche insegnato loro a rilassarsi stando in una comoda posizione mentre il direttore dipinge loro a parole la piacevole immagine di una scena all'aperto calma e serena. Viene anche chiesto ai pazienti di praticare giornalmente il relax a casa e di conservare quella sensazione di pacifica tranquillità per tutto il giorno.

Una paziente che aveva trovato al Centro suddetto un nuovo modo di vivere scrisse: « Stavo male da sette anni, non potevo dormire, avevo un temperamento impulsivo ed era molto difficile vivere con me. Per anni avevo pensato di avere un marito stupido. Quando tornava a casa dopo aver bevuto magari un solo bicchiere, combattendo forse contro il desiderio di bere ancora, io mi irritavo usando aspre parole e invece di aiutarlo, col mio comporta-

mento lo spingevo ad assecondare il suo desiderio. Ora taccio, mantengo la calma e ciò lo aiuta. La nostra vita va avanti tranquillamente. Io vivevo la mia vita in una lotta continua esasperando ogni minima difficoltà ed ero quasi arrivata al suicidio. Quando entrai a far parte di uno dei gruppi del Centro, cominciai a capire che non era il mondo ad essermi contro. Ora, mi sento meglio e sono più felice di quanto non sia mai stata. Ai vecchi tempi non riuscivo a rilassarmi neanche durante il sonno; ora non mi agito più come prima, riesco ad eseguire la stessa quantità di lavoro senza stancarmi più ».

Come eliminare le vecchie cicatrici emotive.

Possiamo prevenire e immunizzarci contro le cicatrici emotive mettendo in pratica le tre regole succitate. Ma cosa fare per le vecchie cicatrici che si sono formate in passato, per le vecchie offese, i rancori, l'astio contro la vita e i risentimenti?

Una volta formata, non vi è altro da fare, per eliminare una cicatrice emotiva che intervenire chirurgicamente proprio come per una cicatrice fisica.

Datevi un nuovo volto spirituale.

Eliminare le vecchie cicatrici emotive è un'operazione che potete eseguire soltanto voi, siete voi il chirurgo di voi stessi, siete voi a dovervi dare un nuovo volto spirituale. I risultati saranno una nuova vita e una nuova vitalità, il riacquisto della pace spirituale e della felicità.

Parlare di una plastica spirituale e dell'uso della 'chirurgia mentale' è più di una metafora.

Le vecchie cicatrici emotive non possono essere né curate né medicate: devono essere 'asportate', sradicate completamente. Molti applicano sulle vecchie ferite spirituali vari unguenti e balsami, ma tutto ciò non serve a niente. Essi possono, con grande magnanimità, rinunciare ad una aperta vendetta fisica, tuttavia si 'vendicano' o 'rendono la pariglia' in modo molto sottile. Un tipico esempio è la moglie che scopre l'infedeltà del marito. Dietro consiglio del confessore o dello psichiatra è pronta a 'perdonarlo'. Di conseguenza non lo caccia di casa, non lo lascia e il suo modo di comportarsi resta quello di una moglie 'consua dei suoi doveri'. Ella continua a tenergli in ordine la casa, a preparargli gustosi pranzetti, ma gli rende la vita un inferno in modo non scoperto, con la sua freddezza e ostentando la sua superiorità morale. Se il marito si lamenta, risponde: « Ma caro, ti ho perdonato ma non posso

dimenticare ». Proprio il suo perdono, tuttavia, è la spina nel fianco del marito, perché ella è conscia del fatto che esso è una prova della sua superiorità morale. Sarebbe stato molto più leale nei suoi riguardi, e più felice lei stessa, se gli avesse rifiutato questo tipo di perdono e lo avesse lasciato.

Il perdono è uno scalpello che elimina le cicatrici emotive.

« 'Posso perdonare ma non posso dimenticare', è solo un altro modo per dire 'Non voglio perdonare' », disse Henry Ward Beecher. « Il perdono dovrebbe essere una annotazione ormai inutile, stracciata, bruciata in modo che non possa essere più mostrata né usata contro alcuno ».

Il perdono, quando è vero, genuino e completo, e dimenticato, può fungere da scalpello per eliminare il pus dalle vecchie ferite emotive, guarirle e asportare completamente i tessuti cicatrizzati.

Il perdono parziale o forzato non ha risultato migliore di una operazione chirurgica imperfetta sul volto. Un perdono fittizio dato solo per dovere non ha più effetto di una finta plastica facciale.

Il vostro perdono deve essere dimenticato così come è stato perdonato il torto. Il perdono che viene ricordato e rimuginato in continuazione, infetta di nuovo la ferita che cercate di cauterizzare. Se siete troppo orgogliosi del vostro perdono o lo ricordate troppo spesso, siete portati a credere che l'altra persona vi deve qualcosa per essere stata perdonata. Le abbonate un debito, ma così facendo gliene fate contrarre un altro, proprio come gli operatori di piccole compagnie mutualistiche che cancellano una nota e ne emettono un'altra ogni due settimane.

Il perdono non è un'arma.

Vi sono molti errori comuni riguardo al perdono e una delle ragioni per cui il suo valore terapeutico non è stato maggiormente riconosciuto consiste nel fatto che il vero perdono è così raro. Ad esempio molti scrittori ci hanno detto che dovremmo perdonare per 'sentirci in pace', ma raramente ci è stato consigliato di perdonare per poter essere felici. Un altro errore è credere che il perdono ci renda superiori o che sia un metodo per stravincere il nemico. Questo pensiero appare in molte frasi fatte come 'Non cercate semplicemente di rendere la pariglia, perdonate al vostro nemico e lo supererete'. Tillotson, Arcivescovo di Canterbury, ci dice: « Non vi è vittoria più gloriosa sul nemico di questa; se l'offesa ci viene da lui, la generosità deve partire da noi ». Questo è solo un altro modo di dire che il perdono può essere usato come

una valida arma di vendetta, il che è possibile. Il perdono come rivincita, tuttavia, non è un perdono terapeutico. Quest'ultimo elimina, sradica, cancella il torto come se non fosse mai esistito; esso equivale ad un intervento chirurgico.

Eliminate i rancori come fareste con un arto in cancrena.

Prima di tutto il torto, e particolarmente il nostro condannarlo, devono essere considerati elementi indesiderabili piuttosto che desiderabili. Prima che un uomo si convinca a farsi amputare un braccio deve smettere di considerarlo come una cosa da conservare, ma deve vederlo come un elemento indesiderabile, come una cosa dannosa e minacciosa che deve essere eliminata.

Nella plastica facciale non si possono prendere misure parziali, mezze misure o andare per tentativi. Il tessuto cicatrizzato viene asportato completamente e interamente, facendo in modo che la ferita sia invisibile. Ci si preoccupa di *restaurare il volto* in ogni particolare, esattamente come era prima di essere offeso e proprio come se non fosse stato sfregiato.

Potete perdonare, se lo volete.

Il perdono terapeutico non è difficile. La sola difficoltà consiste nell'assicurarvi che la vostra volontà elimini e faccia a meno del vostro biasimo, che la vostra volontà cancelli il debito senza alcuna riserva mentale.

Troviamo difficile perdonare solo perché ci compiaciamo del nostro senso critico, e proviamo un morboso e perverso piacere nell'alimentare le nostre ferite. Il condannare un altro ci permette di sentirci superiori.

Nessuno può negare che persino provare dispiacere per se stessi procura un perverso senso di soddisfazione.

Le vostre ragioni di perdono sono importanti.

Nel perdono terapeutico non cancelliamo il debito di un'altra persona perché abbiamo deciso di essere generosi, per farle un favore o perché siamo moralmente superiori; non le abboniamo il debito catalogandolo come 'nullo e non valido' perché abbiamo fatto sì che essa 'pagasse' sufficientemente per il suo errore, ma perché siamo arrivati alla conclusione che il debito stesso non esiste. Il vero perdono si verifica solamente quando riusciamo a vedere ed ad accettare spiritualmente che non vi è né vi era *niente che noi dovessimo perdonare*. Per prima cosa non avremmo dovuto condannare e odiare un'altra persona.

Non molto tempo fa partecipai ad un pranzo a cui erano presenti anche molti religiosi e parlando in generale sull'argomento perdono giungemmo a discutere in particolare dell'adultera che Gesù perdonò. Ascoltai una dottissima discussione sul perché e il per come Gesù l'abbia perdonata, sul come il suo perdono fosse un rimprovero rivolto agli uomini di chiesa del tempo che erano pronti a lapidarla.

Gesù non 'perdonò' alla adultera.

Resistetti alla tentazione di stupire quelle brave persone affermando che Gesù in realtà non perdonò affatto alla adultera. In nessun punto del racconto, come si legge sul Nuovo Testamento, appaiono le parole 'perdonare' o 'perdono', non vi si allude e non è neanche possibile dedurlo dal fatto come ci viene presentato. In esso si racconta semplicemente che Gesù, dopo che gli accusatori si furono allontanati, chiese alla donna: «Qualcuno ti ha condannato?», e alla sua risposta negativa egli aggiunse: «Neppure Io ti condanno, va e non peccare più».

Non potete perdonare una persona senza averla prima condannata; poiché Gesù non ha mai condannato la donna, non vi era, dunque, niente che lui potesse perdonare. Egli riconobbe il suo peccato o il suo errore ma non sentì di doverla odiare per questo. Egli poteva vedere prima ciò che io e voi possiamo vedere solo dopo l'applicazione del perdono terapeutico: e cioè che noi sbagliamo nell'odiare una persona per i suoi errori, nel condannarla o nel classificarla in una certa maniera confondendo in questo modo la persona col suo comportamento. Noi sbagliamo anche quando mentalmente ammettiamo l'esistenza di un debito che gli altri devono 'pagare' prima di potersi riabilitare presso di noi e di poter recuperare la nostra approvazione spirituale.

Se sia meglio farlo, se siate in effetti *obbligati* a farlo, o se ci si può ragionevolmente aspettare ciò da voi è una questione che esula dallo scopo di questo libro e dal mio stesso campo. Posso solo dirvi come dottore che se lo *farete* sarete molto più felici, starete meglio e raggiungerete una maggior tranquillità spirituale. Tuttavia, vorrei sottolineare che questo è il perdono terapeutico ed esso è l'unico perdono che realmente 'funziona' e se il perdono è qualcosa di meno di questo, potremmo addirittura smettere di parlarne.

Perdonate a voi stessi così come perdonate agli altri.

Non solo riceviamo ferite emotive dagli altri ma molti di noi se le infliggono da soli.

Noi ci arrovelliamo auto-condannandoci col rimpianto e il rimorso che rovesciamo sul nostro capo, ci abbattiamo per i nostri stessi dubbi e ci feriamo addossandoci colpe eccessive.

Il rimorso e il rimpianto sono dovuti al vivere spiritualmente nel passato, la colpa eccessiva è un tentativo di giustificare *nel passato* qualcosa di errato o di presunto tale da noi commesso nel passato.

Le emozioni sono usate correttamente e adeguatamente quando ci aiutano a rispondere o a reagire ad una qualche realtà nell'ambiente presente. Poiché non ci è possibile vivere nel passato, non possiamo neppure emozionalmente reagire al passato. Esso può essere semplicemente cancellato, chiuso, dimenticato nella misura in cui le reazioni emotive ne fanno parte. Non abbiamo bisogno di prendere una 'posizione emotiva' in una maniera o nell'altra per quel che riguarda le deviazioni che avrebbero potuto mutare il nostro cammino nel passato. L'unica cosa importante è il nostro presente e i nostri scopi attuali.

Abbiamo bisogno di riconoscere i nostri errori come sbagli poiché altrimenti non ci sarebbe possibile correggere la nostra direzione, né 'assumerne una qualsiasi altra', né 'auto-guidarci'. E' vano e fatale, tuttavia, odiare e condannare noi stessi per i nostri sbagli.

Voi fate gli errori, ma gli errori non fanno 'Voi'.

Inoltre, riguardo ai nostri errori (o a quelli degli altri) è bene ed è realistico pensarvi in termini di ciò che noi *abbiamo o non abbiamo fatto* piuttosto che in termini di ciò che essi *hanno fatto* di noi.

Uno degli errori che noi facilmente possiamo commettere è quello di confondere il nostro comportamento con il nostro 'io'... per concludere che, poiché *abbiamo agito* in una determinata maniera veniamo catalogati come un certo tipo di persona. Tutto sarà più chiaro se possiamo renderci conto che gli errori riguardano qualcosa che noi *faciamo*, che si riferiscono alle azioni, e per essere realistici dovremmo usare verbi di *azione* piuttosto che descriverli con nomi che denotino uno *stato*.

Ad esempio dire *'ho fallito'* (forma verbale) non è altro che riconoscere un errore e ciò aiuta a raggiungere il successo in futuro.

Viceversa dire *'sono un fallimento'* (sostantivo) non descrive ciò che *voi avete fatto*, ma ciò che *voi pensate che l'errore abbia fatto di voi*. Questo non aiuta ad imparare, tende piuttosto a 'fissare' l'errore e a renderlo permanente, cosa dimostrata più di una volta nei corsi di esperimenti clinico-psicologici.

Tutti i bambini imparando a camminare a volte cadono e noi diciamo 'é caduto' o 'ha inciampato'; non che 'é un ruzzolone vivente'.

Inoltre, non tutti i genitori riconoscono che tutti i bambini, imparando a parlare, fanno errori o 'si impappinano', esitano, si interrompono, ripetono sillabe e parole. E' normale per un genitore ansioso e troppo preoccupato concludere: « E' balbuziente ». Tale atteggiamento o tale giudizio dato non sulle *azioni* del bambino ma sul bambino stesso lo influenzano negativamente ed egli comincia a crederci veramente balbuziente. Ogni suo progresso nel parlare viene così bloccato e la balbuzie tende a divenire permanente.

Secondo il Dott. Wendell Johnson, l'autorità nazionale in materia, questa è la causa della balbuzie. Egli ha notato che i genitori di bambini non balbuzienti usano più spesso termini descrittivi (« Il bambino non parlava »), mentre i genitori di quelli balbuzienti esprimono giudizi conclusivi (« Non poteva parlare »). Scrivendo sul *Saturday Evening Post* del 5 gennaio 1957 il Dott. Johnson ha affermato: « Cominciammo lentamente a capire la vera causa del fenomeno, causa che per tanti secoli ci era sfuggita. Ogni caso si aggravava dopo essere stato diagnosticato da persone troppo ansiose e poco al corrente del normale sviluppo del parlare. Erano i genitori e coloro che ascoltavano piuttosto che i bambini che parlavano ad avere maggiormente bisogno di istruzione e di acquistare la capacità di capire ».

Il Dott. Knight Dunlap, che per venti anni si dedicò allo studio delle abitudini, della loro formazione, della loro eliminazione, del loro rapporto con la capacità di apprendere scoprì che lo stesso principio è valido, in pratica, per ogni 'cattiva abitudine', ivi comprese quelle emotive. Se il paziente intende disfarsene, egli sosteneva, è essenziale che cessi di disprezzarsi, condannarsi e di sentirsi pieno di rimorsi per esse. Il Dott. Dunlap considerava particolarmente dannosa la conclusione a cui il paziente arrivava per aver compiuto, o perché stava commettendo determinate azioni: cioè « Sono rovinato », o « Sono indegno ».

Ricordate, dunque, che siete 'Voi' a commettere errori. Non sono gli errori a rendere 'Voi' quello che siete.

Chi mai vorrebbe essere un'ostrica?

Un'ultima parola sul come prevenire ed eliminare le offese emotive. Per vivere creativamente dobbiamo accettare la nostra *vulnerabilità*, ma solo in *parte*. In una vita creativa dobbiamo essere disposti a ricevere del *male*, se è necessario, ma solo ad un

grado minimo. Molte persone hanno bisogno di una patina emotiva più spessa e più dura, ma non di rinchiudersi in un guscio di vera e propria durezza. Aver fiducia, amare, aprirci ad una comunicazione spirituale ed emotiva con gli altri significa correre il rischio di ricevere del male. Se veniamo offesi una volta possiamo fare una di queste due cose: o costruirei uno spesso scudo protettivo, un tessuto cicatrizzato per evitare di essere feriti ancora; vivere praticamente come un'ostrica per non ricevere più alcun male. Oppure possiamo 'porgere l'altra guancia', restare vulnerabili continuando però a vivere creativamente.

Un'ostrica non viene mai 'ferita', ha un guscio protettivo molto spesso che la protegge da qualsiasi cosa, è isolata. Un'ostrica è sempre al sicuro, ma non è un essere creativo, non può 'raggiungere' ciò che desidera, deve aspettare che l'oggetto del suo desiderio venga a lei. Essa non conosce alcuna delle 'offese' che possono derivarle da un contatto emotivo col suo ambiente ma non può neanche conoscerne le gioie.

Una plastica spirituale vi fa apparire e sentire più giovani.

Cercate di farvi una 'plastica spirituale'. E' più di un gioco di parole. Essa vi apre la strada ad una vita migliore, ad una maggiore vitalità, vi dà la 'stoffa' della giovinezza. Vi sentirete più giovane e avrete in effetti un aspetto più giovane. Molte volte ho visto uomini e donne ringiovanire d'aspetto di cinque e dieci anni dopo aver eliminato vecchie cicatrici emotive. Guardatevi intorno. Chi sono coloro che voi conoscete, al disopra dei quaranta anni e che tuttavia hanno un aspetto giovanile? Sono i pessimisti? Coloro che sono pieni di risentimento? Gli scontenti? Coloro che sono 'inaspriti verso tutto il mondo'? O piuttosto le persone che hanno un buon carattere, che sono allegre e ottimiste?

Nutrire rancore verso qualcuno e verso la vita vi fa incurvare come dei vecchi, proprio come si curverebbe una persona che ha un pesantissimo fardello sulle spalle. Coloro che hanno cicatrici emotive, che portano rancore, vivono nel passato, cosa caratteristica dei vecchi. L'atteggiamento e lo spirito giovanile spianano le rughe dell'anima e del volto, mettono una scintilla negli occhi di coloro che sono protesi verso il futuro e si aspettano serenamente ancora molte cose.

Quindi perché non farvi una plastica spirituale? I vostri strumenti di lavoro consistono nel rilassarvi dalla tensione negativa con cui volete evitare le ferite, nel perdono terapeutico per eliminare le vecchie cicatrici formandovi una spessa (ma non duris-

sima), epidermide invece di un guscio, nel vivere creativamente, nell'intenso desiderio di essere solo in parte vulnerabili e nella nostalgia del futuro piuttosto che del passato.

Punti da ricordare.

(Completare)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Esperienze:

Capitolo 11.

COME SBLOCCARE LA VOSTRA VERA PERSONALITA'

La 'PERSONALITA', qualcosa di magnetico e di misterioso facile da riconoscere ma difficile da definire non è tanto qualcosa che si acquista dal nulla quanto piuttosto qualcosa che *si libera dall'interno*.

Ciò che chiamiamo 'personalità' è la prova esteriore dell'esistenza di quell'io creativo unico ed individuale fatto ad immagine e somiglianza di Dio, è la scintilla della divinità dentro di noi, o ciò che potrebbe essere chiamato la libera e completa espressione del vostro io reale.

Questo io reale che è nell'intimo di ogni persona *attrae, magnetizza*, influenza e si impone agli altri con una enorme potenza. Abbiamo la sensazione di essere a contatto con qualcosa di reale e di fondamentale. D'altro canto una cosa artificiosa non piace a nessuno ed è detestata.

Perché tutti amano un bambino? Non certo per quello che può *fare*, per quello che *sa* o per quello che *ha*, ma semplicemente per ciò che *è*. Ogni bambino ha quel 'plus di personalità'. Non vi è superficialità, artificio o ipocrisia. Nel suo particolare linguaggio che in massima parte consiste nel piangere o nel borbottare, il bimbo esprime i suoi veri sentimenti. Egli 'dice esattamente quello che intende fare', non vi è inganno ed è emotivamente onesto, esemplifica all'ennesima potenza il detto psicologico 'sii te stesso'. Non ha scrupoli nell'esprimersi, non è affatto inibito.

Tutti hanno dentro una personalità racchiusa.

Ogni essere umano *ha* quel non so che di misterioso che chiamiamo personalità.

Quando diciamo che una persona 'ha una forte personalità', intendiamo in effetti dire che ha liberato da ogni inibizione il suo intimo potenziale creativo ed è in grado di esprimere il suo io reale.

'Personalità debole', 'personalità inibita' sono sinonimi. L'indi-

viduo con una 'debole personalità' non esprime il suo io creativo, lo ha costretto, ammanettato, imprigionato gettando poi via la chiave. Il termine 'inibire' significa letteralmente fermare, impedire, proibire, costringere. La personalità inibita ha imposto una costrizione all'espressione del suo io reale. Per una ragione o per un'altra ha paura di esprimersi, di essere se stesso e ha chiuso il suo io reale in una prigione interiore.

I sintomi dell'inibizione sono molteplici e vari: scontentezza, timidezza, consapevolezza del proprio valore, ostilità, eccessivo senso di colpa, insonnia, nervosismo, irritabilità, incapacità di vivere in mezzo agli altri.

La frustrazione è caratteristica di quasi ogni sfera di attività della personalità inibita e la base di questo senso di delusione è nell'incapacità di 'essere se stessi' e di esprimere adeguatamente se stessi. La frustrazione colora e influenza tutto ciò che l'individuo fa.

Reagire troppo negativamente è la chiave dell'inibizione.

La scienza della Cibernetica ci ha offerto una nuova via per comprendere la personalità inibita, e ci ha mostrato il modo per liberarcene, per ridiventare liberi e togliere il nostro spirito dalla prigione in cui lo avevamo volutamente costretto.

La reazione negativa in un servo meccanismo equivale a *spirito critico*, e ci dice in effetti: « Hai sbagliato, sei fuori rotta, devi intraprendere una azione correttiva per tornare sulla giusta direzione ».

Lo scopo della reazione negativa, tuttavia, è *modificare la risposta*, mutare il corso di una *azione progressiva*, non di *fermarlo completamente*.

Se la reazione negativa funziona come deve, un missile o un siluro reagiscono alla 'critica' in misura tale da correggere la rotta, continuando ad avanzare verso il bersaglio. Come abbiamo già spiegato, la rotta consiste in una serie di zig-zag.

Tuttavia se i suddetti meccanismi sono troppo sensibili a reazioni negative, il servo meccanismo li sposta oltre il dovuto e invece di progredire verso il bersaglio eseguiranno spostamenti troppo laterali o fermeranno del tutto ogni ulteriore passo in avanti.

Il nostro innato servo-meccanismo funziona allo stesso modo. Dobbiamo avere reazioni negative per agire positivamente, per dirigere il nostro cammino o per essere guidati verso uno scopo.

Reazioni negative sproporzionate equivalgono a inibizione.

La reazione negativa dice sempre in effetti: « Smetti di fare ciò che stai facendo, smetti di agire in questo modo e *fai qualcosa d'altro* ». Il suo scopo è modificare la risposta o mutare l'intensità dell'azione progressiva, non fermarla del tutto. Essa non dice: « Fermati », ma « ciò che fai è sbagliato ». Non afferma: « E' sbagliato fare qualsiasi cosa ».

Tuttavia quando la reazione negativa è eccessiva o quando, il nostro meccanismo è *troppo sensibile* ad essa, il risultato non è una modificazione della risposta, ma la sua totale inibizione.

Inibizione e sproporzionate reazioni negative sono la stessa cosa. Quando reagiamo sproporzionatamente a reazioni negative o a critiche, siamo portati a concludere che non solo la nostra rotta è leggermente deviata o errata ma addirittura che è errato per noi anche il voler procedere.

Un boscaiolo e un cacciatore ritrovano la strada per arrivare alla loro automobile facendo riferimento a cose facili a notarsi e vicine alla macchina, come un albero particolarmente alto che si possa vedere a miglia di distanza. Quando egli è pronto a tornare alla macchina, cerca con lo sguardo l'albero (o il suo punto di riferimento) e comincia a camminare verso la sua direzione. Di tanto in tanto l'albero può scomparire alla sua vista ma, appena può, egli 'controlla la direzione' confrontando la sua posizione con quella dell'albero. Se egli vede che è spostato a sinistra rispetto all'albero deve riconoscere che ciò che fa è 'errato', dirigendo quindi immediatamente i suoi passi verso l'albero. *Non conclude tuttavia che è errato camminare*.

Molti di noi si rendono però colpevoli di una tale sciocca conclusione. Quando ci accorgiamo che il nostro *modo di esprimerci* è inesatto, o 'errato' concludiamo che *l'espressione dell'io* è errata o che il successo (raggiungere un particolare albero) è per noi errato.

Ricordate che le reazioni negative sproporzionate hanno l'effetto di interferire nella giusta risposta o di fermarla completamente.

La balbuzie come sintomo di inibizione.

La balbuzie è un ottimo esempio di come le sproporzionate reazioni negative portino all'inibizione e interferiscano in una risposta adeguata.

Molti di noi non sono consapevoli del fatto che, quando noi parliamo, riceviamo dati di reazioni negative attraverso le nostre orecchie ascoltando o 'controllando' la nostra stessa voce. Questa è la ra-

gione per cui tutti i sordi raramente parlano bene. Essi non hanno la possibilità di sapere se la loro voce è acuta, se ha un tono molto alto o non è che un indistinto mormorio. Questa è anche la ragione per cui le persone sorde dalla nascita non imparano affatto a parlare se non con un metodo speciale. Se voi cantate, forse talvolta vi siete accorti di non essere capaci di cantare in maniera intonata o in armonia con gli altri perché soffrite temporaneamente o parzialmente di sordità a causa di un raffreddore.

Quindi le reazioni negative di per se stesse non costituiscono una barriera o un ostacolo al parlare. Al contrario, esse ci *permettono* di parlare e di parlare correttamente. Gli insegnanti di dizione ci consigliano come metodo per migliorare il tono, la pronuncia e così via, di incidere le nostre voci su un registratore e di riascoltarle attentamente poiché così facendo noi possiamo renderci conto di quegli errori di lingua che non avevamo mai notati prima. Possiamo così sentire chiaramente in che cosa 'sbagliamo' e quindi correggerci.

Se tuttavia le reazioni negative devono realmente aiutarci a parlare meglio esse devono essere: (1) più o meno automatiche o subconscie, (2) devono venire a noi spontaneamente, o *mentre parliamo* e, (3) le risposte alle reazioni non devono essere così sensibili da produrre inibizioni.

Se noi siamo consapevolmente supercritici del nostro linguaggio, se siamo *troppo preoccupati* nel cercare di evitare gli errori in anticipo, piuttosto che di reagire spontaneamente, molto verosimilmente non faremo che causare la balbuzie.

Se l'eccessiva reazione del balbuziente può essere smorzata o se essa può sopravvenire spontaneamente piuttosto che anticipatamente, il miglioramento nel modo di parlare sarà immediato.

Una coscienza autocritica può farvi peggiorare.

Tutto ciò è stato provato dal Dott. E. Colin Cherry di Londra. Scrivendo su 'Nature', giornale scientifico inglese, il Dott. Cherry ha affermato la sua teoria che la balbuzie è causata da un 'eccessivo controllo'. Per dimostrare questa sua teoria egli fornì venticinque balbuzienti gravi di auricolari per mezzo dei quali una altissima voce soffocava le loro stesse voci. Quando chiese loro di leggere a voce alta un testo preparato, usando gli auricolari, cosa che elimina l'auto-critica, i miglioramenti furono 'notevoli'. Un altro gruppo di balbuzienti gravi furono addestrati al 'linguaggio-ombra', che consiste nel seguire quasi simultaneamente o di cercare di 'parlare' insieme ad una persona che legge da un testo o

ad una voce che parla alla Radio o alla Televisione. Dopo un breve allenamento i balbuzienti impararono facilmente a parlare in questo modo, e la maggior parte di loro fu in grado di parlare normalmente e correttamente in queste condizioni che impedivano loro di 'criticarsi in anticipo' e che li forzavano letteralmente a parlare spontaneamente o a sincronizzare il parlare e la 'correzione'. Un ulteriore allenamento con questo metodo li rese capaci di parlare correttamente in qualsiasi momento.

Una volta eliminate le sproporzionate reazioni negative e l'auto-critica l'inibizione scompariva e migliorava di conseguenza il linguaggio. Quando i balbuzienti non avevano il tempo di preoccuparsi o di essere prematuramente troppo 'prudenti' il loro modo di esprimersi migliorava immediatamente. Questo ci dà un valido esempio sul come disinibire o liberare una personalità bloccata e sul come migliorare il nostro modo di agire in qualsiasi altro campo.

L'eccessiva 'prudenza' porta all'inibizione e all'ansietà.

Avete mai provato a infilare un ago?

Se la risposta è sì e se non siete pratici avrete forse notato che potete tenere il filo dritto e fermo come una roccia *fino a quando* toccate la cruna dell'ago e *tentate* di far passare il filo attraverso la piccolissima fenditura. Ogni volta che tentate di fare questo, la vostra mano trema impercettibilmente e il filo allora non passa.

Si verifica spesso la stessa cosa quando tentate di versare un liquido nella bocca di una bottiglia dal collo molto stretto. Riuscite a tenere la mano perfettamente stabile fin quando tentate di raggiungere lo *scopo*, poi per qualche misteriosa ragione cominciate a tremare.

Nell'ambiente medico questo fenomeno viene chiamato 'tremito dello scopo'.

Accade questo a persone normali quando cercano, impegnandosi troppo o con 'troppa prudenza', di non fare errori portando a termine un determinato scopo. In determinate condizioni patologiche, come per esempio quando si è offesi in certe zone del cervello, questo 'tremito dello scopo' diventa molto pronunciato. Ad esempio un paziente può tenere ben ferma la mano finché non cerca di raggiungere uno scopo, ma se appena prova ad inserire la chiave nella serratura della porta di casa, la sua mano comincia ad andare su e giù. Egli può essere in grado di tener ferma una penna in mano finché non cerca di fare la propria firma; allora la sua mano trema incontrollabilmente. Se egli se ne vergogna e diventa

ancora 'più prudente' per non fare errori in presenza di estranei può non esserne più capace.

Queste persone possono essere aiutate, e spesso notevolmente, allenandole per mezzo della tecnica del rilassamento, per cui imparano a rilassarsi da uno sforzo eccessivo, 'dall'essere troppo tese allo scopo', e dall'essere troppo impegnate ad evitare errori e 'fallimenti'.

L'essere troppo prudenti o troppo ansiosi per evitare di commettere errori è una forma di reazione negativa sproporzionata. Come nel caso del balbuziente che pensa in anticipo ai possibili errori e cerca troppo consapevolmente di non farli, il risultato è l'inibizione e una deformazione del comportamento. La prudenza o l'ansietà sproporzionate sono gemelle. Entrambe hanno a che fare con l'eccessiva preoccupazione di un eventuale fallimento o di eseguire la cosa sbagliata, e con uno sforzo troppo cosciente per agire nel modo giusto.

Disse Henry Ward Beecher: « Non mi piacciono queste persone fredde, esatte, perfette che, per non dire cose sbagliate non parlano affatto o che per non fare cose sbagliate non agiscono affatto ».

I consigli di William James a studenti e insegnanti.

« Quali sono gli studenti che in classe si fanno prendere dalla agitazione? », chiese il saggio. « Quelli che pensano a un probabile fallimento e ne sentono la grande importanza ». James continua: « Chi sono coloro che ripetono meglio la lezione? Spesso i più indifferenti. Spesso le loro idee si dipanano dalla loro memoria spontaneamente. Perché sentiamo così spesso lamentare il fatto che la vita sociale nel New England è meno ricca ed espressiva o più faticosa che in altre parti del mondo? A che cosa è dovuto tutto questo, se in realtà è così, se non all'eccessiva consapevolezza delle persone, timorose di dire qualcosa di troppo sconveniente e di superficiale, o qualcosa di insincero o indegno del proprio interlocutore o qualcosa che in un modo o nell'altro non è adatto all'occasione? Come può fluire la conversazione in una tale marea di responsabilità e di inibizioni? D'altro canto, la conversazione fiorisce e la società si rinnova non sciocamente né esaurendo questo suo tendere al rinnovamento se e quando le persone dimenticano i loro scrupoli lasciando libero il loro cuore e lasciando muovere automaticamente e spontaneamente le loro lingue.

« Si parla molto oggi nei circoli pedagogici, del dovere che un insegnante ha di prepararsi in anticipo alle lezioni e in una certa misura ciò è utile. Ma non siamo certo noi Yankees coloro a cui si

deve predicare una tale generica dottrina. Siamo anche troppo prudenti. Il consiglio che dovrei dare alla maggior parte degli insegnanti lo esprimerei con le parole di uno che è egli stesso un insegnante ammirevole. Preparatevi tanto bene sull'argomento da essere sempre pronti ad esporlo, ma quando poi siete in classe fidatevi della vostra spontaneità e dimenticatevi di ogni ulteriore preoccupazione.

« Per quel che riguarda gli studenti e particolarmente le studentesse, il mio consiglio può riassumersi in qualcosa di simile. Proprio come la catena della bicicletta può essere troppo tirata, così la prudenza e la consapevolezza possono essere portate talmente all'eccesso da ostacolare la fluidità del pensiero. Prendete ad esempio i periodi in cui si susseguono esami su esami. Quel grammo di nervosismo che vi tiene su di giri durante un esame vale tanto di più di tutta l'ansia che vi assale mentre lo preparate. Se volete veramente rendere ad un esame, gettate via il libro il giorno prima e dite a voi stessi: « Non spreco un minuto di più su questo strazio. Non me ne importa un bel niente se riuscirò o meno ». Ditelo però sinceramente, sentitamente e andate a giocare e a dormire; sono sicuro che i risultati che otterrete il giorno dopo vi incoraggeranno a usare permanentemente questo metodo ».

'Autoconsapevolezza' è in realtà 'Consapevolezza del prossimo'.

E' facile capire il rapporto causa-effetto tra le sproporzionate reazioni negative e ciò che noi chiamiamo 'autoconsapevolezza'.

In qualsiasi genere di rapporto sociale noi riceviamo costantemente dalle altre persone dei dati di reazioni negative. Un sorriso, un aggrottare della fronte, diversi, impercettibili segni di approvazione o disapprovazione, interesse o disinteresse ci avvisano continuamente di 'come stiamo agendo', se siamo nel giusto, se stiamo per centrare o per mancare il bersaglio. In qualsiasi tipo di situazione sociale c'è sempre una correlazione fra colui che parla e l'ascoltatore, fra l'attore e lo spettatore. Senza questa costante comunicazione dall'uno all'altro i rapporti umani e le attività sociali sarebbero praticamente impossibili e, se non impossibili, sicuramente superficiali, noiose, nulle, senza 'scintilla'.

I buoni attori, le buone attrici e gli oratori sentono fisicamente questa comunicazione con il pubblico e questo li aiuta a recitare meglio. Gli individui con una 'forte personalità' che sono famosi e che magnetizzano gli altri in società, possono sentire questa comunicazione con gli altri individui e reagiscono e rispondono ad essa creativamente, automaticamente e spontaneamente. La comunica-

zione con gli altri è usata come una reazione negativa e aiuta gli individui a comportarsi socialmente meglio. Se una persona non può rispondere a questa comunicazione che gli viene dagli altri, è un 'pesce freddo', vale a dire una personalità 'riservata' che non lega con gli altri. Senza questa comunicazione voi divenite un 'fiasco' in seno alla società, il tipo che è difficile conoscere e che non interessa nessuno.

Per essere efficiente però, questo tipo di reazione negativa dovrebbe essere creativa, più o meno subconscia e automatica, spontanea piuttosto che ponderata o decisa consciamente.

'Pensare a ciò che gli altri pensano' porta all'inibizione.

Quando vi preoccupate troppo consciamente di 'ciò che gli altri pensano' o quando siete troppo dediti a compiacere gli altri, quando diventate troppo sensibili alla disapprovazione altrui, reale o immaginaria che sia, allora la vostra reazione negativa è sproporzionata, subentrano l'inibizione e il comportamento mediocre. Quando controllate coscientemente e costantemente ogni vostra azione, parola, o modo di fare, diventate inibiti e troppo consci di voi stessi.

Con troppa intensità volete fare buona impressione, e così facendo soffocate, costringete, inibite il vostro io creativo finendo invece col fare un'impressione mediocre.

Il modo per fare una buona impressione sugli altri è il seguente: non 'cercate' mai di fare buona impressione, non agite mai o non mancate di agire semplicemente perché pensate troppo consciamente all'effetto. Non 'chiedetevi' mai cosa gli altri pensino di voi o come vi giudichino.

Come un commerciante curò la autoconsapevolezza.

James Mangan, il famoso commerciante, autore ed oratore, sostiene che la prima volta che lasciò la sua casa era penosamente conscio di se stesso specialmente quando si trovava a mangiare nella sala da pranzo di un albergo di 'lusso' o di alta classe. Quando traversava la sala da pranzo sentiva che tutti gli occhi si posavano su di lui criticandolo e giudicandolo. Era penosamente conscio di ogni suo movimento, di ogni suo gesto e di ogni sua azione: il modo in cui camminava, il modo in cui si sedeva, le sue maniere a tavola, il modo in cui portava il cibo alla bocca, tutte queste azioni sembravano rigide e goffe. « Perché sono così a disagio? », si chiedeva. Sapeva di avere buone maniere a tavola e di conoscere abbastanza bene il galateo. Perché non si era mai sentito così con-

scio di se stesso e a disagio mentre mangiava in cucina con sua madre e suo padre?

Egli decise che ciò avveniva perché, mentre mangiava con il padre e la madre non pensava minimamente al suo modo di agire, non era né troppo prudente né autocritico, non si preoccupava di produrre un effetto. Si era sempre sentito composto, rilassato e tutto era andato bene.

James Mangan curò la sua malattia ricordando come si era sentito o come aveva agito mentre 'andava in cucina a mangiare col padre e la madre'. Ora recandosi nella sala da pranzo di un albergo di lusso, avrebbe *immaginato* o avrebbe fatto finta di 'andare a mangiare con papà e mamma', e avrebbe agito di conseguenza.

L'equilibrio si acquista ignorando le sproporzionate reazioni negative.

Egli capì che avrebbe potuto superare la sua 'paura del palcoscenico e la sua eccessiva auto-consapevolezza quando parlava con pezzi grossi o in altre situazioni sociali, dicendo a se stesso: « Sto andando a mangiare con papà e mamma », evocando nella sua immaginazione il suo modo di agire e di sentire in quel momento, 'agendo poi di conseguenza'. Nel suo libro, Mangan consiglia i commercianti a pensare a questo motto 'Sto andando a casa a mangiare con mamma e papà. L'ho fatto migliaia di volte e non può accadere nulla di nuovo'. E' questo un atteggiamento che si deve assumere in qualsiasi situazione nuova o strana.

« Questo atteggiamento di immunità verso gli estranei o in situazioni strane, questa totale noncuranza per tutto ciò che è sconosciuto o inaspettato ha un nome: equilibrio. Equilibrio è scartare deliberatamente tutte le paure che hanno origine da circostanze nuove e incontrollabili ».

Dovete essere più consci di voi stessi.

Il Dott. Albert Edward Wiggam, famoso educatore, psicologo e conferenziere, ha affermato che nei primi anni di professione era così penosamente conscio di se stesso che era per lui impossibile parlare in una classe. Evitava il contatto con gli altri e non era capace di parlare con loro se non a testa bassa. Cercò costantemente e con tutte le sue forze di combattere e di superare questo complesso, ma senza riuscirvi, finché un giorno non gli venne una nuova idea. Il suo problema non era la 'consapevolezza di se stesso', in realtà era troppo 'conscio degli altri'. Era troppo penosamente sensibile a ciò che gli altri potevano pensare di lui, di ciò che

diceva o faceva, di ogni sua mossa, e questo lo faceva sentire goffo e a disagio; non riusciva a pensare con chiarezza, non sapeva più cosa dire. Quando era solo però, era diverso, perfettamente calmo e rilassato, equilibrato, a suo agio, sempre fervido di nuove idee e cose da dire ed era assolutamente conscio di se stesso e del proprio io.

Cessò allora di combattere per acquistare auto-consapevolezza, concentrandosi invece sullo sviluppo di una maggiore coscienza di se stesso, per sentire, agire, comportarsi e pensare *come quando era solo*, senza pensare a come le altre persone potevano considerarlo o giudicarlo. Questa totale noncuranza delle opinioni e dei giudizi altrui non lo portò ad essere duro, arrogante o insensibile verso gli altri. Non vi è alcun pericolo di sradicare completamente le reazioni negative, per quanto intensamente si tenti. Ma questo sforzo nella opposta direzione riuscì ad equilibrare in lui il suo meccanismo reattivo, troppo sensibile. I suoi rapporti con il prossimo migliorarono, ed egli continuò la sua vita dando consigli agli altri, facendo discorsi di fronte a un folto pubblico 'senza minimamente sentirsi auto-consapevole'.

« La coscienza ci rende codardi ».

Così disse Shakespeare, e così dicono oggi gli psichiatri e gli uomini di chiesa più illuminati.

La coscienza è un meccanismo per reazioni negative acquisite e che ha a che fare con l'etica e la morale. Se i dati appresi e assimilati sono esatti (riguardanti ciò che è 'giusto' e ciò che è 'errato') e se il meccanismo reattivo non è ultra sensibile ma realistico, il risultato è che ne veniamo sollevati dal peso di dover 'decidere' costantemente ciò che è giusto e ciò che è errato (proprio come in qualsiasi altra situazione in cui lottiamo verso uno scopo). La coscienza ci 'pilota' o ci guida, in maniera 'diretta e precisa' allo scopo, vale a dire al comportamento corretto, adeguato e realistico per quel che riguarda la nostra etica e la nostra morale. La coscienza opera automaticamente e nel sub-conscio, come qualsiasi altro sistema di reazioni.

Tuttavia, come afferma il Dott. Harry Emerson Fosdick, 'la coscienza vi può ingannare', la vostra coscienza stessa *può essere sbagliata*. Dipende dalle vostre basilari opinioni riguardo a ciò che è giusto o sbagliato. Se queste opinioni sono coscienti, realistiche e vere la coscienza diventa una valida alleata nell'affrontare il mondo reale e nel navigare il mare dell'etica. Essa agisce come una bussola che 'vi tiene fuori dai guai', come la bussola di un

marinaio lo tiene lontano dagli scogli. Ma se le vostre fondamentali opinioni sono esse stesse errate, non vere, irrealistiche o non-coscienti, possono 'influenzare' l'ago della bussola che si sposta dal nord reale, proprio come una calamita fa spostare l'ago della bussola del marinaio che lo porta a deviare dalla rotta piuttosto che a seguire la giusta direzione.

La coscienza può significare una quantità di cose per una quantità di persone. Se siete portati a credere, come alcuni, che è peccato portare ornamenti sugli abiti, la vostra coscienza rimorderà se lo fate. Ma se siete portati a credere che tagliare la testa ad un essere umano, essiccandola poi per appenderla ad una parete sia giusto, onesto, o sia un segno di virilità, allora vi sentirete colpevoli, indegni e immeritevoli se non avrete fatto in modo di tagliarne qualcuna (I selvaggi cacciatori di teste lo chiamerebbero senza dubbio 'peccato di omissione').

Il compito della coscienza è rendervi felici, non infelici.

Il compito e lo scopo della coscienza è aiutarci ad essere felici e produttivi, non solo superficialmente. Ma se effettivamente dobbiamo 'lasciare che la coscienza sia la nostra guida', essa deve basarsi sulla verità, deve indicare il nord reale, altrimenti, obbedendole ciecamente, ci creeremo le difficoltà invece di allontanarcene, saremo infelici o improduttivi.

Esprimere se stessi non è un fatto morale.

E' dannoso assumere un atteggiamento 'morale' su argomenti che in effetti non hanno alcun fondamento morale.

Ad esempio l'esprimere se stessi, o la incapacità di farlo, non sono fondamentalmente questioni di etica, a parte il fatto che è nostro 'dovere' mettere in pratica il talento che il Creatore ci ha elargito.

Tuttavia l'esprimere se stessi può diventare moralmente 'errato', per quel che riguarda la vostra coscienza, se foste bruscamente zittiti, svergognati, umiliati o forse puniti come un bambino per avere parlato, per aver espresso le vostre idee, per esservi 'messi in mostra'. Un bambino trattato in questa maniera 'impara' che è 'errato' esprimere se stesso, farsi avanti esprimendo le sue idee come idee di un certo valore, o addirittura impara che è sbagliato parlare.

Se un bambino viene punito per essersi mostrato adirato, se viene svergognato perché ha avuto paura, o preso in giro perché mostra un affetto particolare per qualcuno, egli impara che l'esprimere

i suoi veri sentimenti è 'errato'. Alcuni imparano addirittura che è peccato e 'sbagliato' solo mostrare i 'cattivi sentimenti', come la paura e l'ira, ma inibendo le cattive emozioni si inibisce anche l'espressione di quelle buone. Il metro per giudicare le emozioni non consiste nella 'bontà' o nella 'cattiveria' delle emozioni stesse, ma nella opportunità o inopportunità delle reazioni emotive, a seconda delle cause che le producono. Ad esempio, per l'uomo che si imbatte nell'orso, la paura è una reazione emotiva opportuna, come è opportuna la reazione emotiva dell'ira se vi è una legittima necessità di eliminare un ostacolo con la forza o addirittura distruggendolo. Controllata e diretta in modo giusto l'ira è un importante elemento di coraggio.

Se ogni volta che un bambino esprime la sua opinione egli viene sgridato e rimesso al suo posto, imparerà che è giusto che egli sia 'nessuno', e errato voler essere qualcuno.

Una coscienza così distorta e irrealistica ci rende codardi veramente. Possiamo divenire troppo sensibili e preoccuparci eccessivamente del fatto di 'avere o meno il diritto' di raggiungere il successo anche quando tendiamo ad uno scopo degno, arrivando persino a chiederci se 'lo meritiamo'. Molte persone inibite da una errata coscienza 'si trattengono' o 'perdono terreno' in qualsiasi tentativo, anche nelle attività religiose. Essi sentono intimamente che 'non sarebbe giusto farsi avanti' come capi, o 'avere la presunzione di essere qualcuno' e si preoccupano eccessivamente che gli altri possano pensare che si 'mettono in mostra'.

La paura del palcoscenico è un fenomeno comune ed universale e lo si può capire considerandolo come una sproporzionata reazione negativa che trae origine da una 'coscienza deviata'. La paura del palcoscenico è la paura di essere puniti per aver parlato, per aver espresso le proprie opinioni, per aver avuto la presunzione di 'essere qualcuno', o per 'essersi messi in mostra': tutte cose che da bambini ci sono state presentate come 'errate' o suscettibili di una punizione. Questa paura ci dimostra come sia una tendenza generale sopprimere e inibire il proprio io.

La disinibizione: un lungo passo nella direzione opposta.

Se siete tra quei milioni di persone afflitte da infelicità e fallimenti a causa dell'inibizione, avete bisogno di applicare deliberatamente la *disinibizione*. Dovete far pratica nell'essere meno prudenti, meno preoccupati, meno coscientosi; dovete parlare prima di pensare invece del contrario; dovete agire senza pensare, invece di pensare o di 'considerare scrupolosamente' prima di agire.

In genere quando consiglio un paziente ad applicare il metodo della disinibizione (e i più inibiti sollevano il maggior numero di obiezioni), quasi sempre sento parole di questo genere: « Non penserete veramente che abbiamo bisogno di esercitarci a non essere affatto prudenti, a non preoccuparci del tutto e a non pensare in modo assoluto ai risultati. Mi sembra che il mondo necessiti di una certa dose di inibizione, altrimenti vivremmo come selvaggi e la società civile crollerebbe. Se ci esprimessimo senza *alcun* ritegno, esponendo liberamente i nostri sentimenti, andremmo in giro dando pugni sul naso a tutti coloro che non sono d'accordo con noi ».

« Certamente », risponde. « Il mondo ha bisogno di una certa dose di inibizione, ma non voi. Questo è il punto: 'Una certa dose'. Voi siete afflitto da un eccessivo senso di inibizione, siete come un paziente con una temperatura di 40 gradi che sostiene: 'Ma sicuramente il calore del corpo è necessario alla salute. L'uomo è un animale a sangue caldo e non potrebbe vivere senza un certo calore. Noi tutti ne abbiamo bisogno, tuttavia voi mi state dicendo che devo *ridurre la mia temperatura* completamente e interamente, ignorando il pericolo che può sorgere dal non averla affatto ».

Il balbuziente che è già così legato dalla sua 'tensione morale' dalle sproporzionate reazioni negative, dall'analisi autocritica e dall'inibizione tanto da non poter parlare affatto, tende a ragionare allo stesso modo quando gli si dice di *ignorare totalmente* le reazioni negative e l'autocritica. Egli potrebbe citarvi numerosi proverbi e motti per provarvi che si dovrebbe pensare prima di parlare, che una frase sciocca e imprudente può procurarvi dei guai e che bisogna essere molto prudenti su ciò che si dice e su come si dice poiché il 'parlare bene è importante' e 'ciò che è detto è detto'.

Tutto ciò che egli in effetti dice è che le reazioni negative sono utili e benefiche, *ma non per lui*, perché quando egli ignora completamente le reazioni negative, se viene assordato da una voce dal tono altissimo o se è impegnato nel 'linguaggio ombra', egli parla correttamente.

La linea di separazione tra inibizione e disinibizione è sottile e precisa.

Qualcuno ha detto che la personalità inibita, preoccupata, guardingo e ansiosa 'è sempre indecisa'.

Ciò che è necessario, è equilibrio e armonia. Quando la temperatura è *troppo elevata*, il dottore tenta di abbassarla; quando essa è troppo bassa egli cerca di farla aumentare. Quando un individuo non può dormire abbastanza gli viene somministrata una medicina

che lo faccia dormire di più; quando invece dorme troppo viene prescritto uno stimolante che lo tenga sveglio. Non è questione di vedere cosa sia 'meglio', se una temperatura elevata o una temperatura bassa, se la sonnolenza o l'insonnia. Il 'rimedio' consiste nel fare un lungo passo nella direzione opposta. Qui entra di nuovo in ballo il principio della Cibernetica. Il nostro scopo è una personalità adeguata, che si esprima compiutamente, creativamente, e la strada che ci conduce allo scopo è un sentiero che è tra i due eccessi: troppa o troppo poca inibizione. Quando l'inibizione è eccessiva, noi correggiamo la direzione, ignorandola e applicando ancor più intensamente il metodo della disinibizione.

Come capire se è necessaria una certa dose di inibizione.

Vi sono dei segnali di 'reazione' che possono dirvi se siete fuori rotta per eccesso o per difetto di inibizione.

Se voi vi trovate continuamente in difficoltà per troppa fiducia, se abitualmente 'vi gettate a capo fitto laddove gli angeli stessi non oserebbero', se vi trovate sempre in acque burrascose a causa di azioni impulsive e sconsiderate, se i vostri progetti si rivolgono a vostro danno perché 'agite prima di porvi le domande', se non ammettete mai di aver torto, se parlate a voce altissima o siete un chiacchierone, siete probabilmente *troppo poco* inibiti. Dovete pensare di più alle conseguenze prima di agire e smettere di comportarvi come un 'elefante fra le porcellane' e pianificare le vostre attività con più prudenza.

Tuttavia la maggior parte della gente non rientra in questa categoria. Se siete timidi con gli estranei, se avete una paura folle di situazioni nuove e strane, se vi sentite a disagio, troppo preoccupati e ansiosi, se siete nervosi e troppo consci delle vostre azioni, se avete 'sintomi nervosi' come tic facciali, sbattere le palpebre in continuazione, se tremate, se avete difficoltà nel dormire, se vi sentite a disagio in società, se trattenete voi stessi rimanendo sempre indietro rispetto agli altri, questo indica che siete troppo inibiti, troppo prudenti in ogni cosa, 'pianificate troppo'. Dovete mettere in pratica il consiglio di San Paolo agli Efesi: « Non siate prudenti in nulla... ».

Esercizio pratico: 1. Non preoccupatevi in anticipo di ciò che 'direte', aprite la bocca e parlate improvvisando di volta in volta. (Gesù ci consigliò di non darci pensiero riguardo a ciò che dobbiamo dire rivolgendoci ad una assemblea poiché lo spirito ci suggerirà ciò che dobbiamo fare di momento in momento).

2. Non pianificate (non datevi pensiero del domani). Non pensate prima di agire; agite e correggete le vostre azioni cammin facendo. Questo consiglio può sembrare drastico, ma è in effetti il modo in cui tutti i servo-meccanismi *devono* operare. Un missile non 'pensa' ai suoi errori e non tenta di correggerli innanzitutto. *Prima* deve agire, cominciare cioè a dirigersi verso l'obiettivo, *quindi* correggere qualsiasi possibile errore. « Non possiamo pensare prima e agire dopo », disse A. N. Whitehead. « Dal momento della nascita siamo immersi nell'azione, e se ci pensiamo la guidiamo irregolarmente ».

3. Smettetela di criticarvi. La persona inibita indulge continuamente all'analisi critica di se stesso. Dopo ogni azione, anche semplice, egli dice a se stesso: « Mi chiedo se avrei dovuto farlo ». Dopo aver preso abbastanza coraggio per dir qualcosa, ripete a se stesso: « Forse non avrei dovuto dirlo. Forse sarò male interpretato ». Smettetela di arrovellarvi in continuazione. Le reazioni utili e benefiche operano nel subconscio spontaneamente e automaticamente. Una critica, un'analisi, e l'introspezione di se stessi sono buone ed utili se fatte una volta l'anno, ma fatte ripetutamente, momento per momento, di giorno in giorno, come una sorta di terzo grado, tornando costantemente col pensiero alle vostre passate azioni, sono controproducenti. Controllate questa autocritica, trattenevi e smettetela.

4. Abituatevi a parlare a voce *più alta* del solito. E' noto che le persone inibite parlano a voce bassa. Aumentate semplicemente il volume della voce. Non dovete strillare e usare un tono irato, ma cercate consapevolmente di parlare a voce più alta del solito. Un discorso fatto a voce alta è di per se stesso un potente disinibitore. Recenti esperimenti hanno dimostrato che potete aumentare del quindici per cento la vostra forza, e sollevare un peso maggiore se, mentre siete impegnati in questo sforzo, gridate, urlate, vi lamentate o borbottate a voce alta. Tutto ciò è spiegato dal fatto che gridare disinibisce e vi permette di spiegare tutta la vostra forza compresa quella bloccata e trattenuta dall'inibizione.*

5. Fate vedere alle persone che le amate, se le amate. La personalità inibita ha paura di esprimere tanto i 'buoni' sentimenti quanto i cattivi. Se esprime amore ha paura che questo venga preso per sentimentalismo; se esprime amicizia teme che venga interpretata come servilismo o adulazione; se si complimenta con qualcuno teme di essere accusato di superficialità o sospettato di avere un qualche nascosto motivo. Ignorate completamente tutti questi segnali negativi. Complimentatevi con almeno tre persone

al giorno. Se vi piace ciò che qualcuno fa, indossa o dice, fateglielo sapere ma in modo diretto. « Mi piace, Joe ». « E' un cappello molto grazioso, Mary ». « Caro Jim, questo mi prova che sei una persona molto distinta ». E se poi siete sposato dite semplicemente a vostra moglie 'Ti amo' almeno due volte al giorno.

Punti da ricordare.

(Completare)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Esperienze:

Capitolo 12.

SIATE VOI STESSI A PRODURRE SUL VOSTRO IO LA STESSA REAZIONE DEI TRANQUILLANTI

I TRANQUILLANTI diventati così comuni in questi ultimi anni tranquillizzano la mente, portano calma, eliminano o riducono i 'sintomi nervosi' con una 'azione a ombrello'. Come un ombrello ci protegge dalla pioggia, così i vari tranquillanti erigono uno 'schermo psichico' tra noi e gli stimoli disturbatori.

Nessuno capisce pienamente come questi tranquillanti possano formare questa sorta di 'ombrello', ma si capisce perfettamente perché portino la tranquillità.

La funzione dei tranquillanti è quella di ridurre notevolmente o di eliminare del tutto *la nostra risposta* ai fastidiosi stimoli esterni.

I tranquillanti non mutano l'ambiente. Gli stimoli disturbatori sono sempre lì e noi siamo ancora capaci di *riconoscerli* intellettualmente, ma non rispondiamo loro emozionalmente.

Ricordate che nel capitolo sulla 'felicità' abbiamo detto che i nostri sentimenti non dipendono dall'esterno ma, al contrario, dai nostri atteggiamenti, dalle nostre reazioni e dalle nostre risposte? I tranquillanti ci offrono una prova sull'evidenza di questa affermazione; in sostanza essi non fanno che ridurre o abbassare di tono le nostre eccessive risposte alle reazioni negative.

La risposta eccessiva è una cattiva abitudine che può essere curata.

Supponiamo che ora, mentre leggete questo libro, voi siate tranquillamente seduti nel vostro angoletto preferito. Improvvisamente squilla il telefono. Per abitudine e per esperienza, questo è un 'segnale' o uno stimolo al quale avete imparato ad obbedire. Così, senza pensarci, senza aver preso una cosciente decisione sulla questione, rispondete. Voi balzate dalla vostra comoda sedia e vi affrettate verso il telefono. Lo stimolo esterno vi ha fatto 'muovere',

esso ha cambiato la vostra stabilità e la vostra 'posizione' mentale e fisica o l'auto-determinato corso dell'azione. Voi avevate stabilito di trascorrere un'ora a leggere, tranquillamente seduto e rilassato; voi eravate intimamente disposti a questo. Ora, tutto questo è improvvisamente mutato per la vostra risposta ad uno stimolo estraneo all'ambiente.

Il punto che io desidero mettere in chiaro è questo: voi non *dovete* rispondere al telefono, non *dovete* obbedire per forza, potete, *se lo volete*, completamente ignorare lo squillo del telefono, potete, se lo preferite, continuare a stare tranquillamente seduti e rilassati e mantenere il vostro originario stato di organizzazione, rifiutandovi di rispondere al segnale. Imprimete chiaramente nella vostra mente questa immagine mentale poiché vi può essere veramente di aiuto per vincere il potere che gli stimoli esterni hanno di disturbarvi. Vedete voi stessi starvene comodamente seduti, incuranti degli squilli del telefono, ignari del loro segnale e immobili ai loro comandi, e vi accorgete che, sebbene *consci* del fatto che il telefono squilla, in breve non gli farete più caso e non gli obbedirete più. Inoltre, ripetete a voi stessi che un segnale esterno di per se stesso non possiede nessun potere su di voi, esso non può farvi muovere. Nel passato gli avete obbedito, gli avete risposto solo per una abitudine, ora, se volete, potete formarvi una nuova abitudine: non rispondere.

E ancora, rendetevi conto che il vostro non rispondere non consiste nel 'fare qualcosa', nel fare uno sforzo, nel resistere o nel combattere, ma nel 'non far nulla', nel riposarsi dal fare. Voi vi rilassate semplicemente, ignorate il segnale senza far alcun caso ai suoi inviti.

Come condizionare voi stessi per raggiungere l'equanimità.

Nello stesso modo in cui voi automaticamente obbedite o rispondete allo squillo del telefono, noi tutti diveniamo condizionati a rispondere in una certa maniera ai vari stimoli del nostro ambiente.

La parola 'condizionare' nel mondo psicologico è nata dai famosi esperimenti di Pavlov nei quali egli 'condizionò' un cane a salivare al suono di un campanello suonandolo proprio prima di presentargli il cibo. Questo procedimento venne ripetuto molte volte facendo seguire, con un intervallo di pochi secondi, l'apparizione del cibo al suono del campanello. Il cane 'imparò' a rispondere al suono del campanello salivando in previsione del cibo. In un primo tempo, la risposta era logica e comprensibile. Il campanello significava l'approssimarsi del cibo e il cane vi si preparava con la salivazione.

Dopo che il procedimento fu ripetuto varie volte, tuttavia, fu chiaro che il cane avrebbe continuato a salivare ogniqualvolta il campanello avesse suonato e indipendentemente dall'avvicinarsi o meno del cibo. Il cane a questo punto, era divenuto 'condizionato' a salivare al solo suono del campanello. La sua risposta non aveva alcun significato e non serviva a nessuno scopo, ma egli continuava a rispondere nella stessa maniera per abitudine.

Esistono molti 'campanelli' o stimoli disturbatori nelle varie situazioni che ci circondano ai quali noi siamo divenuti condizionati e a cui noi continuiamo a rispondere per abitudine indipendentemente dal fatto che la risposta abbia o meno un valore.

Molta gente impara ad aver paura degli estranei, per esempio, a causa dei genitori che ammonivano a non avere niente a che fare con gli estranei; « non accettare canditi da uno sconosciuto », « non andare in macchina con un estraneo », ecc. La risposta dell'evitare gli sconosciuti serve a un buon fine per quel che riguarda i bambini, ma molti continuano anche da adulti a sentirsi a disagio e imbarazzati in presenza di un qualsiasi estraneo anche se sanno che egli viene da amico e non da nemico. Gli sconosciuti diventano 'campanelli' che ammoniscono: « pericolo in vista; corri, abbi paura ». E per abitudine, noi continuiamo a rispondere nella solita maniera: 'obbediamo' al campanello.

Come estinguere le risposte condizionate.

Possiamo, tuttavia, estinguere la risposta condizionata se ci esercitiamo a rilassarci invece che a rispondere. Possiamo, se vogliamo, proprio come nel caso del telefono, imparare a ignorare il 'campanello' e a starcene seduti tranquillamente e 'lasciarlo suonare'. Un pensiero chiave che è a nostra disposizione ogniqualvolta ci troviamo di fronte a uno stimolo disturbatore consiste nel dire a noi stessi: « Il telefono sta squillando, ma io non *ho il dovere* di rispondere, posso proprio lasciarlo suonare ». Questo pensiero si 'fisserà' nella vostra immagine mentale di voi che sedete tranquillamente, rilassato, senza rispondere, senza far nulla, di voi che lasciate suonare il telefono a vuoto e agirà come una molla o 'un filo' per richiamare lo stesso atteggiamento che voi assumete quando lasciate suonare il telefono.

Se non potete ignorare la risposta, ritardatela.

Nel processo dell'eliminazione di un modo di agire condizionato, un individuo può trovare difficoltà, particolarmente in un primo tempo, nell'ignorare totalmente il 'campanello' soprattutto se esso

suona inaspettatamente. In questo caso voi potete raggiungere lo stesso risultato finale, l'estinzione cioè di un modo di agire condizionato, *ritardando* la vostra risposta.

Una donna, che io chiamerò Mary S., si agitava e si sentiva a disagio tra la folla. Ella era capace, esercitandosi nella suddetta pratica, di immunizzare o tranquillizzare se stessa contro gli stimoli disturbatori in molte occasioni, ma purtroppo, di tanto in tanto, il desiderio di fuggire, di correr via, diveniva quasi irresistibile.

« Ricordate Scarlett O'Hara in *Via col Vento?* » le chiesi. « La sua filosofia era 'non voglio preoccuparmi di questo ora, me ne occuperò domani' ». Ella era in grado di conservare il suo intimo equilibrio e di lottare contro ciò che la circondava malgrado la guerra, il fuoco, la pestilenza e l'amore non corrisposto, proprio dilazionando la risposta.

Dilazionare la risposta indebolisce e interferisce con l'operazione automatica del condizionamento.

Il principio del 'contare fino a dieci' quando siete tentati all'ira, è basato sulla stessa premessa ed è un consiglio molto utile; se voi contate lentamente non fate in realtà che dilazionare la risposta invece di frenare semplicemente le vostre grida irate e di trattenervi dal dare forti colpi alla scrivania. La 'risposta' dell'ira consiste in qualcosa di più del gridare o del colpire il tavolo: la tensione dei vostri muscoli è una risposta. Voi non potete 'sentire' l'emozione dell'ira o della paura se i vostri muscoli restano perfettamente rilassati. Di conseguenza, se riuscite a dilazionare il vostro 'sentirvi arrabbiato' per dieci secondi, se potete addirittura rinviare la risposta, sarete allora anche in grado di eliminare il riflesso automatico.

Mary S. poté eliminare la sua paura condizionata della folla ritardando la sua risposta. Quando si accorgeva di *desiderare intenzionalmente* e irresistibilmente la fuga, diceva a se stessa: « Benone, ma non in questo momento. Aspetterò due minuti prima di uscire da questa stanza. Posso anche rifiutarmi di obbedire per due soli minuti! ».

Il rilassamento erige uno schermo psichico, ed è un tranquillante.

E' bene che fissiate chiaramente nella vostra mente il fatto che i nostri sentimenti tumultuosi come l'ira, l'ostilità, la paura, l'ansietà e l'insicurezza sono causati dalle nostre stesse risposte e non dall'esterno. Risposta significa tensione. Mancanza di risposta significa rilassamento. E' stato largamente provato con esperimenti scientifici di laboratorio che non è assolutamente possibile sentirsi

irati, impauriti, ansiosi, insicuri e 'in pericolo' se i muscoli restano perfettamente rilassati.

Tutte queste cose non sono in sostanza che i *nostri sentimenti*. La tensione dei muscoli è una 'preparazione all'azione', un 'essere pronti a rispondere'. Il rilassamento dei muscoli produce un abbandono mentale o un pacifico 'atteggiamento rilassato'. Possiamo quindi concludere che il rilassamento è un tranquillante della natura che erige uno schermo psichico o un ombrello fra noi e lo stimolo disturbatore.

Per la stessa ragione possiamo considerare l'abbandono fisico come un potente 'disinibitore'. Nel capitolo precedente abbiamo stabilito che l'inibizione è il risultato delle nostre eccessive reazioni negative o piuttosto delle nostre super-risposte alle reazioni negative. Rilassamento significa: non rispondere. Quindi, nel vostro esercizio giornaliero di rilassamento, state imparando sia a disinibirvi sia a provvedervi del naturale tranquillante che è in voi stessi che potete portare con voi durante le vostre attività quotidiane. Proteggetevi contro gli stimoli disturbatori conservando un atteggiamento rilassato.

Costruitevi da soli una stanza tranquilla nella vostra mente.

« Gli uomini cercano rifugi per se stessi: le case in campagna, sulle spiagge e sulle montagne; e anche voi desiderate moltissimo queste cose — disse Marc'Aurelio — ma questo è un fine comune a quasi tutti gli uomini, poiché è in vostro potere, qualsiasi scelta voi dobbiate fare, di ritirarvi in voi stessi. In nessun luogo, per quanto tranquillo e lontano da fastidi esso sia, un uomo può trovare rifugio come nella propria anima, specialmente quando possiede nel suo intimo pensieri tali che solo esaminandoli riesce a trovare immediatamente la tranquillità; e io affermo che la tranquillità non è che un buon ordinamento della mente. Costantemente, dunque, concedetevi questa sorta di ritiro e rinnovate voi stessi... ».

Durante gli ultimi giorni della seconda guerra mondiale qualcuno fece osservare al Presidente Harry Truman che egli sembrava sopportare meglio di qualsiasi altro suo predecessore l'assillo e la tensione della presidenza; che la carica non sembrava averlo 'invecchiato' o aver spento la sua vitalità e che ciò era piuttosto notevole specialmente se si pensava ai numerosi problemi che egli aveva affrontato come Presidente in un periodo di guerra. La sua risposta fu: « Ho un rifugio nella mente ». Egli spiegò dicendo che proprio come un soldato si rifugiava nella sua trincea per proteggersi, per riposare e per recuperare le forze, così egli periodicamente si ri-

fugiava nella sua trincea mentale dove non permetteva a nessuno e a nulla di infastidirlo.

La vostra camera di decompressione.

Ognuno di noi ha bisogno di una stanza tranquilla nella propria mente, un calmo angolo nel suo proprio io, come la profondità degli oceani che niente può sconvolgere, non importa quanto violente possano essere le onde in superficie.

Questo calmo angoletto interiore costruito nell'immaginazione, funziona da camera di decompressione mentale e spirituale. Esso vi depressurizza dalla tensione, dalla preoccupazione, dalle pressioni, dagli assilli; esso vi rianima e vi mette in grado di ritornare al vostro quotidiano mondo di lavoro più agguerriti per affrontarlo.

E' mia opinione che ogni personalità deve possedere un tranquillo rifugio interiore, indisturbato e inamovibile come il punto matematico del centro di una ruota o l'asse che resta sempre fisso. Ciò di cui noi abbiamo bisogno è trovare questa sorta di tana in noi e rifugiarsi dentro di essa periodicamente per trovare riposo, un rinnovato vigore, e recuperare le forze.

Una delle più benefiche prescrizioni che io abbia mai dato ai miei pazienti è quella di imparare a rifugiarsi in questo tranquillo angoletto, e uno dei metodi migliori che io abbia trovato per penetrare in questo tranquillo eremo è costruirvi nell'immaginazione una piccola stanza mentale. Arredate questa stanza con tutto ciò che per voi costituisce riposo e ristoro: per esempio, meravigliosi paesaggi se amate la pittura o un volume dei vostri versi preferiti, se amate la poesia. I colori delle pareti siano i vostri favoriti, 'gradevoli', ma è consigliabile scegliere fra le riposanti sfumature del blu, del verde chiaro, del giallo e del dorato. La stanza sia arredata semplicemente e sobriamente e che non vi siano elementi che possano distrarvi. Fate in modo che essa sia molto pulita e che ogni cosa sia in ordine. La semplicità, la tranquillità, la bellezza sono di importanza vitale. Provvedete che essa contenga la vostra poltrona preferita e che da una finestrella possiate ammirare il panorama e vedere una deliziosa spiaggia. Assicuratevi che, pur vedendo le onde giocare e rincorrersi sulla riva, voi non possiate udirne il brontolio essendo la vostra stanzetta molto, molto tranquilla.

Curate la costruzione di questa vostra stanza immaginaria proprio come fareste se fosse reale, e familiarizzatevi con ogni particolare.

Una piccola vacanza giornaliera.

Ogniquale volta avete qualche minuto libero durante il giorno, un intervallo fra i vari appuntamenti, fra le varie corse degli autobus, rifugiatevi nella vostra stanzetta. Tutte le volte che cominciate a notare una certa tensione, a sentirvi tormentati o agitati, rifugiatevi nella vostra tana per pochi minuti. E' meglio sottrarre pochi attimi a un giorno in cui c'è molto da fare che pagare per essi. Non è tempo perso, ma tempo ben investito. Dite a voi stessi: « Vado a stare un istante nel mio angoletto ».

Quindi, sempre con l'immaginazione, vedetevi salire le scale verso la vostra stanzetta. Dite a voi stessi: « Ora salgo le scale, ora apro la porta ed eccomi entrato ». Notate mentalmente tutti i riposanti particolari, vedetevi sedere nella vostra poltrona preferita, totalmente rilassato e in pace col mondo. La vostra stanza è al sicuro, niente vi può raggiungere qui, non vi è nulla di cui preoccuparsi, avete lasciato le vostre preoccupazioni sulla soglia, non vi sono decisioni da prendere, non vi sono tormenti, non vi sono seccature.

Avete bisogno di un certo numero di scappatoie.

Sì, questa è una 'scappatoia', come pure il sonno. Usare un ombrello mentre piove è una scappatoia; costruirvi una vera casa per rifugiarsi dalle condizioni atmosferiche è una scappatoia; prendersi una vacanza è una scappatoia. Il nostro sistema nervoso sente la necessità di una certa quantità di scappatoie, di una certa liberazione e protezione dai continui bombardamenti degli stimoli esterni. Noi abbiamo bisogno di vacanze annuali in cui fisicamente 'annullare' i vecchi ambienti, i vecchi doveri, le vecchie responsabilità, e in cui possiamo 'sfuggire a tutto questo'.

La vostra anima e il vostro sistema nervoso sentono la necessità di una stanza per riposare, recuperare e proteggersi ogni tanto, proprio come il vostro fisico di una casa reale, e per le stesse ragioni. La vostra tranquilla stanza mentale offre al vostro sistema nervoso una piccola vacanza ogni giorno. Per un momento, voi mentalmente 'annullate' il vostro mondo di lavoro quotidiano, di impegni, di responsabilità, di decisioni, di pressioni e vi 'estraniare da tutto questo' rifugiandovi mentalmente nella vostra 'Camera di decompressione'.

Le immagini restano, nel vostro meccanismo automatico, molto più impresse delle parole e in particolare se l'immagine ha un forte significato simbolico. Una immagine mentale che io ritengo veramente efficiente, è la seguente:

Durante una visita al Parco Nazionale di Yellowstone, mentre aspettavo pazientemente di vedere il geyser 'Old Faithful' che viene fuori approssimativamente ogni ora, accadde improvvisamente che il geyser eruttò una grande massa di vapore sibilante, come una gigantesca caldaia la cui valvola di sicurezza si sia rotta. Un ragazzino vicino a me chiese al padre: « Da che cosa dipende? ».

« Io credo — disse il padre — che la vecchia Madre Terra sia come tutti noi. Essa accumula una certa dose di pressione e ogni tanto deve scaricare vapore per sentirsi meglio ».

Non sarebbe meraviglioso, pensai tra me e me, se anche gli uomini potessero 'scaricare pacificamente il vapore' che la pressione emotiva accumula dentro di noi?

Io non avevo un geyser, né una valvola in cima alla testa, ma avevo una immaginazione e così cominciai a far uso di questa immagine ogniqualevole volevo ritirarmi nella mia tranquilla stanza mentale. Mi sarei ricordato dell'Old Faithful e mi sarei formato un'immagine mentale del vapore e della pressione emotiva mentre escono attraverso questa valvola posta nel capo evaporando senza danno alcuno. Provate su voi stessi questa immagine mentale quando siete in tensione o 'eccitati'. Lo 'scaricare vapore' e l' 'aprire la valvola' sono idee che hanno potenti analogie con ciò che è all'interno della vostra macchina mentale.

'Riportate a zero' il vostro meccanismo prima di affrontare un nuovo problema.

Se usate una addizionatrice o una calcolatrice elettronica, voi dovete 'riportare a zero' la macchina prima di affrontare un nuovo problema, altrimenti parti del vecchio problema e della precedente situazione 'si riportano' su quello nuovo dandovi una risposta sbagliata.

Il ritirarvi per pochi momenti nella vostra tranquilla stanza mentale opera la stessa sorta di 'ritorno allo zero' del vostro meccanismo per il successo, e per questa ragione è utilissimo fare questo esercizio tra un compito e l'altro, nell'intervallo fra diverse situazioni, o prima di passare da uno stato all'altro; tutte cose che richiedono diversi modi, diverse prospettive o 'strutture mentali'.

Un esempio comune di un problema che viene 'riportato' su un altro, o dell'incapacità di rimettere a zero il vostro meccanismo mentale, è questo:

Un importante uomo d'affari porta a casa con sé tutti i suoi problemi di lavoro e il suo 'umore'. Per tutto il giorno è stato agitato, nervoso, aggressivo e 'preso dal suo lavoro'. Forse si è sentito

un po' frustrato e questo lo rende più irritabile. Egli cessa fisicamente di lavorare quando va a casa, ma porta ancora con sé un residuo di quella aggressività e di quella frustrazione, di quella agitazione e preoccupazione. E' praticamente ancora immerso nel suo lavoro e non riesce a rilassarsi. E' irritabile con la moglie e la famiglia, continua a pensare ai problemi d'ufficio anche se non può risolverli in quel momento.

L'insonnia e l'irritabilità derivano spesso da residui emotivi.

Molte persone vanno a dormire pensando ancora alle loro difficoltà mentre dovrebbero riposarsi. Mentalmente ed emotivamente cercano ancora di fare qualcosa per una data situazione, in un momento in cui l' 'agire' è impossibile.

Durante il giorno abbiamo tutti bisogno di diversi generi di organizzazioni mentali ed emotive, sono necessari un differente 'umore' e una diversa organizzazione mentale a seconda che parliate col vostro capo o con un cliente. Se avete appena finito di parlare con un cliente adirato e irritabile, dovete cambiare atteggiamento prima di trattare con un secondo, altrimenti 'il residuo emotivo' della prima situazione si rifletterà e sarà inadeguato per la seconda.

Un'importante azienda scoprì che i suoi funzionari rispondevano al telefono, senza rendersene conto, con un tono di voce aspro, irato e ostile. Il telefono squilla nel bel mezzo di un alterco, di una noiosa e prolungata riunione o mentre il funzionario si sente deluso o ostile per una qualsiasi ragione, e il suo tono di voce irato e aspro sorprende e offende l'innocente che si trova all'altra parte del microfono. La compagnia esortò tutti i suoi impiegati a fare una pausa di cinque secondi e a sorridere prima di rispondere al telefono.

I residui emotivi provocano incidenti.

Le compagnie di assicurazione ed altre agenzie che ricercano le cause degli incidenti, hanno scoperto che i residui emotivi sono la causa di molti incidenti automobilistici. Se il guidatore ha appena avuto una disputa con la moglie o con il principale, se ha appena avuto una delusione o se si è appena lasciata alle spalle una situazione che richiedeva un comportamento aggressivo ha più probabilità di incorrere in un incidente. Egli si trascina, mentre guida, atteggiamenti ed emozioni fuori luogo. Egli non è realmente arrabbiato verso gli altri guidatori, è piuttosto come un uomo che si sveglia da un sogno in cui i suoi sentimenti erano di estrema ira.

Egli si rende conto che l'ingiustizia che lo ha colpito fa parte del sogno, ciononostante è ancora arrabbiato. Possiamo portarci dietro la paura nella stessa maniera.

Anche la calma può essere un residuo emotivo.

Tuttavia ciò che veramente ci aiuta di più a capire tutto questo, è che anche amicizia, amore, pace, calma e tranquillità possono essere 'residui emotivi'.

Come abbiamo già detto è impossibile provare o sentire paura, ira o ansia mentre siamo completamente rilassati, tranquilli e composti. Il rifugiarsi nella 'tranquilla stanza' diventa così un meccanismo ideale per eliminare completamente emozioni e 'umori' precedenti. Le vecchie emozioni evaporano e scompaiono, e allo stesso tempo voi vi sentite calmi, in pace e provate un senso di benessere che si 'trasporterà' in tutte le attività che immediatamente seguiranno. La vostra tranquillità cancella per così dire la lavagna, pulisce la macchina presentandovi una pagina completamente bianca per le situazioni che seguiranno.

Io pratico questo riposo immediatamente prima e dopo un intervento. Un'operazione chirurgica richiede massima concentrazione, calma e controllo. Sarebbe disastroso 'trasportare' nella sala operatoria sentimenti di fretta, di aggressività, o le preoccupazioni personali. Di conseguenza io faccio pulizia nella mia macchina mentale trascorrendo alcuni minuti in un completo abbandono nella mia tranquilla stanzetta. D'altro canto, la massima concentrazione nello scopo presente e l'oblio di ciò che ci circonda, così necessari in una sala operatoria, sarebbero assolutamente fuori luogo in una qualsiasi altra situazione, come ad esempio in una intervista nel mio ufficio o in una serata di gala. Appena condotto a termine un intervento, quindi, è per me una regola passare un paio di minuti nel mio rifugio mentale per spazzare, per così dire, i ponti che devono esser pronti ad un nuovo tipo di azione.

Costruitevi il vostro ombrello psichico.

Mettendo in pratica i consigli esposti in questo capitolo, potete costruirvi il vostro ombrello psichico che vi proteggerà dagli stimoli disturbatori, vi darà una maggior pace spirituale e vi renderà capaci di agire meglio.

Soprattutto tenete bene a mente e inculcatevi in testa che la *causa* del vostro sentirvi disturbati o tranquilli, agitati o rilassati *non consiste* negli stimoli esterni, di qualsiasi genere essi siano, ma *nella vostra stessa risposta e reazione*. Ciò che vi 'rende' agitati,

ansiosi, insicuri è la *vostra risposta*. Se non rispondete affatto, ma 'lasciate semplicemente che il telefono suoni' è impossibile sentirvi disturbati, indipendentemente da ciò che accade intorno a voi. « Siate come lo scoglio contro il quale si frangono le onde, ma che si erge immobile a dominare la furia delle acque », disse Marc'Aurelio.

Il Salmo Novantuno è una vivida immagine descrittiva dei sentimenti di un uomo:

«... Tu non temerai di spavento notturno, né di saetta volante di giorno;

Né di pestilenza che vada attorno nelle tenebre, né di sterminio che distrugga in pieno mezzodì;

Mille te ne cadranno al lato manco, e diecimila al destro, e pur quello non ti aggiungerà... ».

Tutto questo accade perché egli ha trovato il 'luogo segreto' nella sua anima e resta fermo, cioè non reagisce o risponde emotivamente al 'campanello d'allarme dell'ambiente. Emotivamente egli lo ignora proprio come William James raccomanda di ignorare completamente 'fatti' maligni e miserandi per sentirsi felici, e come James T. Mangan raccomanda di ignorare completamente le situazioni avverse dell'ambiente per sentirsi in pace.

Voi siete fondamentalmente un 'attore' non un 'soggetto reattivo'. In tutto questo libro abbiamo parlato di *reazioni e risposte* adeguate agli stimoli dell'ambiente, ma l'uomo, tuttavia, è prima di tutto 'attore' e poi 'soggetto reattivo'. Non reagiamo o rispondiamo semplicemente volenti o nolenti, a qualsiasi stimolo dell'ambiente che si presenti, come una barca che va dove la sospinge il vento. Come esseri che lottano per uno scopo noi prima di tutto *ACIAMO*. Stabiliamo i nostri scopi, determiniamo la nostra rotta e *in seguito*, nel quadro di questa struttura che tende ad uno scopo, rispondiamo e reagiamo adeguatamente, in maniera cioè da dare impulso al nostro progresso e da servire ai nostri fini.

Se rispondere e reagire a fattori negativi non ci spinge maggiormente verso la mèta e non serve ai nostri fini, allora non vi è alcuna necessità di rispondere; e se la risposta, di qualsiasi genere essa sia, ci porta fuori rotta o opera contro di noi; allora *non rispondere* è la risposta appropriata.

Il vostro stabilizzatore emotivo.

In quasi tutte le situazioni miranti ad uno scopo, la nostra stabilità interna è di per se stessa una mèta importante da raggiungere e da mantenere. Dobbiamo essere sensibili ai dati delle rea-

zioni negative che ci avvertono quando siamo fuori strada in modo da poter cambiare direzione e proseguire verso il nostro scopo, ma, nello stesso tempo, noi dobbiamo essere in grado di mantenere la nostra nave a galla e ben stabile. Il nostro battello non deve essere scosso, cullato e forse anche affondato da ogni onda che passa o da una grave tempesta. Come ci ha detto Prescott Lecky: « Dobbiamo mantenere lo stesso atteggiamento a dispetto di ogni cambiamento dell'ambiente che ci circonda ».

Il nostro 'lasciare che il telefono squilli' è un atteggiamento mentale che rispetta la nostra stabilità. Esso ci evita di essere sbattuti, di abbandonare la giusta direzione, o di 'essere scrollati' da una qualsiasi onda formatasi nel nostro ambiente.

Cessate di combattere uomini di paglia.

Ancora un altro tipo di risposta inadeguata e che causa preoccupazioni, insicurezza e tensione, è la cattiva abitudine di cercare di rispondere emotivamente a qualcosa che non esiste se non nella nostra immaginazione. Non soddisfatti di super-rispondere ai reali stimoli di minor importanza che ci vengono dalla realtà che ci circonda, molti di noi si costruiscono uomini di paglia immaginari e rispondono emotivamente alle loro immagini mentali. Ai fattori negativi che in realtà esistono nel nostro ambiente, noi aggiungiamo i nostri: « Questo o quello può accadere, e che cosa accadrà se accadrà così e così? ». Quando ci preoccupiamo, formiamo delle immagini mentali, delle ostili immagini mentali di ciò che può esistere, di ciò che può accadere; quindi, rispondiamo a queste immagini negative come se fossero una attuale realtà. Ricordate: il vostro sistema nervoso non può discernere la differenza esistente tra una esperienza reale ed una vividamente immaginata.

'Non far niente' è la risposta adeguata a un problema irreal.

Ripeto: voi potete tranquillizzare voi stessi contro questo genere di turbamento non con qualcosa da 'fare', ma con qualcosa che non dovete fare, col vostro rifiuto a rispondere. *Ogniqualvolta le vostre emozioni sono turbate*, la giusta risposta alle immagini disturbatrici è ignorarle completamente. La vostra vita emotiva deve svolgersi nel momento presente. Analizzate il vostro ambiente, divenite maggiormente consci di ciò che realmente esiste in esso, e rispondete e reagite spontaneamente al risultato di questa vostra indagine. Per poter fare ciò, dovete fissare tutta la vostra attenzione a ciò che sta accadendo in questo preciso istante, dovete tener

d'occhio la palla, e solo allora la vostra risposta sarà adeguata e non avrete tempo di notare o di rispondere a un ambiente fittizio.

Il vostro strumento di pronto soccorso.

Portate con voi questi pensieri per usarli come una sorta di pronto soccorso.

Un turbamento interiore, l'opposto della tranquillità, è quasi sempre causato da una super-risposta, da una 'reazione d'allarme' troppo sensibile. Voi create un intimo tranquillante o uno schermo psichico fra voi e lo stimolo disturbatore quando vi esercitate a 'non rispondere', a lasciar suonare il telefono.

Abituandovi a 'dilazionare' le abituali, automatiche e irriflessive risposte, voi curate le vecchie abitudini di super-risposta, eliminate i vecchi riflessi condizionati.

Il rilassamento è un tranquillante della natura, esso consiste nel non rispondere. Imparate, per mezzo di un quotidiano esercizio, a rilassarvi e quando avrete bisogno di esercitarvi a non rispondere nelle attività giornaliere, 'fate esattamente quello che fate' quando vi rilassate.

Usate la tecnica del quieto angoletto mentale sia come quotidiano tranquillante per abbassare di tono le vostre risposte nervose, sia per liberare il vostro meccanismo emotivo dalle emozioni 'riportate' che sarebbero inappropriate in una nuova situazione.

Smettete di spaventarvi a morte con le vostre immagini mentali. Smettetela di lottare con uomini di paglia. Rispondete emotivamente solo a ciò che realmente *esiste*, qui ed ora, ed ignorate il resto.

Esercizio pratico: Create nella vostra mente una vivida immagine mentale di voi che sedete tranquillo, calmo, immobile, di voi che lasciate suonare il telefono proprio come abbiamo stabilito nella prima parte di questo capitolo; quindi 'trasportate' nelle vostre giornaliere attività lo stesso atteggiamento, pacifico, composto e immobile ricordando questa immagine mentale. Dite a voi stessi: « Lascierò suonare il telefono » ogniqualvolta siete tentati di 'obbedire' o di rispondere a un qualsiasi allarme-di-paura o campanello-di-ansietà. Poi, usate la vostra immaginazione per esercitarvi a non-rispondere in situazioni di vario tipo: vedetevi tranquillamente seduti e immobili mentre un vostro collega grida e urla; vedete voi stessi adempiere i doveri quotidiani uno per uno, con calma, con tranquillità, senza scomporvi malgrado le pressioni di un giorno di intenso lavoro; vedetevi mantenere la vostra stabile, costante condotta malgrado i vari 'campanelli di fretta e di pres-

sione' del vostro ambiente; vedete voi stessi nelle stesse situazioni che nel passato vi avevano sconvolto con la sola differenza che ora rimanete 'fermi', calmi, pacifici e senza rispondere.

Il vostro termostato spirituale.

Il vostro corpo ha un termostato interno, anch'esso un servomeccanismo, che mantiene la vostra interna temperatura fisica a una costante di circa 37 gradi, indipendentemente dalla temperatura-ambiente. Quest'ultima può essere addirittura gelida o di circa 43 gradi; la vostra temperatura interna resta costante e cioè di circa 37 gradi e il vostro fisico è capace di adattarsi all'ambiente proprio perché non ne assume il clima. Freddo o caldo che faccia esso conserva la sua temperatura.

Voi possedete anche un termostato spirituale interno che vi permette di mantenere un clima e un'atmosfera emotiva costanti malgrado il clima emotivo del vostro ambiente. Molta gente non fa uso di questo termostato spirituale perché non ne conosce l'esistenza, perché non sa come una cosa simile sia possibile, e perché non capisce che *non deve* assumere il clima esterno. Il vostro termostato spirituale è necessario per la vostra salute e il vostro benessere emotivo proprio come quello fisico lo è per la salute del vostro corpo. Cominciate, dunque, ad usarlo seguendo le istruzioni di questo capitolo.

Capitolo 13.

COME CONVERTIRE UNA CRISI IN UNA OPPORTUNITA' CREATIVA

Conosco un giovane giocatore di golf che detiene il record per l'intero percorso sul campo nell'ambito nazionale pur non essendosi mai piazzato in un grande torneo. Quando gioca da solo, con gli amici o in piccoli tornei dove le poste sono basse, il suo gioco è perfetto, mentre ogniqualvolta egli partecipa a un grande torneo il suo gioco è mediocre e gli succede ciò che nel linguaggio del mondo del golf viene espresso con la frase: « Si è lasciato prendere dalla tensione ».

Molti lanciatori di base-ball posseggono un preciso controllo fino a quando non si trovano in una situazione che si presenta critica. Allora essi si 'smontano', perdono ogni controllo e sembrano privi della benché minima abilità.

Al contrario, vi sono atleti che rendono di più sotto pressione. La situazione stessa sembra dar loro più forza, più potenza e più astuzia.

Individui che spontaneamente cadono in crisi.

Per esempio, John Thomas, il campione di salto in alto dell'Università di Boston, spesso rende di più in gara che durante gli allenamenti. Nel febbraio del 1960 Thomas conquistò un nuovo record saltando due metri e quindici durante il Campionato Interno Americano. Il suo salto più alto durante gli allenamenti era stato di metri 2,13.

Non sempre è il battitore con la media più alta che viene chiamato a battere su un terreno particolarmente duro. Il manager sostituisce di frequente il giocatore con il più alto punteggio alla battuta con uno che è noto per avere un migliore rendimento in situazioni critiche.

Un commerciante può restare a volte senza parole in presenza di un importante possibile cliente. Tutta la sua abilità scompare.

Nelle stesse circostanze un suo collega può invece superare se stesso. La sfida che gli presenta la situazione fa sorgere in lui capacità che normalmente non possiede.

Molte donne sono affascinanti e graziose mentre parlano con una singola persona o si trovano in una cerchia di persone conosciute, ma ammutoliscono e diventano goffe e poco brillanti ad un pranzo ufficiale o in importanti riunioni di società. D'altro canto io conosco una gentile signora che riesce a brillare solo con lo stimolo di una importante occasione. Se pranzate con lei sola, la trovate una donna comune. I suoi lineamenti non sono particolarmente attraenti, la sua personalità non brilla certamente; lo stimolo di una particolare e importante occasione sveglia e fa sorgere in lei qualcosa. I suoi occhi acquistano una nuova luce, la sua conversazione diventa arguta e affascinante. Anche i suoi lineamenti sembrano subire un cambiamento e vi trovate a pensare che è una bella donna.

Vi sono studenti che rendono molto nello studio giornaliero ma che, durante un esame, diventano completamente ottusi. Al contrario, vi sono studenti che non brillano particolarmente nello studio giornaliero, ma che rendono molto nel corso di importanti esami.

Il segreto del 'giocatore d'azzardo'.

La differenza tra questi diversi tipi di individui, non consiste in una qualità innata che alcuni posseggono ed altri no; è più che altro una questione di come essi hanno imparato a reagire in situazioni critiche.

Una 'crisi' è una situazione che può 'crearvi' o farvi crollare. Se reagite adeguatamente alla situazione, una 'crisi' può darvi forza, potere e saggezza, qualità che di solito non avete. Se reagite impropriamente, una crisi può defraudarvi di qualsiasi capacità e abilità e del controllo a cui abitualmente fate ricorso.

Il cosiddetto 'giocatore d'azzardo', negli sport, negli affari o nelle attività sociali, l'individuo che reagisce meglio se sotto pressione, che rende di più sotto lo stimolo di una sfida è invariabilmente colui che ha imparato, consciamente o inconsciamente, a reagire bene in situazioni critiche.

Per agire bene durante una crisi, noi dobbiamo fare ciò che segue: (1) dobbiamo acquistare una determinata abilità in condizioni in cui siamo sotto pressione e dobbiamo farne pratica. (2) Dobbiamo imparare a reagire alla crisi con un atteggiamento aggressivo piuttosto che difensivo; rispondere non tanto alla minaccia che la situazione presenta, quanto alla sfida; dobbiamo tenere sempre a mente il nostro fine positivo. (3) Dobbiamo imparare a valu-

tare le cosiddette situazioni 'critiche' nella loro vera luce, non dobbiamo fare di un granello una montagna, né reagire ad ogni piccola sfida come a una questione di vita o di morte.

Fare pratica senza sentirvi sotto pressione.

Per quanto possiamo imparare velocemente, non possiamo mai imparare bene in condizione di 'crisi'. Gettate in alto mare un uomo che non sa nuotare e la crisi stessa può dargli la capacità di nuotare fino a portarsi in salvo. Egli impara presto e cerca di nuotare *come può*, ma non imparerà mai al punto da diventare un campione di nuoto. L'improvviso sforzo sovrumano che egli ha fatto per portarsi in salvo, si 'fissa' in lui rendendogli difficile l'apprendere uno stile migliore di nuoto. A causa della sua inesperienza egli può soccombere in una crisi reale in cui gli si richiede di nuotare per un lunghissimo tratto.

Il Dott. Edward C. Tolman, psicologo ed esperto presso l'Università della California sul comportamento degli animali, afferma che tanto gli animali quanto gli uomini si formano 'mappe nel cervello' o, 'mappe intuitive' dell'ambiente nella fase di apprendimento. Se il motivo che le produce non è molto grave, se la situazione non è troppo critica in questa fase le mappe sono vaste e generali. Se l'animale è troppo sotto pressione la mappa intuitiva è stretta e particolare. Esso impara a risolvere il problema solo in un modo, e se in futuro gli sarà bloccata questa via di soluzione l'animale diventerà frustrato e non riuscirà a discernere rotte o alternative differenti. Esso crea 'una unica risposta' netta e ben definita, preconcetta, e tende a perdere la capacità di reagire spontaneamente a una nuova situazione. Non può improvvisare, può solo seguire un piano prestabilito.

Essere sotto pressione ritarda la capacità di apprendere.

Il Dott. Tolman scoprì che se alle cavie si permetteva di *imparare* e di *far pratica* in condizioni *non critiche*, esse potevano in seguito agire meglio nel corso di una crisi.

Se, ad esempio, si lasciava che le cavie gironzolassero a volontà e esplorassero il loro rifugio quando erano sazie di cibo e di acqua, esse non *sembravano* imparare nulla. Se le stesse cavie venivano poste nel rifugio assetate e affamate, esse mostravano di imparare moltissimo arrivando allo scopo velocemente ed efficientemente. La fame costituiva per queste cavie addestrate una crisi a cui reagivano bene.

Altri topi, costretti a muoversi nel rifugio in una crisi di fame e di sete, non reagivano altrettanto bene. Essi erano sotto pressione e le loro mappe cerebrali si restringevano. L'unica via 'corretta' che conduceva allo scopo si fissava in loro, e se veniva bloccata, divenivano ansiosi e trovavano gran difficoltà ad impararne una nuova.

Più è intensa la situazione di crisi in cui più dovete imparare meno imparate. Il Prof. Jerome S. Bruner della Harvard University addestrò due gruppi di ratti a riconoscere i meandri del rifugio per arrivare al cibo. Il primo gruppo che non aveva mangiato nulla per dodici ore imparò la strada facendo solo sei tentativi; all'altro gruppo che non aveva mangiato per trentasei ore ne occorsero invece venti.

Si impara la condotta da tenere in situazioni di crisi facendo pratica in condizioni non critiche.

Le persone reagiscono allo stesso modo. Coloro che devono imparare a venir fuori da un edificio incendiato impiegheranno per trovare la via della fuga tre volte il tempo necessario in condizioni in cui non sia presente il fuoco. Alcuni di essi non imparano affatto. L'eccessiva pressione interferisce con il processo della ragione. Il meccanismo automatico di reazione è ostacolato dallo sforzo troppo cosciente, dal tentativo troppo ansioso. Interviene qualcosa di simile al 'tremite dello scopo', e si perde la capacità di pensare con chiarezza. Coloro che cercano in qualche modo di uscire dall'edificio hanno imparato una risposta fissa e particolare. Poneteli in un edificio diverso, o cambiate leggermente le condizioni, reagiranno male la seconda volta come la prima.

Potete, tuttavia, prendere queste stesse persone e farle allenare in una 'corsa a vuoto' dopo l'allarme quando non vi è realmente l'incendio. Poiché non esiste minaccia, non vi è neanche una sproporzionata reazione negativa che impedisca di pensare con chiarezza e di agire correttamente. Essi si allenano ad uscire ad uno ad uno dall'edificio, con calma, efficienza e correttezza. Dopo che hanno fatto questa pratica per un certo numero di volte, si può essere sicuri che agiranno allo stesso modo quando effettivamente scoppierà un incendio. I loro muscoli, i loro nervi, il loro cervello, hanno registrato una 'mappa' vasta generale e flessibile. L'atteggiamento di calma e l'abitudine a pensare con chiarezza, si 'trasporteranno' dalla situazione di allenamento a quella effettiva. Essi avranno inoltre imparato qualcosa sul come uscire da qualsiasi edificio o sul come affrontare delle situazioni diverse. Non sono

legati ad una rigida risposta, ma saranno in grado di improvvisare, di reagire spontaneamente a qualsiasi condizione possa verificarsi.

Il Pugilato-ombra aiuta ad acquistare stabilità.

Fu Jim Corbett a rendere famoso il termine 'pugilato-ombra'. Gli venne chiesto una volta come facesse a controllare il momento esatto in cui lanciare il suo colpo di sinistro con cui mandò alle corde John L. Sullivan, il ragazzo di ferro di Boston. Corbett rispose di essersi esercitato col pugno sinistro a colpire la sua immagine allo specchio più di diecimila volte per prepararsi all'incontro.

Gene Tunney faceva la stessa cosa. Già prima di incontrare veramente Jack Dempsey sul ring, aveva combattuto contro un Dempsey immaginario centinaia di volte nella tranquillità della sua stanza. Si procurò tutti i film dei precedenti combattimenti di Jack, e li studiò fino a che non arrivò a conoscere a perfezione ogni mossa del rivale. Poi si esercitò nel pugilato-ombra, immaginando di trovarsi faccia a faccia con Dempsey. Quando il Dempsey immaginario faceva una certa mossa egli replicava con la contro-mossa.

Sir Harry Lauder, il famoso attore scozzese, ammise una volta di avere l'abitudine di esercitarsi in privato migliaia di volte prima di presentarsi di fronte al pubblico. Lauder in effetti praticava il pugilato-ombra con un pubblico immaginario.

Billy Graham ripeteva i suoi discorsi ai tronchi di cipressi di una palude della Florida, per arrivare a formarsi la sua trascendente personalità di oratore di fronte ad un pubblico in carne e ossa. La maggior parte dei buoni oratori hanno fatto più o meno la stessa cosa. La forma più comune di pugilato-ombra per gli oratori è quella di pronunciare i loro discorsi davanti alla propria immagine riflessa in uno specchio. Un uomo che io conosco mette in fila sei o otto sedie vuote, e immaginando che vi sia seduto il suo pubblico, pronuncia il suo discorso.

Un facile esercizio migliora il punteggio.

Quando Ben Hogan era impegnato in un torneo di golf regolare, portava un bastone da golf nella sua stanza e faceva ogni giorno esercizio, in privato, mettendo il bastone nella giusta posizione, senza essere in tensione, per colpire una palla immaginaria. Quando Hogan si trovava sul campo, riandava con la mente ai movimenti corretti che aveva fatto nella sua stanza, prima di colpire la palla, e poi, basandosi sulla 'memoria dei muscoli' batteva in modo corretto.

Alcuni atleti fanno esercizio in privato, con la minima tensione

possibile. Essi stessi, o i loro allenatori, rifiutano alla stampa il permesso di assistere a queste esercitazioni, e rifiutano di dare qualsiasi informazione riguardo ad esse per scopi pubblicitari, per proteggersi dalla tensione. Ogni cosa è sistemata in modo che essi possano allenarsi e fare pratica in pieno rilassamento e senza essere sotto pressione nei limiti del possibile. Il risultato è che affrontano le gare come se apparentemente fossero privi di sistema nervoso. Diventano 'ghiaccioli umani', immuni dalla pressione, senza preoccuparsi di come sarà il loro rendimento, ma basandosi sulla 'memoria dei muscoli' per eseguire le varie mosse che hanno imparato.

La tecnica del 'pugilato-ombra', e il 'far pratica senza essere sotto pressione' è talmente semplice, e i suoi risultati così sorprendenti a volte, che molte persone tendono a considerarla come una sorta di magia.

Ricordo una ricca signora, ad esempio, che per anni si era sentita nervosa e a disagio in società. Dopo aver praticato il 'pugilato-ombra' mi scrisse: « ...Ho finto di fare 'una entrata trionfale' nella mia stanza vuota centinaia di volte e più. Camminavo lungo la stanza stringendo la mano ad innumerevoli ospiti immaginari. Sorridevo e avevo sempre per ognuno di loro espressioni gentili ed amichevoli, e le ripeteva a voce alta. Poi mi muovevo tra gli 'ospiti', fermandomi qua e là a chiacchierare. Mi sono esercitata a muovermi, a sedermi, a parlare con grazia e ad avere fiducia in me stessa.

Non posso dirvi quanto fui felice, e direi anche un po' sorpresa, nel vedere che mi divertivo al Ballo dei G. e dei T. Ero rilassata e a mio agio. Mi trovai in molte situazioni di cui non avevo fatto alcuna pratica immaginaria e che non avevo previsto, ma che riuscii mirabilmente a superare. Mio marito è sicuro che voi abbiate gettato su di me una sorta di magia... ».

Il pugilato-ombra 'apre la valvola' dell'espressione di se stessi.

Il termine 'esprimere' significa letteralmente 'spingere fuori', esercitare, esporre. Il termine 'inibire' significa soffocare, restringere. Esprimere se stessi vuol dire portare all'esterno, esporre alla luce tutto il nostro potere, il nostro talento e la nostra abilità, significa accendere la nostra luce e lasciarla brillare, significa rispondere 'sì'. Inibizione è al contrario un 'no'. Essa soffoca l'espressione di noi stessi, spegne o attenua la luce.

Praticando il 'pugilato-ombra' voi vi esercitate ad esprimere il vostro io senza la presenza di fattori inibitori. Imparate le mosse corrette, vi formate una 'mappa mentale' custodita nella memoria,

una mappa vasta, generale, flessibile. Di conseguenza, quando dovette affrontare una crisi, in cui siano presenti una effettiva minaccia o fattori inibitori, avete già imparato ad agire con calma e correttamente. Vi è un 'riporto' nei muscoli, nei nervi e nel cervello che si trasporta nella nuova situazione. Inoltre, poiché avete imparato in pieno rilassamento e senza essere sottoposti a pressioni, sarete in grado di rispondere a situazioni nuove, potrete improvvisare e agire spontaneamente. Allo stesso tempo, il fatto di esservi esercitati nel pugilato-ombra produce in voi una immagine mentale in cui vi vedete agire correttamente e con successo. Il ricordo di questa immagine dell'io positiva vi rende capaci di agire in modo migliore.

Sparare a salve è il segreto di una buona mira.

Un novellino del tiro al bersaglio vedrà che spesso è perfettamente in grado di tenere il fucile con mano ferma e immobile finché non cerca di sparare. Quando punta un fucile caricato a salve la sua mano è ferma, ma se lo stesso fucile è veramente carico ed egli cerca di ottenere un punteggio, subentra il 'tremito dello scopo'. La canna del fucile va su e giù, avanti e indietro incontrollabilmente, allo stesso modo in cui la vostra mano trema quando cercate di far passare un filo nella cruna di un ago.

Quasi tutti i buoni allenatori di tiro raccomandano di tirare 'a salve' al bersaglio quanto più possibile per superare questa situazione. Il tiratore mira, con calma e deliberatamente, alza il cane del fucile e lo scarica su un bersaglio. Con calma e deliberatamente osserva come tiene il fucile, se è posto nella giusta inclinazione o meno, se preme o se dà strattoni al grilletto. Egli impara con calma le buone abitudini, non esiste tremito perché non vi è eccessiva tensione, né ansia per il risultato. Dopo centinaia di questi 'tiri a salve' il principiante scopre che è in grado di tenere il fucile carico e di scaricarlo mantenendo lo stesso atteggiamento mentale, con la stessa calma e gli stessi movimenti deliberati.

Un mio amico imparò a cacciare le quaglie allo stesso modo. Buon tiratore al piattello, quando andava a caccia il verso della quaglia mentre si levava in volo, la sua eccessiva tensione e l'ansia del risultato lo facevano fallire quasi sempre all'atto pratico. La volta seguente, avendo sentito parlare del pugilato-ombra, portò con sé un fucile scarico. Non vi era nessun motivo per eccitarsi: il fucile era scarico e non avrebbe potuto sparare in alcun modo! Con il fucile scarico 'colpi' quel giorno circa venti quaglie, dopo i primi sei spari tutta l'ansia e il nervosismo erano scomparsi. I

suoi amici pensarono che fosse diventato matto, ma egli si riscattò il giorno dopo quando abbatté i suoi primi otto volatili, raggiungendo un totale di quindici quaglie tirando solo diciassette colpi.

Il Pugilato-ombra vi aiuta a colpire la palla.

Non molto tempo fa, una domenica, andai a trovare un mio amico che abitava in uno dei sobborghi di New York. Il suo figlio decenne si vedeva già come un campione del baseball in una grande squadra, e in effetti la sua preparazione sul campo era più che sufficiente, ma non riusciva a colpire la palla. Ogni volta che il padre gliela lanciava attraverso il campo il ragazzo si irrigidiva e la mancava di trenta centimetri e più. Decisi allora di fare qualcosa. « Sei così ansioso di colpire la palla, e hai talmente paura di non farcela che non riesci nemmeno a distinguerla bene », gli dissi. Tutta l'ansia e la tensione influivano sulla sua vista e sui suoi riflessi, per cui i muscoli delle braccia non obbedivano agli ordini trasmessi dal cervello.

« Per le prossime dieci battute — gli dissi — non tentare nemmeno di colpire la palla, non tentare affatto. Tieni la mazza sulla spalla, ma osserva *con molta* attenzione e tieni gli occhi fissi sulla palla, dal momento in cui si stacca dalla mano di tuo padre finché non ti arriva a tiro. Resta calmo e rilassato e osserva semplicemente la sua traiettoria ». Dopo dieci prove del genere gli diedi un consiglio: « Ora per un po', sempre tenendo la mazza sulla spalla, fai attenzione a dove va la palla e pensa tra te e te che stai roteando il bastone in modo che davvero la colpisca, con forza e facendo un colpo perfetto ». Dopo di ciò, gli dissi di continuare a 'agire e sentirsi come prima', di continuare a guardare la palla e di 'lasciare' roteare il bastone fino a toccarla, senza però tentare di colpirla con forza. Il ragazzo fece la battuta, e dopo pochi colpi del genere imparò a lanciare la palla a grande distanza, e io mi feci un amico per la vita.

Il commerciante che si esercitò a 'non vendere'.

Potete far uso della stessa tecnica per 'far centro' in commercio, nell'insegnamento o nella direzione di una azienda. Un giovane commerciante mi raccontò che si sentiva completamente 'raggelato' in presenza dei suoi probabili clienti. La sua grande difficoltà era l'incapacità di poter rispondere con le giuste parole alle loro obiezioni. « Quando un cliente solleva una obiezione, o critica il prodotto, non riesco a dire neanche una parola in quel preciso mo-

mento. Soltanto dopo mi vengono in mente centinaia di modi in cui avrei potuto rispondere », mi disse.

Gli raccontai allora del pugilato-ombra e del ragazzo che, lasciando passare la palla e osservandola con la mazza sulla spalla, imparò a battere con precisione. Sottolineai il fatto che per poter colpire una palla da baseball, o per poter pensare con esattezza sono necessari riflessi pronti. Il vostro automatico Meccanismo per il Successo deve rispondere adeguatamente e automaticamente. La eccessiva preoccupazione, il nervosismo e l'ansia del risultato ostacolano il meccanismo. « Voi pensate alle risposte esatte in ritardo perché allora siete rilassati e non sotto pressione. Il vostro problema è proprio il non saper rispondere prontamente e spontaneamente alle obiezioni del cliente; in altre parole, non colpite la palla che il cliente vi lancia ».

Gli dissi che prima di tutto doveva esercitarsi ad affrontare un certo numero di interviste immaginarie, cioè a camminare, a presentarsi al cliente, a esporre la merce, a pensare a tutte le possibili obiezioni, anche le più inverosimili, e a rispondere a voce alta. In seguito doveva far pratica con 'la mazza sulla spalla' e con un cliente vero. Doveva entrare con 'il fucile scarico' per quel che riguardava i suoi scopi e intenti. Lo scopo delle interviste sulle vendite non doveva essere di vendere, egli doveva imparare ad essere soddisfatto anche senza ricevere ordinazioni; lo scopo effettivo del colloquio era strettamente pratico: l'esercitarsi cioè con 'la mazza sulla spalla' e con 'il fucile scarico'.

Per usare le stesse parole del commerciante, questo pugilato-ombra 'fu miracoloso'.

Quando ero un giovane studente di medicina facevo anch'io questa sorta di esercizio: eseguivo con la mente interventi chirurgici sui cadaveri, e questa pratica ripetuta senza tensione di sorta mi giovò e mi insegnò molto di più che non la tecnica del mestiere, perché insegnava ad un futuro chirurgo la calma, la precisione, la chiarezza mentale necessarie in condizioni di perfetto rilassamento, nei momenti in cui non si trattava di riuscire o non riuscire, né di vita o di morte.

Come riuscire a far lavorare i 'nervi' per voi.

Il termine 'crisi' deriva dal greco e significa letteralmente 'importanza decisiva' o 'momento decisivo'.

Una crisi è il bivio di una strada; una direzione porta a condizioni migliori, l'altra a condizioni peggiori. In Medicina la 'crisi' è una svolta decisiva: o il paziente peggiora e muore, o migliora e vive.

Così ogni situazione critica ha due uscite. Il lanciatore che arriva al suo nono giuoco con un punteggio alla pari e tre uomini in base può diventare un asso e ottenere prestigio, ma può anche giocare male e perdere la partita.

A Hugh Casey, uno dei lanciatori di riserva più famosi e più calmi di tutti i tempi, venne chiesto cosa pensasse quando veniva mandato in campo nel bel mezzo di una crisi.

« Penso sempre a *ciò che farò e a ciò che voglio che accada* egli rispose — invece che a quello che farà il battitore o a quello che può succedere a me ». Egli affermò che si concentrava su quello che voleva accadesse, che sentiva che egli avrebbe potuto farlo succedere, e che in effetti così avveniva.

Questo stesso atteggiamento è una chiave importante per reagire bene in una situazione di crisi. Se riusciamo a mantenere un atteggiamento aggressivo, se possiamo reagire aggressivamente invece che negativamente a crisi e minacce, la situazione stessa può funzionare da stimolo e liberare poteri nascosti.

Alcuni anni fa i giornali riportarono la storia di un 'gigantesco' negro, che fece ciò che due carri-attrezzi e una ventina di uomini non erano riusciti a fare. Sollevò la cabina frantumata di metallo di un autocarro liberando il guidatore che ne era imprigionato; strappò violentemente e a mani nude il pedale del freno che aveva intrappolato il piede del conducente e, sempre a mani nude, cominciò a battere sulle fiamme che bruciavano sul pavimento della cabina di guida. In seguito, quando il 'gigante' venne ritrovato e identificato, si scoprì che gigante non lo era affatto. Era alto meno di un metro e novanta e pesava all'incirca cento chili: si chiamava Charles Dennis Jones e questa fu la spiegazione che diede del suo straordinario fatto: « *Io odio il fuoco* ». Quattordici mesi prima la sua sorellina di otto anni aveva riportato ustioni mortali in un incendio che aveva raso al suolo la sua casa.

Conosco un uomo piuttosto alto e fragile che, con una mano sola, cercò di portare fino al centro del prato, che si stendeva di fronte alla sua casa che stava andando a fuoco, un pianoforte verticale. Aveva dovuto scendere tre scalini, salire su un marciapiede di circa 9 centimetri. Era stata necessaria la forza di sei uomini per portare il pianoforte in casa, ma un uomo piuttosto debole era riuscito a portarlo fuori da solo sotto lo stimolo dell'eccitazione e in un momento di crisi.

Le crisi danno forza.

Il neurologo J.A. Hadfield ha eseguito uno studio approfondito sugli straordinari poteri fisici, mentali, emotivi e spirituali che vengono in aiuto di uomini e donne normali in momenti di crisi.

« E' meraviglioso il modo in cui il potere viene in aiuto anche di gente perfettamente normale in qualsiasi periodo di emergenza », egli osserva. « Noi conduciamo una vita schiva, indietreggiando di fronte a compiti difficili finché non vi veniamo spinti a forza o finché noi stessi non decidiamo di affrontarli; è allora che immediatamente sembriamo sbloccare delle forze sconosciute. Quando dobbiamo affrontare un pericolo, scopriamo il coraggio; quando una prova difficile ci tiene continuamente in tensione scopriamo di possedere la forza di resistere; quando un disastro porta infine alla rovina che avevamo così a lungo temuta, troviamo in noi la forza che ci sosterrà senza mai venir meno come un'arma eterna. L'esperienza comune insegna che, quando siamo chiamati a grandi cose, ogni pericolo o difficoltà fa sorgere una forza, *se solo noi accettiamo la sfida senza paura e esercitiamo la nostra forza con fiducia*.

Il segreto sta nell' 'accettare la sfida senza timore' e nell' 'esercitare la nostra forza con fiducia'.

Questo significa mantenere un atteggiamento aggressivo, sempre volto ad uno scopo piuttosto che uno difensivo, evasivo o negativo: « Non importa ciò che accade, riuscirò a farcela, posso già vederne la fine », piuttosto che « Spero che non accada niente ».

Tenete sempre in mente lo scopo che volete raggiungere.

L'essenza di questo atteggiamento aggressivo è di restare sempre orientati verso uno scopo. Voi tenete sempre a mente il vostro fine positivo, intendete 'passare attraverso' una esperienza critica per raggiungerlo. Mantenete il vostro scopo positivo originario senza distoglierne per uno secondario, per il desiderio di fuggire, di nascondervi, di evitare la situazione critica. Nel linguaggio di William James, il vostro è un atteggiamento di 'lotta' piuttosto che di paura o di fuga.

Se potete far questo la stessa situazione critica agisce come uno stimolo che *libera ulteriori poteri* per aiutarvi a raggiungere lo scopo.

Lecky ha detto che lo scopo dell'emozione è 'rafforzare', è dare una ulteriore forza piuttosto che servire come segno di debolezza. Egli credeva che vi fosse solo una emozione basilare, la 'eccitazione' che si manifesta sotto le forme di paura, ira, coraggio e così

via. Queste sue diverse manifestazioni dipendono dagli intimi scopi che abbiamo in quel momento, dal fatto che noi siamo intimamente organizzati a conquistare il risultato di un problema o se invece vogliamo sfuggirgli, o distruggerlo. « Il problema reale non è controllare l'emozione, ma controllare la scelta di quella tendenza che dovrà essere emotivamente rafforzata ».

Se la vostra intenzione e lo scopo del vostro atteggiamento è andare avanti, venir fuori nel miglior modo possibile dalla situazione di crisi e riportare su di essa una vittoria, allora l'eccitazione di quel momento *rafforzerà* questa tendenza, vi darà maggior coraggio, e una forza più intensa per andare avanti. Ma se voi perdetevi di vista il vostro scopo originale e il fine del vostro atteggiamento diventa quello di fuggire dalla crisi, di cercare di scavalcarla evitando, allora questa tendenza alla fuga sarà allo stesso modo rafforzata e voi proverete paura e ansia.

Non scambiate l'eccitazione per paura.

Molte persone hanno commesso l'errore di interpretare abitualmente il sentimento di eccitazione come paura ed ansia, interpretandolo di conseguenza come una prova di inadeguatezza.

Qualsiasi persona normale e abbastanza intelligente da capire la situazione, si 'eccita' o diventa 'nervosa' proprio di fronte ad una crisi. Finché la indirizzate verso una mèta, questa eccitazione non è né paura, né ansia, né coraggio, né fiducia, non è altro che un rifornimento accelerato e rafforzato di vapore emotivo nella vostra caldaia. *Non* è un segno di debolezza, ma un segno di ulteriore forza che deve venir impiegata *in qualsiasi modo scegliate*. Jack Dempsey diventava così nervoso prima di un combattimento da non riuscire a radersi. La sua eccitazione era tale che non riusciva a stare né fermo né seduto. Tuttavia non prendeva questa eccitazione per paura, *non decideva* di dover scappare per questa ragione. Andava avanti e faceva uso di questa eccitazione per caricare di una maggior dose di dinamite i suoi colpi.

Gli attori affermati sanno che questo senso di eccitazione che si manifesta proprio prima di una rappresentazione è una buona carta. Molti di loro 'si montano' emotivamente prima di entrare in scena. Il buon soldato è colui che si 'sente eccitato' prima della battaglia.

Molte persone piazzano le loro scommesse alle corse osservando quale cavallo sembra più 'nervoso' prima di portarsi alla linea di partenza. Anche gli allenatori sanno che il cavallo che diventa nervoso o 'spiritato' prima di una corsa darà una prestazione mi-

gliore del solito. Il termine 'spiritato', è ottimo. L'eccitazione che si prova prima di una situazione critica è una infusione di 'spirito' e deve essere interpretata in tal modo.

Non molto tempo fa, incontrai in aereo un uomo che non vedevo da molti anni. Nel corso della conversazione gli chiesi se faceva ancora, come in passato, tanti discorsi in pubblico. Sì, egli rispose, in effetti aveva cambiato lavoro in modo che aveva ora più tempo per questa sua attività e teneva almeno un discorso al giorno. Conoscendo il suo amore per l'oratoria, commentai dicendo che un lavoro che gli lasciava tanto tempo libero era ottimo. « Sì — egli disse — ma oltre ai pro ci sono anche i contro. I miei discorsi non sono più belli come una volta. Parlo così spesso che è diventata per me un'abitudine e non sento più quel piccolo morso allo stomaco che mi dice che parlerò bene ».

Alcuni individui si eccitano a tal punto durante una importante prova scritta da non essere in grado di pensare con chiarezza, né di tenere ferma la penna in mano. Altri invece vanno talmente su di giri nella stessa circostanza da avere un rendimento 'più elevato del solito', il loro cervello è più lucido. La memoria si acutizza. Non è l'eccitazione di per sé che fa differenza ma è *la maniera in cui viene usata*.

« Qual'è la cosa peggiore che può accadere? ».

Molte persone hanno la tendenza a ingrandire sproporzionatamente le 'conseguenze disastrose' o il 'fallimento' potenziali che possono causare la crisi. Usiamo la nostra immaginazione contro noi stessi e facciamo di un granello una montagna, oppure non usiamo affatto la nostra immaginazione per 'vedere' cosa *in effetti* la situazione comporta, ma reagiamo per abitudine e senza pensare *come se* ogni semplice opportunità o minaccia fossero questione di vita o di morte.

Se affrontate una *crisi reale* avete bisogno di grande eccitazione che può avvantaggiarvi. Tuttavia, se sopravvalutate il pericolo o la difficoltà, se reagite a dati difettosi, distorti o irrealistici, probabilmente accumulerete una eccitazione maggiore del necessario. Poiché la minaccia reale è di molto inferiore alle vostre previsioni, tutta questa eccitazione non può essere usata adeguatamente, né ce ne possiamo 'liberare' attraverso una azione creativa. Per questa ragione essa rimane in voi, compressa come succede con i 'nervi'. Una dose eccessiva di eccitazione emotiva può danneggiare più che avvantaggiare il nostro modo d'agire, semplicemente perché è inadeguata.

Il filosofo e matematico Bertrand Russell ci parla di una tecnica da lui stesso usata con vantaggio per ridurre di tono l'eccessiva eccitazione: « Quando una disgrazia vi minaccia, considerate attentamente e con serietà qual'è la cosa peggiore che può accadere. Esaminate bene questa disgrazia e, basandovi su ragioni valide, cercate di pensare che, dopo tutto, non vi è alcuna necessità di farne un dramma e che, in realtà, essa non è poi così disastrosa. Tali valide ragioni esistono sempre dato che, anche nella peggiore delle ipotesi, nulla di ciò che può accaderci può avere una importanza cosmica. Dopo avere vagliato attentamente e per un certo periodo le peggiori possibilità e aver detto con convinzione a voi stessi: 'Bene, dopo tutto non è una cosa dalle proporzioni così rilevanti', vi accorgete che le vostre preoccupazioni diminuiranno straordinariamente. Probabilmente sarà necessario ripetere l'operazione altre volte ma, alla fine, se non avrete dimenticato nulla facendo il vostro esame delle eventualità peggiori, scoprirete che di colpo le vostre ansie scompariranno e saranno addirittura sostituite da una sorta di esilaramento ».

Come Carlyle scopri il coraggio.

Carlyle ci ha fornito una testimonianza di come questo stesso metodo abbia cambiato le sue prospettive da un 'eterno no' a un 'eterno sì'. Egli attraversava un periodo di profonda disperazione spirituale: « La mia buona stella era scomparsa, in questo orribile cielo di fuoco non brillava alcuna stella... L'universo era una immensa, mostruosa locomotiva senza vita che sferragliava, nella sua morta indifferenza, per schiacciarmi un arto dopo l'altro. Finalmente, nella nebbia di questo fallimento spirituale, si aprì per me un nuovo modo di vivere. E io chiesi a me stesso, 'Di che cosa hai paura? Per quale ragione, come un codardo, devi sempre tremare e piagnucolare, e continuare a nasconderti e a tremare? Spregevole bipede. Qual'è il totale delle cose peggiori che si stendono dinnanzi a te? La morte? Bene, la morte: e di pure i tormenti dell'inferno e tutto ciò che il diavolo e l'uomo possono o vogliono fare contro di te! Non hai forse un cuore? Non puoi forse sopportare tutto questo? E, come un Figlio della Libertà, sebbene abbandonato, calpestare l'inferno stesso sotto i tuoi piedi mentre esso ti riduce in cenere? Che venga! Lo affronterò e lo vincerò!' ».

« E' come cominciai a ragionare in questo modo, questi pensieri assalirono la mia anima come un fiume di lava; la Paura fu per sempre scacciata via da me. Ero forte di una forza sconosciuta: uno spirito, quasi un dio. Ormai da quel momento l'essenza della

mia miseria era cambiata: non la Paura o la piagnucolosa Tristezza erano in me, ma l'Indignazione e la Sfida simile ad una vampata infuocata ».

Russell e Carlyle ci hanno dimostrato come poter conservare un atteggiamento aggressivo, ben fisso ad uno scopo, autodeterminato, anche di fronte a minacce, pericoli reali e gravi.

Evitate di esagerare le cose.

Molti di noi permettono a se stessi di essere messi 'fuori combattimento' da minacce inconsistenti o anche immaginarie che insistono nell'interpretare come questioni di vita o di morte o come situazioni in cui o si agisce o si muore.

Qualcuno ha detto che la più grande causa di ulcere è il fare di un granello una montagna.

Un commerciante chiamato in presenza di un cliente di una certa importanza può agire come se si trattasse di vita o di morte.

Una debuttante che affronta il suo primo ballo, può comportarsi come se si trattasse di un processo in cui fosse in giuoco la sua stessa vita.

Molta gente, se intervistata per un lavoro, agisce come se fosse 'spaventata a morte' e così via.

Può darsi che questo sentire ogni cosa come 'questione di vita o di morte' da parte di molti individui e in ogni genere di situazioni critiche, sia eredità di un lontano e oscuro passato, quando il termine 'fallimento', per l'uomo primitivo, era usualmente sinonimo di 'morte'.

Indipendentemente dalle sue origini, comunque, è stato dimostrato grazie all'esperienza di molti pazienti che tale sensazione può essere curata analizzando la situazione con calma e raziocinio. Chiedete a voi stessi: « Qual'è la cosa peggiore che può capitarmi se fallisco? », piuttosto che rispondere automaticamente, ciecamente e irrazionalmente.

Cosa avete da perdere?

Un esame minuzioso vi dimostrerà che molte di queste cosiddette 'situazioni critiche' giornaliere non sono affatto questioni di vita o di morte, ma *occasioni* o di progredire o di restare allo 'statu quo'. Per esempio, qual'è il peggio che può accadere al commerciante? Egli può o ricevere una ordinazione e quindi venir fuori dalla situazione meglio di come vi è entrato, o non riceverne alcuna e allora sarà nelle stesse condizioni di prima. Colui che chiede un lavoro o sarà assunto o gli verrà rifiutato l'impiego. Se fallisce

nell'intervista al massimo si troverà nella stessa posizione in cui era prima di presentarsi per l'impiego. Riguardo alla debuttante, poi, il peggio che può accaderle è di restare quella che era prima del ballo e cioè relativamente sconosciuta e senza creare molto scalpore nei circoli mondani.

Solo pochi uomini capiscono quanto importante possa essere questo semplice mutamento di atteggiamento. Un rappresentante a me noto riuscì a raddoppiare i suoi incassi quando cambiò il suo atteggiamento basato su una visione spaventata, piena di panico e che si rifletteva nella frase 'ogni cosa dipende da questo', in uno che può essere così riassunto: 'Ho tutto da guadagnare e nulla da perdere'.

L'attore Walter Pidgeon ci ha raccontato come la sua prima apparizione in pubblico fu un fiasco clamoroso. Egli era letteralmente 'spaventato a morte'. Tuttavia, fra un atto e l'altro, cominciò a dirsi che aveva già fatto fiasco e che quindi ormai non aveva più niente da perdere; che se avesse smesso completamente di recitare sarebbe stato un vero fallimento come attore e quindi in realtà non aveva niente di cui preoccuparsi se continuava ad andare indietro. Egli affrontò così il secondo atto rilassato e fiducioso ed ottenne un grande successo.

Ricordate soprattutto che la chiave di ogni situazione critica siete voi. Esercitatevi e imparate la semplice tecnica espressa in questo capitolo e voi, così come hanno fatto centinaia di persone prima di voi, imparerete a fare in modo che le crisi si rivolgano a *vostro vantaggio* divenendo una opportunità creativa.

Capitolo 14.

COME ACQUISIRE QUESTE 'SENSAZIONI DI VITTORIA'

Il vostro automatico meccanismo creativo è teleologico, cioè opera in termini di scopi e di risultati. Una volta fornitogli un determinato scopo, da raggiungere, potete definitivamente fare affidamento sul suo automatico sistema-guida per essere condotti a quel dato fine molto meglio di come avreste potuto farlo 'voi' con pensieri coscienti. 'Voi' fornite lo scopo pensando in termini di risultati finali, il vostro meccanismo automatico, quindi, fornisce i 'mezzi con cui' raggiungerli. Se i vostri muscoli hanno bisogno di compiere un certo movimento per produrre un certo risultato, il vostro meccanismo automatico li guiderà molto più accuratamente e con maggior delicatezza di quanto potreste fare voi 'dandovi pensiero'. Se avete bisogno di idee, il vostro meccanismo automatico ve le fornirà.

Pensate in termini di possibilità.

Per fare ciò 'Voi' dovete fornire uno scopo, ma per fornirne uno che sia in grado di attivare il vostro meccanismo creativo dovete pensare al risultato finale *in termini di una possibilità presente*. Dovete vedere con tale chiarezza la *possibilità* dello scopo, che essa deve diventare 'reale' per il vostro cervello e il vostro sistema nervoso, e reale al punto da far sorgere la stessa sensazione che provereste se lo scopo fosse già stato raggiunto.

Non è così mistico o così difficile come può sembrare a prima vista. Voi ed io facciamo tutto questo ogni giorno della nostra vita. Cosa è, ad esempio, la preoccupazione per gli eventuali sfavorevoli risultati, e quel senso di ansietà, inadeguatezza e forse anche umiliazione? Noi non facciamo, in pratica, altro che provare le stesse emozioni che sarebbero appropriate se avessimo in effetti già fallito. Ci immaginiamo il fallimento, non vagamente o in termini generali, ma vividamente nei particolari. Ci ripetiamo ancora e sempre la immagine del fallimento, analizziamo la nostra memoria e ne traiamo ricordi di passati insuccessi.

Ricordatevi ciò che è già stato sottolineato: il nostro cervello e il nostro sistema nervoso non possono distinguere la differenza che passa tra una esperienza 'reale' e una *vividamente immaginata*. Il nostro automatico meccanismo creativo agisce e reagisce sempre appropriatamente all'ambiente alle circostanze o alla situazione, e i soli dati che riguardano questi tre fattori consistono in ciò *che voi credete sia vero* riguardo ad essi.

Il vostro sistema nervoso non può predire un reale fallimento basandosi su un fallimento immaginario.

Se noi quindi indugiamo a pensare al fallimento, immaginandolo in continuazione con particolari così vividi da farlo diventare 'reale' per il nostro sistema nervoso, proveremo gli stessi sentimenti che ad esso si accompagnano.

D'altro canto, se teniamo sempre a mente il nostro scopo positivo, se ce lo immaginiamo così vividamente da farlo diventare 'reale', se vi pensiamo in termini di un fatto compiuto, proveremo 'sentimenti di vittoria': fiducia in noi stessi, coraggio, e la ferma convinzione che il risultato sarà positivo.

Non possiamo penetrare consciamente nel nostro meccanismo creativo per vedere se i suoi ingranaggi operano per arrivare al fallimento o al successo, ma possiamo determinare il suo 'assetto' presente con i nostri sentimenti. Quando esso è 'preparato per il successo' noi proviamo 'sentimenti di vittoria'.

Preparate il vostro meccanismo in modo che porti al successo.

Vi è un semplice segreto per mettere in moto il vostro meccanismo creativo e inconscio: richiamare alla mente, afferrare, evocare la *sensazione del successo*. Sentendovi pronti ad esso e nutrendo fiducia in voi stessi, agirete con successo, e se proverete questi sentimenti con tutta le vostre forze sarà letteralmente impossibile agire male.

Non è la 'sensazione di vittoria' in se stessa che *vi farà* agire con successo, è piuttosto la natura di un segnale o di un sintomo che ci fa mettere in moto i nostri ingranaggi per il successo. E' come un termometro, che non fa aumentare il calore dell'ambiente, ma lo misura semplicemente; noi tuttavia possiamo farne uso in modo molto pratico. Ricordate questo: quando provate quella sensazione di vittoria, il vostro meccanismo interno è *preparato* per il successo.

Uno sforzo eccessivo per far sorgere consciamente la spontaneità non farà altro che distruggere l'azione spontanea. E' molto più

facile ed utile definire semplicemente lo scopo o il risultato *finale*. Immaginatelo in voi stessi con chiarezza e vividamente, poi 'afferrate' quella *sensazione* che provereste se lo scopo voluto fosse *già* un fatto compiuto. Allora agirete creativamente e spontaneamente, allora farete uso dei poteri della vostra mente subconsciente, allora il vostro meccanismo interno sarà messo in moto per il successo, per guidarvi nella giusta esecuzione degli esatti movimenti *muscolari*, per fornirvi idee creative e per fare tutto ciò che è necessario per rendere lo scopo un fatto compiuto.

Come quella sensazione di vittoria portò Cary Middlecoff a vincere un torneo di golf.

Il Dott. Cary Middlecoff, scrivendo su un numero dell'aprile del 1956 di *Esquire*, disse che 'la sensazione della vittoria' è il vero segreto per arrivare ad essere campioni di golf. « Quattro giorni prima di fare il mio primo tiro nei Masters lo scorso anno, sentii che ero sicuro di vincere il torneo », egli affermò. « Sentii che ogni mossa che eseguivo per bilanciare la mazza dava ai miei muscoli la posizione perfetta per colpire esattamente la palla come io volevo. E anche nel momento in cui mi mettevo nella giusta posizione provavo quella meravigliosa sensazione. Sapevo di non aver affatto mutato la mia presa, e i piedi erano nella posizione solita. *C'era tuttavia qualcosa nel mio modo di sentire che mi diede la direttiva per arrivare alla coppa della vittoria, proprio come se questa direttiva fosse stata tatuata nel mio cervello. Con quella sensazione di vittoria tutto ciò che avevo da fare era far oscillare le mazze e lasciare che la natura seguisse il suo corso* ».

Middlecoff prosegue affermando che la sensazione della vittoria è 'il segreto di tutti i buoni giocatori di golf', che quando la si possiede la palla stessa balza in modo a voi utile, e che essa *sembra* controllare quell'elemento così imprevedibile che è la 'fortuna'.

Don Larsen, il solo uomo nella storia che abbia eseguito un giuoco perfetto nella World Series, disse che la notte precedente la gara 'provò la pazzia sensazione' che avrebbe eseguito lanci perfetti il giorno seguente.

'Sarà duro, ma ce la farò'.

Vi è veramente qualcosa di magico in questa 'sensazione di vittoria'. Apparentemente può eliminare ogni ostacolo e ogni difficoltà, può adoperare errori e sbagli in modo tale da renderli utili al successo. J. C. Penney, ci racconta che sentì suo padre dire queste parole sul suo letto di morte: « So che Jim farà strada ». Da quel

momento Penney sentì che avrebbe avuto successo in qualche modo, pur non avendo doti tangibili, né denaro; né istruzione. La catena dei magazzini Penney fu costruita in circostanze impossibili e attraverso momenti di scoraggiamento, ma ogniqualvolta Penney stava per perdere il coraggio ricordava la predizione di suo padre, e 'sentiva' che in un modo o nell'altro avrebbe superato il problema che doveva risolvere.

Dopo essersi fatta una fortuna, la perse del tutto nell'età in cui la maggior parte degli uomini sono già da lungo tempo in pensione. Si trovò senza un soldo, non certo nel fiore degli anni, e con pochissime valide ragioni che potessero dar adito ad una speranza. Ma ancora una volta ricordò le parole di suo padre, si sentì riaffermare da quella sensazione di vittoria, divenuta ormai per lui abituale. Ricostruì così la sua fortuna, e in pochi anni si trovò a dirigere una catena di magazzini più grande di prima.

Henry J. Kaiser ha detto: « Quando devo compiere un duro lavoro, che è quasi una sfida, cerco una persona che abbia entusiasmo e ottimismo nella vita, che sappia affrontare con un atteggiamento combattivo e fiducioso i suoi problemi quotidiani, che dimostri coraggio e immaginazione, che sappia trattenere i suoi bollenti spiriti per fare invece piani coscienziosi ed eseguire un duro lavoro, ma che dica: 'Sarà duro, ma ce la farò' ».

Come quella sensazione di vittoria portò al successo Les Giblin.

Les Giblin, il ben noto fondatore della *Humans Relations Clinics* e autore di un libro che tratta del come aver potere e fiducia nel trattare con la gente, lesse la prima stesura di questo capitolo, poi mi disse come l'immaginazione e quella sensazione di vittoria insieme avessero agito come una magia nella sua carriera.

Les era stato per anni un rappresentante di successo e poi direttore alle vendite. Aveva fatto per un po' un lavoro di pubbliche relazioni, e si era guadagnato una certa reputazione come esperto nel campo delle relazioni umane. Amava il suo lavoro ma voleva allargare il suo campo d'attività. La gente costituiva il suo grande interesse, e dopo anni di studio, teorico e pratico, pensò di essere arrivato ad alcune risposte ai problemi che spesso la gente ha nei confronti del prossimo. La sua grande difficoltà, tuttavia, era la mancanza d'esperienza nel campo della pubblica oratoria.

« Una notte — Les mi disse — ero a letto e pensavo al mio grande desiderio. La sola esperienza che avevo fatto come oratore in pubblico consisteva nell'aver parlato di fronte a piccoli gruppi di rappresentanti nel corso di alcuni congressi, e nella poca esperienza

in qualità di istruttore che avevo fatto quando ero sotto le Armi, e per poche ore al giorno. Il solo pensiero di dovermi alzare a parlare di fronte a un vasto pubblico mi toglieva ogni capacità, e non riuscivo assolutamente ad immaginare che avrei invece potuto avere successo. Tuttavia avevo potuto parlare ai miei rappresentanti sentendomi perfettamente a mio agio, e lo stesso avevo fatto con i soldati. Stando così a letto, riandai nella memoria a quella sensazione di successo e fiducia che avevo avuto parlando di fronte a questi piccoli gruppi. Ricordai tutti i piccoli e incidentali dettagli che avevano accompagnato questo mio senso di equilibrio. Poi, nella mia immaginazione, mi vidi in piedi dinanzi a un enorme pubblico, mentre tenevo un discorso sui rapporti umani, provando nello stesso tempo la medesima sensazione di equilibrio e di fiducia in me stesso che avevo quando parlavo a piccoli gruppi. Mi immaginai dettagliatamente la maniera in cui mi sarei alzato; potevo sentire la pressione dei miei piedi sul pavimento, vedere l'espressione dei volti degli ascoltatori e udire i loro applausi. Vedevo me stesso pronunciare un discorso con successo, procedendo e improvvisando.

« Qualcosa sembrò scattare nella mia mente. Mi sentivo esaltato, e proprio in quel momento capii che potevo farcela. Avevo ben saldata quella sensazione di fiducia e di successo, dal passato alla immagine mentale della mia carriera nel futuro. La mia sensazione di successo era così reale che capii che sarei riuscito ad ottenerlo; afferrai ciò che voi chiamate 'quella sensazione di vittoria' che da allora non mi ha mai abbandonato. Per quanto a quell'epoca non sembrasse esservi alcuna porta aperta per me, e per quanto il sogno sembrasse impossibile, nello spazio di tre anni esso si realizzò, preciso quasi in ogni dettaglio a come l'avevo immaginato e sentito. Poiché ero relativamente sconosciuto e mancavo di esperienza, nessuna grossa agenzia di prenotazioni mi voleva, ma questo non mi fece desistere. Mi 'scritturai da solo', ed è ciò che faccio ancora oggi. Ho tante richieste di conferenze che non riesco a esaudirle tutte ».

Oggi Les Giblin è una autorità nel campo delle relazioni umane, e non è raro per lui guadagnare in una notte parecchie migliaia di dollari. Oltre duecento delle più grandi compagnie americane lo hanno pagato migliaia di dollari per dirigere corsi di relazioni umane per i loro impiegati. Il suo libro è diventato un classico nel suo campo, e tutto ciò è stato costruito partendo dalla sua immaginazione e da 'quella sensazione di vittoria'.

Come la scienza spiega questa sensazione di vittoria.

La scienza della Cibernetica getta una nuova luce sul modo di operare di questa sensazione. Noi abbiamo già mostrato come un servo-meccanismo elettronico faccia uso dei dati che gli vengono forniti, al pari della memoria umana, e come esso 'ricordi' le azioni di successo e le ripeta.

Acquisire una determinata abilità è questione di pratica, di esercizio fatto di tentativi ed errori, finché non venga registrato nella memoria un certo numero di 'centri' o azioni di successo.

Gli studiosi ed esperti di Cibernetica hanno costruito ciò che essi chiamano 'topo elettronico' che può imparare la giusta strada attraverso un labirinto. La prima volta che prova, il topo compie numerosi errori, urtando continuamente contro pareti ed ostacoli. Ma ogni volta che sbatte egli fa un angolo di novanta gradi e tenta ancora. Se di nuovo urta contro una parete, di nuovo gira e ritenta, e così di seguito. Prima o poi, dopo molti e ripetuti errori, dopo fermate e giravolte, il topo trova la via d'uscita. Il topo elettronico, tuttavia, 'ricorda' le giravolte utili, e la volta seguente questi movimenti positivi vengono riprodotti, o 'recitati nuovamente' in modo che il topo trova l'uscita presto e bene.

L'obiettivo della pratica è fare prove in continuazione, correggendo costantemente gli errori, finché non venga registrato un 'successo'. Quando si esegue una azione di successo, essa non solo viene registrata dal principio alla fine in quella che noi chiamiamo memoria cosciente, ma anche nei nervi e nei tessuti. Il linguaggio popolare è intuitivo e descrittivo e quando diciamo 'Me lo sento nelle ossa che ce la farò', non siamo lontani dal vero. Quando il Dott. Cary Middlecoff afferma: « C'era... qualcosa nel mio modo di sentire che mi diede la direttiva per arrivare alla coppa della vittoria, proprio come se questa direttiva fosse stata *tatuata nel mio cervello...* » egli descrive, forse inconsciamente, il più recente concetto scientifico su ciò che accade nella mente umana quando impariamo, ricordiamo o immaginiamo.

Come il vostro cervello registra i successi e i fallimenti.

Esperti nella fisiologia del cervello, come il Dott. John C. Eccles o Sir Charles Sherrington, ci dicono che la corteccia umana è composta di circa dieci miliardi di neutroni, ognuno di essi avente numerose sonde o 'fili d'allungamento' che formano collegamenti elettrici tra i neutroni. Quando noi pensiamo, ricordiamo o immaginiamo, questi neutroni scaricano una corrente elettrica che può essere misurata. Quando impariamo o sperimentiamo qualcosa si

stabilisce nel tessuto del cervello una rosa di neutroni che formano una 'catena' (o il tatuaggio di una rosa di neutroni, piuttosto?). Questa 'rosa' non è un 'solco' fisico o una 'pista', ma piuttosto un 'binario elettrico', e le varie disposizioni e i collegamenti elettrici dei neutroni sono molto simili a un diagramma magnetico registrato su nastro. Lo stesso neutrone può quindi essere componente di qualsivoglia numero di 'rose' distinte e separate, rendendo quasi illimitata la capacità di imparare e ricordare del cervello dell'uomo.

Questi 'engrammi' vengono messi 'da parte' nel tessuto cerebrale per poterne far uso in futuro, e vengono riattivati o 'riprodotti' quando ricordiamo una passata esperienza.

Il Dott. Eccles afferma: « Il numero di interconnessioni tra le cellule della materia grigia è al di là di ogni immaginazione; essa è così completa e complessa che l'intera corteccia può essere considerata come un immenso tutto di attività integrata. Se persistiamo nel considerare il cervello come una macchina, dobbiamo allora ammettere che è la macchina più complicata che esista. Siamo tentati di dire che è infinitamente più complicato della più complicata macchina inventata e costruita dall'uomo: la calcolatrice elettronica ».

In breve la scienza conferma che vi è un 'tatuaggio', o un modello di engrammi nel vostro cervello per ogni azione di successo che voi abbiate eseguito in passato. E se voi siete in grado di fornire in qualche modo la scintilla che riporti questo modello d'azione in vita, o lo 'ripeta', l'azione stessa si eseguirà automaticamente, mentre tutto ciò che dovete fare voi è 'far oscillare le mazze' e 'lasciare che la natura segua il suo corso'.

Quando riattivate una azione di successo dal passato, riattivate anche il tono, la 'sensazione di vittoria' che la ha accompagnata, e viceversa, se riafferrate 'quella sensazione di vittoria', evocherete anche le azioni di successo che l'hanno accompagnata.

Costruite modelli di successo nella vostra materia grigia.

Elliott, Presidente della Harvard University, pronunciò una volta un discorso su ciò che egli chiama 'l'abitudine del successo'. Molti fallimenti nelle scuole elementari, egli disse, sono dovuti al fatto che non viene dato allo studente, sin dall'inizio, una sufficiente dose di lavoro in cui *possa avere successo*; di conseguenza egli non ha mai avuto l'opportunità di formare e sviluppare quella 'atmosfera di successo', o ciò che noi chiamiamo 'sensazione di vittoria'. Lo studente che non ha mai *sperimentato* il successo, continuò Elliott, sin dai primi giorni della sua vita scolastica, non ha avuto la pos-

sibilità di sviluppare in lui la 'abitudine al successo', cioè quell'abituale sensazione di fiducia nell'intraprendere un nuovo lavoro. Elliott quindi consigliò, caldamente agli insegnanti di distribuire il lavoro, sin dalle prime classi, in modo che gli studenti potessero *sperimentare il successo*. Il lavoro deve essere compatibile alle capacità dell'allievo, ma abbastanza interessante da suscitare l'entusiasmo e il desiderio di compierlo. Questi piccoli successi, disse il Dott. Elliott, daranno il 'senso del successo', valido alleato in tutte le imprese future dello studente.

Noi possiamo acquisire l'abitudine al successo, possiamo costruire nella nostra materia grigia modelli e sensazioni di successo in qualsiasi momento e a qualsiasi età seguendo il consiglio che il Dott. Elliott diede agli insegnanti. Se abitualmente proviamo un senso di frustrazione in seguito ad un insuccesso, molto probabilmente acquisiremo un abituale 'sensazione del fallimento' che si ripercuoterà su ogni nostra impresa. Ma facendo in modo da avere successo nelle piccole cose, costruiamo una atmosfera di successo che si 'riporterà' in imprese di più grande importanza. Possiamo gradatamente affrontare compiti sempre più difficili, e dopo aver ottenuto in essi successo, ci troveremo pronti ad affrontarne altri ancora più onerosi. Il successo si costruisce letteralmente sul successo, e vi è molto di vero in questo detto: « Niente ha successo come il successo stesso ».

Il segreto sta nel saper graduare le cose.

I sollevatori di pesi iniziano dapprima con pesi che *possono* sollevare, e li aumentano *gradatamente* lungo un certo arco di tempo. I buoni managers cominciano col far affrontare ad un nuovo pugile un facile avversario e *gradatamente* lo mandano sul ring contro avversari più forti. Noi possiamo applicare gli stessi principi generali in quasi ogni campo in cui si richieda un certo sforzo. Il principio è questo: iniziare con un 'avversario' su cui facilmente si possa avere la meglio, e poi gradatamente assumersi compiti più gravosi.

A Pavlov, sul suo letto di morte, venne chiesto se voleva dare un ultimo consiglio sul come avere successo ai suoi studenti. La sua risposta fu: « Passione e gradualità ».

Anche in quei campi in cui ci siamo già formati una profonda specifica abilità, è necessario e utile 'tornare indietro', ridurre le nostre mire e far pratica con una sensazione di agio. Ciò è particolarmente utile quando si raggiunge un 'punto d'arresto' nel nostro progredire, quando ogni sforzo per un ulteriore avanzamento sa-

rebbe vano. Sforzarsi in continuazione di andare al di là del 'punto d'arresto' svilupperebbe probabilmente nocive 'sensazioni abitudinarie' di tensione, difficoltà, sforzo. In tali condizioni i sollevatori di pesi riducono i chili che devono sollevare, e fanno 'pratica' con un 'facile peso' per un certo periodo di tempo. Un pugile che mostra segni di stanchezza ed esaurimento affronta per un po' più facili avversari. Albert Tangora, il campione mondiale di velocità per la dattilografia, era solito riprendere a 'battere lentamente', cioè a metà della velocità abituale, ogniqualvolta arrivava ad un punto fermo in cui ogni ulteriore progresso in velocità sembrava impossibile. Io conosco un commerciante che applica lo stesso principio per tirarsi fuori da un brusco arresto nelle vendite. Egli smette di voler effettuare grandi vendite, cessa di voler vendere a 'compratori difficili', e si dedica invece a vendere in piccole quantità a quei clienti che gli sono noti come 'facili'.

Come 'riprodurre' i modelli di successo che sono in voi stessi.

Ognuno in un certo momento del passato ha avuto successo, anche se non un successo enorme. Può anche essere stato un fatto poco importante come l'affrontare lo spaccone della scuola e picchiarlo; il vincere una corsa alla scuola media; il vincere la corsa nei sacchi al picnic dell'ufficio; guadagnarsi l'affetto di una ragazza corteggiata da un giovanissimo rivale. Questo successo può anche essere il ricordo di una vantaggiosa vendita, o l'affare migliore che avete condotto in porto, o la vincita del primo premio per il dolce più buono alla fiera del paese. Non è importante *quello* che avete fatto, quanto la sensazione di successo che ha accompagnato la azione. Tutto ciò che è necessario è l'esperienza del momento in cui avete ottenuto successo nell'eseguire ciò che volevate, nel raggiungere ciò che avevate prestabilito, e qualcosa che vi ha conferito un certo senso di soddisfazione.

Tornate indietro nella memoria e rivivete queste esperienze di successo; rivivetele interamente e nei minimi dettagli nella vostra immaginazione; con gli occhi della mente cercate di 'vedere' non soltanto l'avvenimento più importante, ma anche tutte le piccole cose insignificanti che hanno accompagnato il vostro successo. Quali suoni vi erano? Qual'era l'ambiente che vi circondava? Cosa altro accadeva intorno a voi in quel momento? Che oggetti c'erano? Che periodo dell'anno era? Avevate caldo o freddo? Continuate in questo modo e più dettagliatamente rivivete l'esperienza meglio sarà.

Se voi potete ricordare con sufficienti particolari ciò che ac-

cadde in passato ottenendo un successo, proverete gli stessi sentimenti che avete provato allora, e cercate di ricordarli in particolare. Se riuscirete a ricordare i sentimenti che avete provato in quei momenti del passato, essi verranno riattivati nel presente. Proverete fiducia in voi stessi, poiché essa è costruita sulle memorie di passati successi.

Ora, dopo aver fatto sorgere in voi questa, 'generale sensazione di successo', volgete il pensiero all'importante vendita, alla conferenza, al discorso, all'affare, al torneo di golf o a qualsiasi altra cosa in cui volete aver successo *adesso*. Usate la vostra immaginazione creativa per 'vedere' come agireste o come vi sentireste se *aveste già raggiunto il successo*.

Una preoccupazione positiva e costruttiva.

Cominciate mentalmente a indugiare sull'idea di un successo completo, inevitabile. Non sforzatevi, né cercate di forzare la vostra mente. Non cercate di far uso della forza o del potere di volontà per far sorgere la convinzione voluta. Fate semplicemente ciò che fate quando vi preoccupate; 'preoccupatevi' soltanto di uno scopo positivo e di un risultato desiderabile piuttosto che di uno scopo e di un risultato negativi.

Non cominciate cercando di forzarvi ad avere una assoluta fiducia che otterrete il successo desiderato. Questo sarebbe troppo e in principio non riuscirete a digerirlo. Usate la 'gradualità'. Cominciate a pensare ai voluti risultati finali come fate preoccupandovi per il futuro. Quando vi preoccupate voi non cercate di convincervi che il risultato sarà indesiderabile; al contrario iniziate gradatamente. Di solito iniziate con un 'supponiamo che'. Voi dite mentalmente a voi stessi: « Supponiamo ora che accada questa o quella cosa ». Ripetete in continuazione questa idea tra di voi, vi 'trastullate con essa'. In seguito viene l'idea della 'possibilità', e vi dite: « Bene, dopotutto, questa cosa è possibile. *Può* accadere ». Più tardi subentrano le raffigurazioni mentali, e vi immaginate tutte le varie possibilità negative, ripetendole e aggiungendo sempre piccoli dettagli e completandole. Man mano che l'immagine diventa per voi sempre più 'reale', cominciano a manifestarsi sentimenti adeguati, come se il risultato immaginato fosse già stato raggiunto. E questo è il modo in cui la paura e l'ansia possono svilupparsi.

Come coltivare fede e coraggio.

Fede e coraggio si sviluppano esattamente allo stesso modo, soltanto che gli scopi sono diversi. Se dovete impiegare il vostro tempo preoccupandovi, perché non preoccuparsi costruttivamente?

Iniziate con lo stabilire e il definire i possibili risultati più desiderabili. Iniziate con il vostro 'supponiamo che'; « Supponiamo che si verifichi in pratica il risultato migliore ». Ricordate poi a voi stessi che questo *può* accadere, non che *accadrà*, sarebbe troppo presto, ma soltanto *può* accadere. Ricordatevi che dopotutto un tale risultato positivo, *è possibile*.

Voi potete accettare e assimilare mentalmente queste dosi graduali di ottimismo e di fiducia, e dopo aver pensato al desiderato risultato finale come una 'possibilità' definita, cominciate a immaginare come esso potrà essere. Indugiate su queste immagini mentali, stabilite i dettagli e completatele. Quando esse saranno sempre più particolareggiate, quando saranno ripetute in continuazione vedrete ancora una volta che cominceranno a manifestarsi le *sensazioni adeguate* come se il risultato favorevole fosse già stato raggiunto. Questa volta vi saranno sensazioni di fede, fiducia in se stessi, coraggio, tutte riunite in un complesso: 'quella sensazione di vittoria'.

Non basatevi sui consigli dettati dalla paura.

Al generale George Patton, divenuto famoso nella seconda guerra mondiale per le sue pronte decisioni, venne chiesto una volta se avesse mai avuto paura prima di una battaglia. La risposta fu affermativa; egli rispose che spesso aveva provato paura prima e a volte durante una battaglia, ma aggiunse: « Non ho mai ascoltato i consigli che mi dettava la paura ».

Se sperimentate i sentimenti negativi di fallimento, cioè paura ed ansia, prima di un'impresa importante come accade ad ognuno di tanto in tanto, non dovete prenderli come un sicuro segno che fallirete. Tutto dipende da come voi reagirete ad essi, e dall'atteggiamento che assumerete nei loro confronti. Se li ascoltate, se obbedite loro, se accettate i 'loro consigli' probabilmente agirete male, ma questo non è necessariamente vero.

Prima di tutto è importante capire che le sensazioni di paura e di ansia, la mancanza di fiducia in se stessi non ci vengono da un oracolo celeste, non sono scritte negli astri, non sono sacro vangelo, né sono esse intimazioni di un 'fatto' prestabilito e deciso, che significhi che il fallimento è ormai decretato. Esse hanno origine dalla nostra mente, sono indicative soltanto di *atteggiamenti*

della mente nel vostro intimo, non di fatti esterni riuniti contro di voi. Esse significano che sottovalutate la vostra capacità; che sopravvalutate ed esagerate la natura del problema che vi trovate di fronte e che state riattivando ricordi di passati fallimenti, piuttosto che di passati successi. Questo è *tutto ciò* che esse indicano e *tutto ciò* che vogliono dire. Non riguardano né rappresentano la verità rispetto agli eventi futuri ma soltanto il vostro atteggiamento mentale rispetto a questi ultimi.

Sapendo ciò, siete liberi di accettare o di respingere queste negative sensazioni di fallimento, avete la facoltà di obbedir loro e di ascoltar i loro dettami o di ignorarli e andare avanti. Siete inoltre in condizioni tali da poterne far uso a vostro vantaggio.

Accogliete le sensazioni negative come una sfida.

Se reagiamo aggressivamente e positivamente a queste sensazioni negative, esse diventeranno automaticamente una sfida che farà sorgere in noi maggior potere e maggior abilità. L'idea della difficoltà e della minaccia fa sorgere in noi una ulteriore forza se ad esse reagiamo aggressivamente piuttosto che passivamente. Nel capitolo precedente abbiamo visto che una certa dose di 'eccitazione' può andare a vantaggio piuttosto che a svantaggio del nostro modo di agire se viene interpretata e impiegata correttamente.

Il fatto che le sensazioni negative vengano usate come patrimonio attivo piuttosto che passivo dipende dall'individuo e dai suoi atteggiamenti. Uno straordinario esempio ne è l'esperienza del Dott. J.B. Rhine, direttore del laboratorio di psicologia della Duke University. Di solito, afferma il Dott. Rhine, le suggestioni negative, l'essere distratti, o l'espressione di incredulità da parte degli astanti ha un effetto decisamente avverso sul punteggio che può ottenere un soggetto mentre cerca di 'indovinare' l'ordine delle carte in un mazzo particolare o mentre è sottoposto a prove di altro genere per accertarne la capacità telepatica. Le lodi, l'incoraggiamento, l'esortazione, fanno ottenere di solito al soggetto un punteggio migliore, mentre lo scoraggiamento e le suggestioni negative, possono quasi sempre abbassare immediatamente e drammaticamente il punteggio della prova. A volte, tuttavia, un soggetto può considerare queste suggestioni negative come 'sfide' e agire anche meglio. Ad esempio, un soggetto di nome Pearce, ottenne per puro caso un buon punteggio (5 'richiami' corretti su un mazzo di 25 carte). Il Dott. Rhine decise di sfidare Pearce a far meglio. Prima di ogni prova egli veniva sfidato a indovinare la carta giusta ponendo anche delle scommesse. « Era evidente che

durante la prova, Pearce arrivava ad un elevatissimo grado di nervosismo. La scommessa era semplicemente un modo conveniente per farlo gettare anima e corpo nella prova », disse il Dott. Rhine. Pearce indovinò esattamente tutte le venticinque carte.

Lillian, una bambina di nove anni, fece molto meglio della media, quando non vi era alcuna posta in gioco e non doveva di conseguenza preoccuparsi di cosa sarebbe accaduto se avesse fallito. Venne quindi posta in una 'situazione di pressione minore', promettendole cinquanta centesimi se avesse indovinato tutte le carte del mazzo. Durante il gioco le sue labbra si muovevano costantemente come se Lillian stesse parlando tra sé e sé. Indovinò esattamente tutte le venticinque carte e quando le chiesero cosa stesse dicendosi, rivelò il suo atteggiamento aggressivo positivo verso la sfida dicendo: « Desideravo ogni volta intensamente di indovinare tutte le carte ».

Reagite aggressivamente ai vostri consigli 'negativi'.

Ognuno di noi avrà conosciuto individui che si scoraggiano facilmente e si abbattono ascoltando consigli altrui di questo tipo: 'Non puoi farlo'. D'altro lato, vi sono altre persone che colgono l'occasione e divengono più decisi che mai ad avere successo quando viene loro dato lo stesso consiglio. Un collega di Henry J. Kaiser afferma: « Se non volete che Henry faccia qualcosa, farete meglio a non commettere l'errore di dirgli che non si può fare o che egli non la può fare, perché allora la farà ad ogni costo ».

E' non soltanto possibile ma assolutamente fattibile, reagire nello stesso modo aggressivo e positivo ai 'consigli negativi' delle nostre sensazioni come possiamo e dovremmo fare quando i consigli negativi ci vengono dal prossimo.

Superate il male col bene.

I sentimenti non possono essere direttamente controllati dalla volontà, non possono essere volontariamente regolati, non si possono accendere o spegnere come una fiamma. Anche se essi non possono essere comandati, possono tuttavia essere vinti; se non possono essere controllati da un diretto atto della volontà, possono essere controllati indirettamente.

Un 'cattivo' sentimento non può essere scacciato da uno sforzo cosciente o dal 'potere di volontà', ma può essere disperso da un altro sentimento. Se non possiamo eliminare un sentimento negativo con un assalto frontale, possiamo ottenere lo stesso risultato sostituendolo con un sentimento positivo. Ricordate che il senti-

mento segue una raffigurazione: esso è appropriato e coincide con ciò che il nostro sistema nervoso accetta come 'reale' o come 'verità riguardo all'ambiente'. Ogniqualvolta ci troviamo a provare sentimenti indesiderabili, non dobbiamo concentrarci su di essi anche se lo scopo è eliminarli. Al contrario, dobbiamo immediatamente concentrarci su raffigurazioni positive, dobbiamo colmare la nostra mente con immagini, figure e ricordi positivi e utili. Se facciamo ciò i sentimenti negativi si auto-controlleranno e svaniranno semplicemente. Noi sviluppiamo nuovi sentimenti adeguati alle nuove immagini.

Se d'altro canto ci concentriamo sulla 'eliminazione' o sull'attaccare i pensieri di ansietà, dobbiamo necessariamente concentrarci su quelli negativi, e anche se riusciamo a cancellarne uno, se ne formerà uno nuovo o addirittura molti altri, poiché l'atmosfera mentale generale è ancora negativa. Gesù ci ammonì riguardo al voler cancellare completamente dalla mente un demonio, poiché se noi lasciamo la casa vuota il risultato sarà che ne subentreranno molti altri. Egli ci consiglia anche di non resistere al male ma di superarlo col bene.

Curare l'ansietà col metodo della sostituzione.

In un recente libro il noto psicologo Dott. Matthew Chappell raccomanda esattamente la stessa cosa. Noi tormentiamo noi stessi perché ci preoccupiamo al punto da diventare abituati alla preoccupazione, disse il Dott. Chappell. Indugiamo abitualmente su raffigurazioni negative tratte dal passato e nel voler anticipare il futuro, e questa ansia crea la tensione. Cerchiamo allora di fare uno 'sforzo' per arrestare l'ansia e siamo così presi in un cerchio vizioso.

Lo sforzo aumenta la tensione e la tensione porta una 'atmosfera di preoccupazione'. L'unica cura per questo è *formarci l'abitudine* di sostituire immediatamente le spiacevoli 'immagini d'ansia' con immagini mentali piacevoli e utili. Ogni volta che il soggetto è preoccupato per qualcosa, egli deve far uso di tutto ciò come un 'segnale' che gli indichi di colmare immediatamente la mente con piacevoli immagini mentali tratte dal passato, o anticipando future esperienze gradevoli. Col tempo la preoccupazione sconfiggerà se stessa poiché diventa uno stimolo per l'antipreoccupazione. Il compito di colui che si tormenta, afferma il Dott. Chappell, non è superare una particolare fonte di preoccupazione ma cambiare le abitudini mentali. Finché gli ingranaggi della mente saranno 'stabili' per un atteggiamento passivo e disfattista, che può essere

riassunto nella frase 'spero che non accada nulla', ci sarà sempre qualcosa di cui preoccuparsi.

Lo psicologo David Seabury sostiene che il miglior consiglio che il padre gli abbia dato fu quello di praticare raffigurazioni mentali positive immediatamente e per così dire 'a ruota', ogniqualvolta egli si fosse accorto di nutrire sentimenti negativi. Questi ultimi possono letteralmente sconfiggere se stessi diventando una sorta di 'campanello' che fa nascere un riflesso condizionato che porta ad un positivo stato mentale.

Ricordo che quando ero studente di medicina fui chiamato dal professore a rispondere oralmente a domande sulla patologia. Fui preso dalla paura e dall'ansia quando mi trovai in piedi di fronte agli altri studenti e non riuscii a rispondere correttamente. Tuttavia in altre occasioni, quando guardavo un vetrino attraverso un microscopio e rispondevo ai questionari dattiloscritti ero una persona diversa, rilassata, fiduciosa, e sicura di me stesso, poiché conoscevo bene l'argomento. Possedevo quella 'sensazione di vittoria', e riuscivo molto bene.

Col trascorrere del tempo acquistai fiducia in me stesso e quando in seguito mi trovai a dover rispondere a delle domande facevo finta di non vedere alcun pubblico e di stare invece guardando attraverso un microscopio. Ero rilassato e in grado di sostituire quel sentimento negativo, che provavo quando dovevo rispondere oralmente, con quella 'sensazione di vittoria'. Alla fine del semestre, riuscii molto bene tanto negli esami scritti che negli orali.

Il sentimento negativo era finalmente diventato una sorta di 'campanello' che creava un riflesso condizionato atto a far sorgere la 'sensazione di vittoria'.

Oggi, io tengo conferenze e parlo perfettamente a mio agio in qualsiasi riunione e in qualsiasi parte del mondo, poiché sono rilassato e conosco l'argomento di cui tratto mentre parlo. Inoltre trascino gli altri nella conversazione e li faccio sentire rilassati.

In venticinque anni di pratica come chirurgo estetico, ho eseguito interventi su soldati mutilati sul campo di battaglia, su bambini nati sfigurati, su uomini, donne e bambini offesi in incidenti avvenuti in casa, incidenti stradali o sul lavoro. Queste disgraziate persone sentivano che non avrebbero mai potuto possedere quella 'sensazione di vittoria'; tuttavia riabilitandoli e ridando loro un aspetto normale essi sostituivano i sentimenti negativi con un atteggiamento di speranza nel futuro.

Dando loro un'altra possibilità di afferrare quella 'sensazione', divenni io stesso un esperto nell'arte di possederla. Aiutandoli a migliorare la loro immagine dell'io, riuscii a migliorare la mia.

Noi tutti dobbiamo fare la stessa cosa con le nostre cicatrici interiori, con i nostri sentimenti negativi se vogliamo ottenere dalla vita un miglior modo e una maggiore gioia di vivere.

Tocca a voi scegliere.

Dentro di voi esiste un vasto magazzino mentale di esperienze e sentimenti passati, fallimenti e successi. Come delle inattive registrazioni su nastro, queste esperienze e sentimenti vengono registrati sugli engrammi nervosi della nostra materia grigia. Sono registrazioni di storie a lieto e triste fine e le une sono vere e reali come le altre. La scelta sta a voi, siete voi a dover scegliere quali riprodurre.

Un'altra interessante scoperta scientifica riguardo a questi engrammi è che essi possono essere cambiati o modificati, così come una registrazione su nastro può essere cambiata 'doppiando' ulteriore materiale o incidendo nuovamente lo stesso tratto di nastro.

Il Dott. Eccles e il Dott. Sharrington ci riferiscono che gli engrammi del cervello umano cambiano leggermente ogniqualvolta vengono 'riattivati'. Essi assumono un po' del tono e del carattere del nostro presente umore, del nostro modo di pensare e del nostro atteggiamento verso di essi. Inoltre, ogni singolo neurone può diventare una parte o forse centinaia di rose di neuroni separate e distinte, come un singolo albero di un orto può formare una parte di un quadrato, di un rettangolo, di un triangolo o di un qualsiasi numero di larghi quadrati. Il neurone nell'engramma originale di cui faceva parte assume alcune delle caratteristiche di successivi engrammi di cui diventa una parte e così facendo cambia leggermente l'engramma originale. Questo non è soltanto interessante ma incoraggiante e ci dà ragione di credere che esperienze e 'traumi' avversi e infelici avuti nella fanciullezza non sono permanenti e fatali come i primi psicologi avrebbero voluto farci credere. Ora sappiamo che non solo il passato influenza il presente, ma che il presente influenza chiaramente il passato. In altre parole, non siamo condannati né destinati dal passato; il fatto di aver avuto esperienze infantili infelici o traumi che hanno lasciato dietro di sé degli engrammi, non significa che noi siamo alla loro mercé, né che i nostri modelli di comportamento siano 'fissati', predeterminati e immutabili. *Il nostro modo di pensare presente, le nostre abitudini mentali presenti*, il nostro atteggiamento verso le esperienze passate e verso il futuro, hanno tutti un'influenza sui vecchi engrammi già registrati. Tutto ciò che è già stato può essere cambiato, modificato, sostituito dal nostro presente modo di pensare.

Le vecchie incisioni possono essere cambiate.

Un'altra scoperta interessante è che più un dato engramma è attivato, o 'riprodotto' più potente esso diventa. Eccles e Sharrington ci dicono che la permanenza degli engrammi deriva dall'efficacia sinottica (l'efficienza e la facilità di collegamento tra i singoli neuroni che formano la catena) e che inoltre l'efficienza sinottica migliora con l'uso e peggiora con il disuso. Ancora una volta abbiamo solide basi scientifiche per poter dimenticare e ignorare le infelici esperienze passate e concentrarci su quelle gradevoli e felici. Così facendo rafforziamo gli engrammi riguardanti la felicità e il successo e indeboliamo quelli che si riferiscono al fallimento o all'infelicità.

Questi concetti non hanno avuto origine da una arida speculazione, ma sorgono da fondate ricerche scientifiche nel campo della fisiologia del cervello e sono basati su fatti e fenomeni evidenti, non su fantastiche teorie. Essi costituiscono un progresso verso la riabilitazione dell'uomo inteso come responsabile figlio di Dio, capace di combattere il passato e di decidere del suo futuro, immagine, questa, opposta a quella dell'uomo visto come vittima inerme delle sue passate esperienze.

Tuttavia tale nuova concezione implica delle responsabilità. Non potrete più trarre amara consolazione per le vostre difficoltà presenti dal disprezzo verso i genitori, verso la società, verso le vostre prime esperienze o verso le ingiustizie degli 'altri'. Queste cose possono e devono aiutarvi a capire come siete arrivati alle condizioni in cui siete. Il disprezzarle, o il disprezzare voi stessi per gli errori passati non risolverà i vostri problemi, né vi aiuterà a rendere migliori il presente o il futuro. Non c'è alcun merito nel disprezzare se stessi. Il passato spiega come siete arrivati alle vostre attuali condizioni, ma da questo momento in poi quello che accadrà è responsabilità vostra. La scelta sta a voi. Potete, come un vecchio e rotto fonografo, continuare a risentire il vecchio 'logoro disco' del passato; potete continuare a rivivere le ingiustizie passate, a compassionarvi per gli errori passati, e tutto ciò non farà altro che riattivare i modelli e le sensazioni di fallimento che colorano il vostro presente e il vostro futuro.

Al contrario, se solo lo vorrete, potete metter su un disco nuovo, e riattivare così i modelli di successo e 'quella sensazione di vittoria' che vi aiuteranno a far meglio nel presente e che vi promettono un più gradevole futuro.

Quando il vostro fonografo emette una musica che non vi piace voi non cercate di farlo suonare in modo più piacevole, non fate

uso dei vostri sforzi o del potere di volontà, non cominciate a batterlo da tutti i lati, né tentate di cambiare la musica stessa. Cambiate semplicemente il disco e automaticamente cambierà la musica. Usate la stessa tecnica per la 'musica' che proviene dal vostro meccanismo interno, non lanciatele contro la vostra volontà direttamente. Finché le stesse raffigurazioni mentali (la causa) occuperanno la vostra attenzione, nessuno sforzo di alcun genere può cambiare la musica (il risultato); provate invece a mettere su un disco nuovo. Mutate le vostre immagini mentali e automaticamente cambieranno sentimenti e sensazioni.

Capitolo 15.

PIU' ANNI DI VITA, E PIU' VITA AI VOSTRI ANNI

Ha ogni essere umano una sorgente interna di giovinezza?

Può il Meccanismo per il successo mantenervi giovani?

Può il Meccanismo per il Fallimento accelerare il 'processo di invecchiamento'?

Francamente, la scienza medica non ha una risposta definitiva da dare a questo riguardo. Secondo me, tuttavia, è non soltanto possibile, ma anche pratico, trarre alcune conclusioni e deduzioni da ciò che è già noto. Vorrei riferirvi in questo capitolo alcune delle cose in cui credo e che hanno costituito per me dei valori pratici.

William James affermò una volta che ognuno di noi, scienziati compresi, hanno delle 'spropositate opinioni' riguardo a fatti ben noti, opinioni che i fatti in se stessi non giustificano. In pratica, queste 'spropositate opinioni' sono non soltanto permesse ma necessarie. Ciò che detta le nostre azioni presenti e la nostra 'condotta pratica' è il presupposto che esista uno scopo futuro, che è impossibile a volte riconoscere. Colombo partì necessariamente dall'ipotesi che una vasta massa di terra dovesse stendersi ad occidente prima di poterla in effetti scoprire, altrimenti non sarebbe neanche salpato, o per lo meno, una volta in navigazione, non avrebbe saputo se fare rotta verso sud, nord, est o ovest.

La ricerca scientifica è possibile solo avendo fiducia nei presupposti. Gli esperimenti scientifici non vengono effettuati disordinatamente e senza uno scopo, ma sono sempre orientati e diretti al suo raggiungimento. Gli scienziati devono prima stabilire una verità ipotetica, una ipotesi basata non sui fatti ma sulle deduzioni, prima di poter sapere quali esperimenti condurre, o dove poter ricercare i fatti in base ai quali provare o confutare tale ipotetica verità.

In questo ultimo capitolo voglio mettervi a parte di alcune mie opinioni, ipotesi e della mia personale filosofia, non in qualità di Dottore in Medicina ma come uomo. Come il Dott. Hans Selye

ha affermato, vi sono alcune 'verità' di cui la scienza medica non può far uso, ma che possono essere usate dal paziente.

La forza della vita: il segreto della guarigione e della giovinezza.

Io credo che il corpo, come pure il cervello e il sistema nervoso, formino una macchina, a sua volta composta da meccanismi più piccoli, aventi tutti un fine e orientati verso di esso. Non credo, però, che l'UOMO sia una macchina. Credo che sia l'essenza dell'UOMO ciò che anima questa macchina, ciò che la abita, che la dirige e la controlla, e che ne fa uso come di un mezzo. L'uomo non è la macchina, più di quanto il filo conduttore di elettricità sia l'elettricità stessa o il motore che l'elettricità fa rivolgere. Io credo che l'essenza dell'UOMO sia ciò che il Dott. J.B. Rhine chiama 'extra-fisico': cioè la sua vita, o vitalità, la sua consapevolezza, la sua intelligenza e il suo senso di identità; ciò che il Dott. Rhine chiama 'IO'.

Per molti anni singoli scienziati, psicologi, fisiologi, biologi, hanno sospettato l'esistenza di una sorta di 'energia' o vitalità universale che 'facesse andare' la macchina umana, e che la quantità disponibile di tale energia e il modo in cui essa veniva utilizzata potessero spiegare perché alcuni individui sono più resistenti di altri alle malattie, perché alcuni invecchiano più presto di altri e perché alcuni robusti individui vivono più a lungo di altri. Era ovvio che la sorgente di questa fondamentale energia, qualsiasi potesse essere, consisteva in qualcosa di differente dalla 'energia di superficie' che si ottiene dal cibo di cui ci si nutre. L'energia calorica non spiega perché un individuo possa riprendersi velocemente da una operazione piuttosto seria, possa resistere in condizioni di tensione continua o possa sopravvivere ad un altro. Noi diciamo che tali individui sono di 'forte costituzione'.

Alcuni anni fa il Dott. J. A. Hadfield scrisse: « E' vero che noi immagazziniamo una certa dose di energia derivata fisiologicamente dal nutrimento datoci dal cibo e dall'aria... ma alcuni dei più grandi psicologi e, in particolare, quegli psicologi clinici che hanno a che fare con le malattie dell'uomo, sono propensi a credere che la fonte d'energia debba essere considerata come un impulso che opera attraverso noi, ma che non siamo noi a produrre. Ciò che Janet chiama 'energia mentale' è una forza che declina nel soggetto nevrastenico e che fluisce nell'uomo sano; Jung parla di *libido* e di *forte impulso* come forza che si sviluppa nelle nostre vite ora come impulso verso il nutrimento, ora come istinto sessuale; e vi è anche l'*élan vital* di Bergson. Questi punti di vista suggeriscono il fatto

che noi non siamo meri ricettacoli, ma *canali* di energia. Vita, e forza non sono contenute in noi, *fluiscono attraverso noi*. La potenza dell'uomo non è misurata sulla base dell'acqua che stagna nel pozzo, ma sull'illimitato rifornimento delle nuvole del cielo... Sta ad altri studiosi dire se dobbiamo considerare questo impulso come energia cosmica, come forza vitale, o come ciò che non può essere il suo rapporto con la Divina immanenza nella Natura ».

La scienza scopre la forza vitale.

Questa 'forza vitale' è stata oggi stabilita come fatto scientifico dal Dott. Hans Selye della Università di Montreal. Il Dott. Selye ha studiato i problemi delle sollecitazioni e della tensione sin dal 1936. Egli ha provato clinicamente e nel corso di numerosi esperimenti e indagini di laboratorio l'esistenza di una fondamentale forza vitale che egli chiama 'energia di adattamento'. Nel corso della nostra vita, dalla culla alla tomba, siamo chiamati ad 'adattarci' alle condizioni di tensione; anche lo stesso processo di vivere costituisce una sollecitazione, o un adattamento continuo. Il Dottor Selye ha scoperto che il corpo umano possiede vari meccanismi di difesa (sindrome di adattamento locale o S.A.L.) che ci difendono contro sollecitazioni specifiche, e un altro meccanismo generale di difesa (sindrome di adattamento generale o S.A.G.) che ci difende contro sollecitazioni non specifiche. Il termine 'sollecitazione' comprende qualsiasi cosa che richieda adattamento o inserimento, come i due opposti del caldo e del freddo, come l'invasione di germi infettivi, le tensioni emotive, 'il logorio e il dolore della vita' o il cosiddetto 'processo di invecchiamento'.

« Il termine '*energia di adattamento*' — afferma il Dott. Selye — è stato coniato ad indicare ciò che viene consumato durante una continua opera di adattamento, per qualcosa di differente dall'energia calorica che si riceve dal cibo, ma è solamente un nome, e non abbiamo ancora un concetto preciso di cosa tale energia possa essere. Ulteriori ricerche in questa direzione sembrerebbero piene di promesse, poiché sentiamo di essere vicini a svelare la vera causa del processo di invecchiamento ».

Il Dott. Selye ha scritto dodici libri e centinaia di articoli spiegando i suoi studi clinici e il suo 'concetto di sollecitazione' della salute e delle malattie. Non gli renderei certo un servizio se cercassi di provare qui il suo caso. E' sufficiente dire che le sue scoperte sono riconosciute da esperti in medicina di tutto il mondo. Secondo me, la cosa più importante che il Dott. Selye ha scoperto è che il corpo umano è di per se stesso equipaggiato per mantenersi

in buona salute, per curarsi dalle malattie, per rimanere giovane combattendo con successo quei fattori che provocano ciò che noi chiamiamo 'età senile'. Ma non solo egli ha provato che il corpo può curarsi da sé, ma in ultima analisi ha sostenuto che questo è l'unico rimedio. Le droghe, la chirurgia e tutte le altre terapie non fanno altro che stimolare il meccanismo di difesa del corpo quando opera per difetto, o abbassarlo di tono quando opera per eccesso. E' la stessa energia di adattamento che finalmente supera la malattia, guarisce le ferite o le scottature, o riesce a sopraffare altri 'fattori di sollecitazione'.

E' questo il segreto della giovinezza?

Questo slancio o forza vitale, questa energia di adattamento, o come volete chiamarla, si manifesta in vari modi. L'energia che risana una ferita è la stessa che mantiene in funzione tutti gli organi del corpo. Quando essa è al massimo della sua efficienza tutti i nostri organi 'funzionano' meglio, ci 'sentiamo bene', le ferite si cicatrizzano più presto, siamo più 'resistenti' alle malattie, recuperiamo più velocemente le forze dopo una qualsiasi sollecitazione, ci sentiamo e ci comportiamo come persone 'più giovani', e lo siamo in effetti anche biologicamente. E' quindi possibile trovare un collegamento tra le varie manifestazioni di questo slancio vitale, e supporre *che in qualsiasi modo esso si manifesti ci aiuta a trarre il massimo beneficio dalla forza di cui disponiamo*, a fare uso migliore di un maggiore afflusso di 'sostanza vitale', ci aiuta letteralmente 'in ogni campo'.

Possiamo concludere che qualsiasi terapia non specifica che sia d'aiuto per un più pronto risanamento delle ferite può anche aiutarci a sentirci più giovani. Ogni terapia non specifica che ci aiuti a superare mali e dolori, potrebbe, ad esempio, migliorare la vista, e questa è esattamente la linea di condotta che sta oggi assumendo la ricerca medica, ed è la strada più promettente.

La scienza alla ricerca dell'Elisir di giovinezza.

Il campo più interessante e promettente degli studi della medicina è oggi quello della ricerca di una terapia 'non specifica' che aiuti l'uomo 'in ogni senso', che possa immunizzarlo o aiutarlo contro *qualsiasi* malattia, contrariamente a ciò che può fare una 'terapia specifica' o locale contro *questa* o *quella* malattia. Sono già stati fatti notevoli progressi. L'ACTH e il cortisone sono esempi di terapie non specifiche, che hanno effetti benefici non soltanto

per una o due condizioni patologiche, ma per una schiera di malattie, agendo attraverso il meccanismo di difesa generale dell'organismo.

Bogomoletz si guadagnò fama mondiale nell'ultimo periodo degli anni quaranta con il suo 'siero della giovinezza', ottenuto dalla bile e dal midollo osseo, che fu salutato dai giornalisti (ma non dallo stesso Bogomoletz) come il 'toccasana' per ogni malattia. Oggi è lo svizzero Dott. Paul Niehans ad essere famoso per la sua terapia 'cellulare' (TC) per tutte le malattie, comprese quelle degenerative che comunemente si accompagnano alla 'età senile'. Niehans ha fatto uso della sua terapia su Papa Pio XII, sul Cancelliere della Germania Occidentale Konrad Adenauer e su molte altre personalità di fama internazionale. Circa cinquecento dottori usano oggi in Europa la Terapia Cellulare nel trattamento di ogni genere di malattie. Il trattamento è in se stesso molto semplice. Si preleva in un mattatoio tessuto embrionale animale freschissimo; queste cellule 'nuove' e 'giovani' vengono riunite a formare un estratto tissulare che viene iniettato nel paziente. Se il fegato funziona male, vengono usate le cellule embrionali del fegato animale; se dolgono i reni, si fa uso di tessuti renali e così via. Per quanto non se ne conosca esattamente la ragione, non vi è dubbio che si sono così ottenuti dei risultati sorprendenti. La teoria sarebbe che queste 'giovani' cellule portano nuova vita agli organi malati dell'uomo.

La chiave del 'processo di invecchiamento' e della resistenza alle malattie è costituita dal Sistema Reticolo-endoteliale?

La mia personale opinione sul TC è che esso porta un miglioramento e una nuova vitalità per un altro motivo. Gli studi del Prof. Henry R. Simms, del College of Physicians and Surgeons della Columbia University; del Dottor John H. Heller del New England Institute for Medical Research di Ridgefield nel Connecticut; del Dott. Sandord O. Byers del Mount Sion Hospital di San Francisco e di altri studiosi che hanno fatto ricerche individuali, suggeriscono che la vera chiave della longevità e della resistenza alle malattie deve essere ricercata nel funzionamento delle cellule che formano il 'tessuto connettivo' del corpo noto come sistema reticolo-endoteliale o SRE. L'SRE è presente in ogni parte del corpo, nella pelle, negli organi e nelle ossa. Il Dott. Selye descrive il tessuto connettivo come il 'cemento' che salda insieme le cellule del corpo e forma le connessioni tra di esse. L'SRE che compie molte altre importanti funzioni, agisce come uno scudo o rivestimento protettivo, avvolge, immobilizza e distrugge corpi estranei.

Scrivendo sul *New York Times*, William L. Laurence ha affermato: «L'essere a conoscenza del ruolo protettivo dell'SRE ha aperto alle ricerche una nuova strada che può condurre ad uno degli sviluppi più rivoluzionari della medicina. Lo scopo è fornire uno stimolo artificiale all'attività delle cellule dell'SRE, attraverso metodi chimici e immunologici. Invece di combattere singolarmente la malattia lo stimolo chimico del naturale sistema di resistenza dell'organismo, fornirebbe così una difesa biologica contro le malattie in genere, infettive e non infettive comprese quelle degenerative che colpiscono gruppi sempre crescenti di persone in età senile... Una tale impostazione servirebbe in effetti come un controllo contro il processo di invecchiamento stesso, mantenendo l'individuo ad un livello più giovane d'età, controllando il ritmo di perdita della sua resistenza generale».

L'SRE controlla i fattori della crescita e i fattori anticrescita.

Il Dott. Kurt Stern della Chicago Medical School ha trovato che le cellule dell'SRE hanno anche un effetto di controllo sul meccanismo della crescita e anticrescita all'interno del corpo.

L'SRE sembra oggi essere la carta migliore, l'interna sorgente di giovinezza del corpo. Quando l'SRE funziona perfettamente, sembra che vi sia una maggior quantità di 'sostanza vitale' o di energia di adattamento. L'SRE è attivato da minacce, offese e così via, ed è stato scoperto, che è molto più attivo, ad esempio, nel corso di un'infezione, quando il corpo *ha bisogno* di un'ulteriore difesa. Come il Dott. Selye ha sottolineato, il meccanismo di difesa generale del corpo è a volte 'scioccato' da una sollecitazione generale, (infezioni, elettro-shock, shock da insulina, esperienze sconvolgenti e così via) fino ad aumentare la sua attività.

Personalmente credo che sia questo il meccanismo attraverso il quale agisce la 'terapia cellulare' del Dott. Niehans, non perché 'nuove' cellule di fegato attivino e ringiovaniscano il fegato, ma perché introdurre nel sistema una proteina estranea 'sciocca' l'SRE facendolo entrare in attività. E' noto da tempo che il corpo reagisce piuttosto violentemente, e spesso con risultati letali all'iniezione di proteine estranee. Le 'cellule giovani' del Dott. Niehans non sembrano avere questo effetto forse perché *sono* giovani, forse perché l'estratto è attenuato. Io credo tuttavia che ogni proteina estranea blanda e innocua stimolerebbe l'SRE proprio come l'iniezione di innocui germi di vaiuolo stimolano il corpo a produrre anticorpi contro un'infezione da virus vaiolo.

E' possibile che la teoria della Dott. Aslan di Bucarest, e cioè

quella dell'iniezione di un tipo di novocaina, l'H3 che sembra riesca a far sentir più giovani, sia basata su un certo elemento chimico che riesce a formarsi durante il processo di disintegrazione dell'H3 nel corpo e che stimola l'SRE.

La Terapia non-specifica per sanare le ferite ha fatto sentire più giovani i pazienti.

Balsami, unguenti, antibiotici e così via vengono usati per le ferite come terapia *specificata*. Nel 1948 cominciai a fare esperimenti con una terapia *non specificata*, cioè con un siero che speravo potesse accelerare il processo di cicatrizzazione delle ferite chirurgiche.

L'ipotesi che condusse a questi esperimenti era la seguente:

Se vi tagliate un dito, entrano in funzione, per guarire la ferita, due differenti meccanismi all'interno del corpo. Agendo attraverso l'SRE, uno dei due meccanismi, chiamato 'Fattore di Granulazione', stimola la crescita di cellule completamente nuove che formano un nuovo tessuto chiamato tessuto cicatriziale. Le cellule prodotte in questo modo, sono biologicamente 'giovani'. L'altro meccanismo che opera anch'esso attraverso l'SRE, agisce come fattore di controllo o di 'antigranulazione'. E' un meccanismo anti-crescita che inibisce la produzione di nuove cellule, altrimenti il tessuto cicatriziale continuerebbe a prodursi fino a far diventare il vostro dito lungo forse come una gamba.

Questi due meccanismi *operano insieme*, simultaneamente, per raggiungere il giusto livello di nuova crescita. Uno agisce come una sorta di reazione negativa o come un regolatore sull'altro. Se in quel momento vi è un eccesso del 'fattore crescita', tale eccesso stimola quello 'anti-crescita'. D'altro lato, un leggero eccesso del fattore anti-crescita agirebbe come reazione negativa per attivare il fattore crescita, proprio come il termostato mantiene la giusta temperatura. Un eccesso di freddo riattiva la fornace che dà quindi maggior calore, ed un eccesso di calore porta invece la fornace ad abbassare la temperatura.

Questa sorta di controllo continuo è attivo *durante il processo di cicatrizzazione*, diventando poi discontinuo quando la guarigione è ormai completa. Un controllo generale dà quindi il predominio all'anti-crescita fermando di conseguenza la formazione di tessuto cicatriziale. Dovrebbe quindi esserci una maggior attività del fattore anti-granulazione nello stadio finale della guarigione, nella crosta che ha ormai completato la sua crescita.

Il siero anti-crescita fa risanare più velocemente le ferite.

Il mio siero di tessuto anti-granulare è stato ottenuto dalle raschiature di tessuto di granulazione di nuova formazione ma che ha ormai terminato la fase di crescita durante il processo di cicatrizzazione di una ferita. Il siero di tale raschiatura, che viene dapprima sospesa in una soluzione, fu iniettato nelle cavie per stimolarne la reazione contro questo tessuto di granulazione. Teoricamente questo siero, che contiene un abbondantissimo fattore anti-granulazione dovrebbe stimolare il fattore di granulazione di una ferita aperta e accelerare la crescita di tessuto cicatriziale, facendo uso praticamente dello stesso principio su cui voi vi basate per regolare la fornace, cioè regolando la temperatura intorno al termostato. E' ciò che in effetti accadde.

In genere questi esperimenti dimostrarono che per risanare completamente, senza iniezione di siero, ferite inflitte a topi di laboratorio, erano necessari in media circa otto giorni, mentre ne erano necessari solo cinque per i topi cui era stato iniettato il Siero Tissulare Anti-granulazione (STAG). Il siero iniettato nel topo nel punto più lontano dalla ferita, accelerava la guarigione del 40 % circa. Come ci si poteva aspettare, una dose eccessiva di STAG aveva l'effetto opposto e ritardava il processo di risanamento.

I risultati furono incoraggianti e condussero ad un maggiore perfezionamento del siero per poterne far uso sugli esseri umani. Quando io cominciai ad iniettarlo ai miei pazienti, non avevo altra speranza che quella di poter accelerare la guarigione delle ferite chirurgiche.

Vi sono milioni di donne di mezza età che hanno eseguito lo stesso lavoro per venti anni e più e che si sono trovate improvvisamente a dover affrontare la concorrenza di persone più giovani nonostante la loro esperienza e competenza. Molte di esse hanno fatto ricorso alla chirurgia plastica per rimuovere i segni dell'età dal volto e dalle palpebre, in modo da sembrare più giovani e da poter continuare per altri dieci anni nel loro lavoro. Questo significa sopravvivenza economica, psicologica e sociale. Naturalmente tra queste persone anziane alcune non guariscono bene come le altre, e a coloro la cui guarigione avveniva troppo lentamente venne iniettato il mio siero STAG.

Ciò che io non avevo previsto, tuttavia, era il numero delle pazienti che ricevettero il siero e che tornarono molti mesi più tardi per riferire che si sentivano più giovani, avevano una maggiore energia e un maggior entusiasmo, e che alcuni dei loro mali e dei loro acciacchi erano scomparsi. In alcune di queste pazienti il mu-

tamento nell'aspetto fisico era sorprendente: vi era nei loro occhi una scintilla che non esisteva pochi mesi prima, la pelle appariva più tesa e più liscia, avevano un portamento più eretto e camminavano con passo più sicuro.

Come medico non trassi da tutto ciò alcuna conclusione. I 'fatti' medici devono basarsi su qualcosa di più del modo di sentire soggettivo del paziente o della casuale osservazione del suo medico. Per provare un qualsiasi risultato sarebbero necessari numerosi esperimenti eseguiti in condizioni di controllo e di osservazione scientifica. Come uomo, al contrario, io credo che tutte queste esperienze tendano a confermare la mia opinione che *qualsiasi fattore* (emotivo, mentale, spirituale o farmacologico) che stimoli la Forza Vitale dentro di noi abbia un effetto benefico non solo locale ma generale.

Credo anche, come uomo, di essere forse arrivato molto vicino ad una possibile innovazione nella ansiosa ricerca per una vita più lunga mediante l'uso dello STAG. Il tessuto di granulazione è biologicamente un tessuto connettivo, un SRE, di nuova formazione, e una rinascita della vita in zona locale. Lo STAG prodotto da tale entità biologica dovrebbe stimolare l'SRE in modo più naturale di quanto possa fare una qualsiasi sostanza chimica.

Come i vostri pensieri, atteggiamenti ed emozioni agiscono come Terapia non Specifica.

Cominciai a cercare altri fattori, o comuni denominatori, che potessero spiegare perché le ferite chirurgiche di alcuni pazienti si rimarginano più rapidamente di altre. Il siero 'funzionava meglio' per alcuni pazienti che per altri e questo era in se stesso un incentivo per un ulteriore approfondimento della materia, poiché i risultati già ottenuti coi topi erano praticamente uniformi. I topi di solito non si preoccupano e non subiscono frustrazioni, tuttavia, frustrazione e sollecitazione emotiva possono essere da essi percepite se immobilizzati al punto da non potere aver libertà di movimento. L'immobilizzazione frustra qualsiasi animale. Esperimenti di laboratorio hanno dimostrato che sotto la scossa emotiva della frustrazione ogni ferita di minore entità può guarire più presto, ma che una offesa più grave ne viene peggiorata, rendendo a volte impossibile la guarigione. E' stato anche stabilito che le ghiandole secrete di adrenalina reagiscono in modo analogo a sollecitazioni emotive e alle scosse prodotte da un danno nel tessuto fisico.

Come il Meccanismo dell'Insuccesso può provocarci delle ferite.

Si potrebbe quindi affermare che la frustrazione e le sollecitazioni emotive (quei fattori cioè che abbiamo prima descritto come componenti del 'Meccanismo del Fallimento') letteralmente 'aggiungono offesa ad offesa' ogniqualvolta il corpo fisico subisce un danno. Se tale danno è lieve, una certa sollecitazione emotiva può stimolare l'attività del meccanismo di difesa, ma se vi è una seria e reale ferita fisica, la scossa emotiva è nociva e di conseguenza la fa peggiorare.

Tutto ciò ci dà motivo di pensare. Se il 'processo di invecchiamento' è provocato da un 'eccessivo uso' della nostra energia di adattamento, come la maggior parte degli esperti sembra credere, il nostro abbandonarci a pensare agli elementi negativi del Meccanismo per il Fallimento può praticamente farci invecchiare prima del tempo. I filosofi ci hanno sempre detto, e oggi gli studiosi della medicina ce lo confermano, che risentimento ed odio feriscono più noi che li proviamo che la stessa persona contro cui sono rivolti.

Qual è il segreto per cui alcuni individui guariscono più rapidamente?

Tra i miei pazienti cui non era stato inoculato il siero, alcuni reagivano all'intervento chirurgico altrettanto bene che la media di coloro che lo avevano ricevuto. La differenza d'età, di dieta, di frequenza cardiaca, della pressione arteriosa e così via, non ne fornivano la spiegazione, ma c'era tuttavia una caratteristica facilmente riconoscibile che tutti coloro che guarivano rapidamente presentavano.

Essi erano pieni di ottimismo, sereni, con 'pensieri positivi', e non solo volevano 'ristabilirsi' in fretta, ma invariabilmente avevano una qualche urgente ragione o necessità per farlo, avevano 'qualcosa cui tendere intensamente', 'qualcosa per cui guarire rapidamente' e non soltanto 'qualcosa per cui vivere'.

« Devo tornare al lavoro », « devo uscire di qui per raggiungere il mio scopo », erano le loro comuni espressioni.

In poche parole, essi possedevano quelle caratteristiche e quegli atteggiamenti che io ho descritto come 'Meccanismo per il Successo'.

Non sono il solo a fare queste osservazioni. Il Dott. Clarence William Lieb afferma: « L'esperienza mi ha insegnato a considerare il pessimismo come uno dei maggiori sintomi di prematura fossilizzazione ed esso si accompagna di solito al primo minore sintomo di declino fisico. Sono state fatte delle prove sugli effetti delle perturbazioni nella personalità sul processo di convalescenza: e tali

prove effettuate in un ospedale hanno dimostrato che la durata media di ricovero aumentava per questa ragione del 40 %.

E' interessante notare che questo 40 % corrisponde quasi ai risultati ottenuti dai miei personali esperimenti sull'applicazione dello STAC. Possono questo ottimismo, questa fiducia, questa serenità, questa calma emotiva agire altrettanto bene del mio siero nell'accelerare la guarigione e nel conservarci più giovani? E' il nostro Meccanismo per il Successo, una sorta di interno siero di giovinezza di cui possiamo far uso per vivere più a lungo e per avere una maggiore energia?

I pensieri portano mutamenti organici e funzionali.

Lo sappiamo perfettamente: gli atteggiamenti mentali *possono* influenzare il meccanismo risanatore del corpo. I *placebos* o 'pillole di zucchero', (capsule che contengono ingredienti inerti) hanno costituito a lungo un mistero per la scienza medica. Non contengono medicine di nessun genere che possano costituire una cura, tuttavia quando queste finte pillole vengono somministrate ad un gruppo sotto controllo per provare l'efficienza di un nuovo ritrovato, tale gruppo quasi sempre mostra un *certo* miglioramento, molto spesso in misura uguale a quello che si verifica nei pazienti cui è stata effettivamente somministrata la vera medicina. Studenti che hanno preso queste pillole fittizie hanno in effetti mostrato di essere più immunizzati contro i raffreddori di altri che avevano ingerito un nuovo ritrovato contro tale disturbo.

Nel 1946 il *New York Journal of Medicine* riportava il riassunto di una discussione di una tavola rotonda composta dai membri del Department of Pharmacology and Medicine del Cornell University Medical College, discussione che aveva come tema i *placebos*. I miglioramenti riportati dai pazienti comprendevano la guarigione dell'insonnia e un migliore appetito. « Mi sento più forte, il mio stomaco funziona meglio, posso camminare più a lungo senza provare un dolore al petto ». Si addussero prove per dimostrare che i *placebos* avevano in alcuni casi funzionato 'con la stessa efficienza dei vaccini usati contro l'artrite reumatoide cronica'.

Durante la seconda guerra mondiale la Royal Canadian Navy provò un nuovo ritrovato contro il mal di mare. Al primo gruppo venne somministrata la nuova droga. Al secondo pillole di zucchero e solo il 13 % di questi ultimi soffrì il mal di mare. Del terzo gruppo che non aveva ingerito alcuna sorta di pillole la percentuale di sofferenti fu del 30 %.

Oggi molti dottori credono che un tipo analogo di 'terapia suggestiva' sia la miglior forma di terapia per i porri. Questi ultimi

vengono dipinti con blu di metilene, inchiostro rosso o con qualsiasi altro colore, e per il loro 'trattamento', si fa uso di una luce colorata. Il Journal of the American Medical Association ha affermato: « I risultati della terapia suggestiva sui porri sembra costituire una prova determinante in favore dell'efficienza di tale procedimento ».

La 'Suggestione' non dà una spiegazione.

Se si vuole che il trattamento sia efficiente *non si deve dire* ai pazienti a cui vengono somministrate le 'pillole di zucchero' o sottoposti alla terapia suggestiva dei porri che tale trattamento è fittizio. Essi devono credere di ricevere una vera medicina che costituirà un efficace rimedio. Definire l'effetto dei *placebos* come 'semplicemente dovuto alla suggestione' non è una spiegazione. E' più ragionevole concludere che, dopo aver ingerito la 'medicina', i pazienti si aspettano un miglioramento, si forma nella loro mente una immagine-scopo di salute e che il meccanismo creativo opera attraverso il meccanismo risanatore del corpo per arrivare allo scopo.

Ci vediamo talvolta già nell'età senile?

Noi usiamo un procedimento analogo, ma inverso, quando inconsciamente 'ci aspettiamo di invecchiare' ad una data età.

Nel 1951, all'International Gerontological Congress di St. Louis, il Dott. Raphael Ginzberg, affermò che l'idea tradizionale, che sostiene che un individuo diventa vecchio e inutile intorno ai settanta anni, è la causa responsabile dell'invecchiamento della maggior parte di coloro che sono 'vecchi' a tale età, e che in un più illuminato futuro potremo considerare i 70 anni come mezza età.

Si può comunemente osservare che alcuni individui fra i 40 e i 50 anni cominciano a sembrare e ad agire come dei 'vecchi' mentre altri agiscono e sembrano 'giovani'. Una recente indagine ha sottolineato che gli 'anziani' di 45 anni si considerano individui di mezza età, non più nel fiore degli anni, già in declino, mentre i 'giovani' di 45 anni si vedono ancora lontani dal traguardo della mezza età.

Vi sono almeno due motivi che suggeriscono la ragione per cui arriviamo a considerarci già anziani. Aspettandoci di diventare 'vecchi' ad una data età, possiamo inconsciamente stabilire una immagine-scopo negativa che il nostro meccanismo creativo dovrebbe realizzare; oppure aspettandoci la 'vecchiaia' e temendo i suoi acciacchi possiamo, senza volere, fare ciò che aiuta a provocarla. Cominciamo a restringere la nostra attività fisica e mentale e, eliminando praticamente qualsiasi vigorosa attività fisica, tendiamo

a perdere un po' della flessibilità delle nostre giunture. La mancanza di esercizio provoca la restrizione e praticamente la scomparsa dei capillari e il rifornimento di sangue arterioso attraverso i nostri tessuti diminuisce drasticamente. Un esercizio vigoroso è necessario per dilatare i capillari che alimentano i nostri tessuti e che eliminano le scorie. Il Dott. Selye ha impiantato una cultura di cellule animali inserendo un tubo cavo nel corpo di un animale vivente. Per una ragione ignota, si formano all'interno di tale tubo cellule biologicamente nuove e 'giovani', che se non vengono curate muoiono nel giro di un mese; se al contrario i liquidi nel tubo vengono purificati giornalmente asportandone ogni scoria, le cellule vivono indefinitamente, restano eternamente 'giovani', non 'invecchiano' e non 'muoiono'. Il Dott. Selye osserva che potrebbe essere questo il Meccanismo dell'invecchiamento, e se in effetti è così, la 'età senile' può essere allontanata rallentando il ritmo produttivo delle impurità o aiutando il sistema a liberarsi delle scorie. Nel corpo umano i capillari costituiscono i canali attraverso cui vengono eliminate tali impurità, ed è stato inconfutabilmente stabilito che la mancanza di esercizio e l'inattività li 'prosciugano' letteralmente.

L'attività è vita.

Quando decidiamo di ridurre la nostra attività mentale e sociale, togliamo valore a noi stessi, ci 'fossilizziamo' nel nostro modo di fare, ci annoiamo e abbandoniamo qualsiasi 'aspettativa'.

Non dubito che voi possiate rendere 'vecchio' nel giro di cinque anni un uomo di trenta in perfetta salute convincendolo di essere 'vecchio' già adesso, e che ogni attività fisica è pericolosa e ogni attività mentale futile. Se voi lo inducete a sedere tutto il giorno su una sedia a dondolo, ad abbandonare tutti i suoi sogni sul futuro, ogni interesse in nuove idee e a considerare se stesso come un individuo 'inaridito', 'senza valore o importanza' e improduttivo, sono sicuro che sarete in grado di creare sperimentalmente un uomo vecchio.

Il Dott. John Shindler, nel suo famoso libro *Come vivere 365 giorni l'anno*, ha sottolineato ciò che egli crede siano sei basilari necessità di ogni essere umano:

1. Bisogno d'amore
2. Bisogno di sicurezza
3. Bisogno di espressione creativa
4. Bisogno di sentir riconosciuto il proprio valore
5. Bisogno di nuove esperienze
6. Bisogno di aver fiducia in se stessi

A queste sei necessità io ne aggiungerei una settima... il bisogno di una *vita più completa*, il bisogno di tendere al domani e al futuro con serenità e fiducia.

Guardate al futuro e vivete.

Questo mi porta ad un'altra delle mie opinioni.

Io credo che la vita stessa sia un adattamento, cioè che essa non sia in se stessa un fine ma un mezzo per raggiungere uno scopo. La vita è uno dei 'mezzi' che abbiamo il privilegio di poter usare in vari modi per raggiungere importanti mete. Possiamo vedere che questo principio opera in ogni forma di vita, dall'ameba all'uomo. L'orso polare ad esempio, ha *bisogno* di uno spesso manto di pelliccia per sopravvivere in un ambiente freddo, ha bisogno di una colorazione protettiva per inseguire la preda e nascondersi al nemico, La forza vitale agisce come 'mezzo' per raggiungere questi scopi ed è questa stessa forza che protegge l'orso polare fornendogli una spessa pelliccia bianca. Questo adattarsi della vita per affrontare i problemi dell'ambiente è infinito e sarebbe inutile continuare a farne un'ulteriore descrizione. Io voglio semplicemente sottolineare un principio per trarne una conclusione.

Se la vita si adatta in così svariate forme ad agire come mezzo per un fine, non è di conseguenza logico supporre che se ci mettiamo in una situazione-scopo in cui è necessaria una *più intensa vita*, noi riceveremo in effetti una maggiore Forza Vitale?

Se noi pensiamo all'uomo come ad un lottatore possiamo pensare alla energia di adattamento o alla Forza Vitale come il propellente che guida l'uomo al suo scopo. Una automobile che resti in garage non ha bisogno di benzina nel serbatoio, e un lottatore che non ha uno scopo non ha bisogno di molta Forza Vitale.

Io credo che noi stabiliamo questa nostra necessità tendendo al futuro con gioia e aspettativa, quando ci attendiamo la serenità nel domani e quando abbiamo qualcosa d'importante per noi da fare, e una meta da raggiungere.

Createvi la necessità di una vita più intensa.

La creatività è certamente una delle caratteristiche della forza vitale e la sua essenza è il tendere sempre ad uno scopo. Gli individui creativi hanno bisogno di una maggiore Forza Vitale, e le tavole attuariali sembrano confermare che essi la posseggono. Come gruppo umano, gli individui creativi, cioè ricercatori, studiosi, inventori, pittori, scrittori e filosofi non solo vivono più a lungo ma rimangono produttivi molto più a lungo degli individui non creativi.

Michelangelo fece alcune delle sue migliori opere dopo gli ottanta anni; Goethe scrisse il Faust dopo gli ottanta anni; Edison faceva ancora delle importanti scoperte a novanta anni, Picasso ormai ottantenne domina ancora oggi il mondo dell'arte; a novanta anni, Wright era ancora considerato l'architetto più fecondo; Shaw scriveva ancora commedie a novanta anni e Grandma Moses cominciò a dipingere a settantanove anni.

Questa è la ragione per cui io dico ai miei pazienti di avere 'una nostalgia per il futuro' invece che per il passato, se vogliono restare produttivi e vogliono vivere a lungo. Abbiate entusiasmo nella vita, createvi la necessità della vita, e riceverete una maggiore energia vitale.

Vi siete mai chiesti perché tanti attori e attrici cercano di sembrare molto più giovani della loro età e riescono ad avere un aspetto esteriore giovane a cinquanta anni e oltre? Non potrebbe avvenire questo perché tale genere di persone *ha bisogno* di sembrare giovane, o perché sono interessati a mantenere un certo aspetto esteriore e perché semplicemente non rinunciano al loro scopo di rimanere giovani, come fa la maggior parte di noi quando arriva alla mezza età?

« Noi invecchiamo non a causa degli anni ma a causa degli eventi e delle nostre reazioni emotive ad essi », ha affermato il Dott. Arnold A. Hutschnecker. « Il fisiologo Rubner ha osservato che le contadine che lavorano come mano d'opera a buon mercato nei campi in alcune parti del mondo, avvizziscono molto presto ma non perdono la forza e la resistenza fisica. E' questo un esempio di una particolare causa dell'invecchiamento. Possiamo arguire che queste donne hanno rinunciato al loro ruolo competitivo di donne, si sono rassegnate alla vita dell'ape laboriosa, che non ha bisogno di un bell'aspetto ma soltanto di forza fisica ».

Hutschnecker continua commentando che la vedovanza fa invecchiare alcune donne, mentre non ha questo effetto su altre. Se la vedova sente che la sua vita è ormai arrivata al suo termine e che non ha più alcuna ragione di vivere, il suo atteggiamento esteriore ne dà la conferma, nel suo graduale avvizzimento, nell'ingrigire dei capelli.

Un'altra donna, praticamente vecchia, comincia a fiorire, entra in lizza per la caccia al marito, o può intraprendere una carriera nel campo degli affari, o può anche semplicemente dedicarsi ad un interesse particolare che prima non aveva avuto il tempo di coltivare ».

Fede, coraggio, interesse, ottimismo, tendere ad uno scopo, tutto ciò ci dà una nuova e più lunga vita. Futilità, pessimismo, frustra-

zione, e il vivere nel passato sono non soltanto caratteristiche della 'vecchiaia' ma addirittura la rendono precoce.

Ritiratevi dall'attività lavorativa ma non mai dalla vita.

Molti uomini declinano rapidamente dopo essere andati in pensione. Essi sentono che il loro ciclo vitale attivo e produttivo è giunto al suo termine e che il loro compito è finito. Non hanno più nulla verso cui tendere, vengono presi dalla noia, diventano inattivi, e spesso perdono la fiducia in se stessi perché si sentono inutili e non più importanti. Essi si considerano nella loro mente come inutili, indegni, 'logori'.

Ma non è il fatto di essersi ritirati dall'attività lavorativa che uccide questi individui, è il fatto che essi si ritirano dalla vita stessa, è la sensazione di inutilità, dell'essere ormai pesi morti, la perdita di coraggio, stima e fiducia in se stessi, che l'atteggiamento stesso della società moderna incoraggia. E' necessario sapere che questi sono concetti superati e non scientifici. Fino ad alcuni anni fa gli psicologi ritenevano che la potenza mentale dell'uomo raggiungesse il suo apice all'età di venticinque anni, dopo la quale cominciava un lento declino. Le ultime scoperte dimostrano che l'uomo raggiunge il suo 'optimum' intellettuale intorno ai trentacinque anni, e che si *mantiene a tale livello invariato* fino ai settanta anni, ed anche oltre. Tuttavia sciocchezze come 'non si può insegnare nulla di nuovo ad un vecchio cane' esistono ancora, nonostante il fatto che numerose ricerche abbiano dimostrato che la capacità di apprendere è intatta all'età di settanta anni quasi come all'età di diciassette.

Concetti medici superati e confutati.

I fisiologi erano dell'opinione che qualsiasi attività fisica fosse nociva per l'individuo che avesse superato i quaranta anni. Noi dottori siamo da biasimare, come ogni altra persona, se consigliamo ai pazienti a 'non prendersela', ad abbandonare il giuoco del golf e qualsiasi altra forma di esercizio fisico. Venti anni fa un famoso scrittore suggeriva ad ogni uomo oltre i quaranta di non rimanere mai in piedi se aveva la possibilità di sedersi, e di non sedersi se aveva la possibilità di sdraiarsi, per 'conservare' la propria forza ed energia. Oggi, i fisiologi e i dottori in medicina, ivi compresi i più famosi cardiologi del nostro paese, ci dicono che l'attività, anche strenua, è non solo permessa ma necessaria ad ogni età per godere di buona salute. Non si è mai troppo vecchi per fare esercizio, si può essere troppo malati oppure, se siete rimasti relativa-

mente inattivi per un lungo periodo, l'improvvisa o eccessiva attività fisica può essere una potente scossa, ma a volte anche dannosa e fatale.

Così, se non siete abituati ad uno strenuo esercizio, lasciate che vi dia un consiglio: « Non strafate, e fatelo gradatamente ». Il Dott. T.K. Cureton, che fu uno dei pionieri del riadattamento fisico degli uomini dai quarantacinque agli ottanta anni, sostiene che due anni sono un termine ragionevole per acquisire *gradatamente* la capacità di dedicarsi ad una attività veramente intensa.

Se avete passato i quaranta anni, dimenticatevi quanto pesavate al tempo dell'università o della velocità a cui eravate in grado di correre. Cominciate a camminare ogni giorno intorno all'isolato, aumentate gradatamente di un miglio la distanza, e dopo sei mesi circa, di cinque miglia. Poi alternate le passeggiate con i saltelli. Fate saltellando mezzo miglio al giorno soltanto, in principio, poi un miglio. Più tardi potrete eseguire salti veri e propri, piegamenti sulle ginocchia arrivando anche ad allenarvi con pesi leggeri. Seguendo tale programma, il Dott. Cureton è riuscito a far correre per cinque miglia al giorno, dopo un allenamento di due o due anni e mezzo, uomini decrepiti, 'deboli' di 50, 60, e anche settanta anni. Essi non solo si sentono ora meglio, ma le prove mediche hanno dimostrato un miglioramento nella funzione cardiaca e in altri organi vitali.

Perché credo ai miracoli.

Confessando le mie opinioni, posso anche confessare che credo ai miracoli. La scienza medica non pretende di sapere *perché* i vari meccanismi del corpo agiscono come agiscono. Sappiamo molto poco di 'come' e appena qualcosa di *ciò che* accade. Possiamo descrivere *ciò che* accade, e *come* il meccanismo funziona, quando una ferita è in via di risanamento, ma descrivere non è spiegare, indipendentemente dai termini tecnici in cui la descrizione può essere effettuata. Io non capisco tuttora *perché* o anche *come* un dito tagliato possa rimarginarsi da solo.

Non capisco il potere della Forza Vitale che fa funzionare i meccanismi della guarigione, né capisco in qual modo tale forza venga applicata o cosa sia a 'farla agire'. Non capisco quale potere intellettuale l'abbia creata, né in che modo un potere intellettuale la possa guidare e fare agire.

Il Dott. Alexis Carrell, scrivendo le sue personali osservazioni sulle improvvise guarigioni di Lourdes, ha affermato che la sola spiegazione che egli ne può dare, in qualità di dottore in medicina, è che i processi naturali di risanamento del corpo stesso, che ope-

rano normalmente lungo un certo arco di tempo per condurre alla guarigione, vengono in un certo modo 'accelerati' sotto l'influsso di una profonda fede.

Se i 'miracoli', come afferma il Dott. Carrell, si compiono grazie alla accelerazione o alla intensificazione dei naturali processi di risanamento e del naturale potere del corpo umano, allora io posso dire di assistere a numerosi 'piccoli miracoli' ogniqualvolta vedo rimarginarsi una ferita, producendo nuovi tessuti. Che tale processo richieda due minuti, due settimane o due mesi, non fa alcuna differenza per quanto io posso osservare. Mi trovo sempre di fronte all'operato di una forza che io non afferro.

Tutto deriva da una stessa fonte: la scienza medica, la fede, la vita...

Dubois, il famoso chirurgo francese, aveva un cartello nella sua sala operatoria: 'Il chirurgo cura la ferita, Dio la guarisce'.

Si potrebbe dire la stessa cosa di qualsiasi tipo di medicazione, dagli antibiotici alle pastiglie per la tosse. Tuttavia non capisco come un individuo razionale possa rinunciare a ricevere aiuto dalla medicina solo perché lo considera incompatibile con la sua fede. Io credo che l'esperienza e le scoperte mediche siano rese possibili dallo stesso Potere Intellettivo, dalla stessa Forza Vitale che opera attraverso gli stessi mezzi con cui la fede risana, ed è per questa ragione che non ritengo possibile un conflitto tra scienza medica e religione. La guarigione attraverso la medicina o per mezzo della fede derivano entrambe dalla stessa fonte, e operano l'una al fianco dell'altra.

Nessun padre che veda il figlio attaccato da un cane idrofobo rimarrebbe impassibile dicendo: « Non devo far nulla perché devo provare la mia fede ». Egli non rifiuterebbe l'aiuto di un vicino che accorre con un bastone o con un fucile. Tuttavia, se riducete le dimensioni del cane idrofobo triloni di volte chiamandolo quindi batterio o virus, lo stesso padre potrebbe rifiutare l'aiuto di un vicino di casa, dottore, che ha come strumento di ausilio una capsula, uno scalpello o una siringa.

Non ponete limiti alla vita.

Tutto ciò mi conduce al mio pensiero d'addio. La Bibbia dice che quando il profeta si trovò nel deserto, affamato, Dio gli calò dal cielo il cibo. Solo che al profeta non sembrò veramente del cibo; esso era 'sporco' e conteneva ogni sorta di 'cose striscianti'. Per cui il Signore lo rimproverò, ammonendolo a non chiamare 'sporco' ciò che Dio aveva offerto.

Alcuni dottori e scienziati oggi voltano le spalle a qualsiasi cosa che abbia sapore di religione o di fede, e viceversa, i fautori della religione assumono lo stesso atteggiamento di sospetto e diffidenza nei confronti di tutto ciò che è 'scientifico'.

Il vero scopo di ognuno di noi, come ho già più volte affermato, è una più lunga e intensa vita. Qualunque possa essere la vostra definizione della felicità, voi la 'proverete' soltanto provando maggior desiderio di vivere. Vita più completa vuol dire tra le altre cose maggiore compiutezza, il raggiungimento di mete degne di essere tali, dare e ricevere più amore, essere più sani e sentirsi più sereni, più felici per noi stessi e per il nostro prossimo.

Credo che vi sia UNA VITA, una fonte ultima, ma credo anche che questa UNA ed UNICA VITA si esprima in più modi e si manifesti sotto varie forme.

Se noi vogliamo 'trarre più gioia e più completezza dalla vita' non dobbiamo porre un limite alle vie attraverso le quali la Vita può venire a noi. Noi dobbiamo accettarla, sia che essa ci arrivi sotto forma di scienza, di religione, o di psicologia.

Un'altra via importante è il prossimo. Non rifiutiamo l'aiuto, la felicità e la gioia che ci possono derivare dagli altri, o che noi possiamo dare agli altri. Non dobbiamo essere troppo orgogliosi per accettare l'aiuto del prossimo, né troppo induriti nell'animo per porgerlo. Non dobbiamo dire 'sporco' perché la forma sotto la quale il dono ci viene presentato non coincide con i nostri pregiudizi o con le nostre idee sulla importanza della nostra stessa persona.

La migliore immagine dell'io.

Non dobbiamo infine limitare, con il nostro sentirci privi di ogni valore, l'accettazione dei doni della Vita. Dio ci ha offerto il perdono, la pace e la tranquillità mentale che derivano dal saper accettare se stessi; è un insulto al Creatore volgere le spalle a tali doni o dire che la sua creazione, l'uomo, è tanto 'sporco' da essere indegno, senza valore e incapace. L'immagine più esatta dell'io consiste nel vederci 'fatti a immagine e somiglianza di Dio'. « Non potete credere di essere fatti a immagine e somiglianza di Dio, profondamente, sinceramente e con convinzione, senza poi accettare una nuova sorgente di forza e di potere », afferma il Dott. Frank G. Slaughter.

Le idee e gli esercizi suggeriti in questo libro hanno aiutato molti miei pazienti a 'trarre più gioia e più completezza dalla vita'. Io voglio sperare, e credere, che possano aiutare anche voi.

ERRATA CORRIGE

*A pagina 142, la 9ª riga dall'alto
va sostituita con la seguente frase:*

possibile offendersi mettendo in pratica le tre regole succitate. Ma cosa fare per le altre emozioni? Ci si può liberare

*Finito di stampare
per conto della Casa Editrice
Astrolabio - Ubaldini Editore s.r.l.
nella Linotypia-Tipografia D. Detti
il 30 ottobre 1965*