

Lettera n. 11

Spedita in febbraio.

Arretrati e materiale vario in: [www.viveremeglio.org](http://www.viveremeglio.org)

Realizzazione: Dr. Mario Rizzi (mario.rizzi@tin.it)

**SOMMARIO:**

Evitate di condannare chi ha torto  
La critica ed il pettegolezzi sono distruttivi  
Mostrate agli altri che apprezzate le loro idee  
E' molto meglio...

**RICORDA**

Otto principi basilari  
La ricetta Dujany  
Un sorriso

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

**LETTURE CONSIGLIATE**

**EVITATE DI CONDANNARE CHI HA TORTO (1)**

"E' molto meglio vivere bene e avere torto che non vivere male ed aver ragione. (Louis Hay).

Ricordate che il vostro interlocutore può anche avere torto marcio, ma è convinto del contrario. Non condannatelo per partito preso, tutti gli stupidi ne sarebbero capaci. Cercate di capirlo. Solo le persone sagge, tolleranti e fuori del comune ci riescono.

C'è sempre un motivo se gli altri si comportano in un certo modo. Scovate questo motivo e avrete in mano la chiave del loro comportamento, per non dire addirittura della loro personalità.

Cercate onestamente di mettervi nei panni del vostro interlocutore. Chiedetevi: "Se fossi nei panni di questo qui, come mi sentirei? Come reagirei?" ed eviterete di sprecare tempo e di arrabbiarvi per nulla, perché "interessandosi alla causa, si avverte minore avversione per l'effetto ad essa collegato". Inoltre diventerete sempre più abili nel campo delle relazioni umane.

"Fermatevi un attimo," consiglia Kenneth M. Goode nel suo libro *How to Turn People Into Gold* (Come mutare le persone in oro), "e paragonate l'interesse che nutrite per i vostri affari con quello che avete nei confronti di quelli degli altri". Così facendo capirete che chiunque altro al mondo si comporta esattamente come voi; in effetti il successo nei rapporti interpersonali dipende dalla capacità di vedere le cose dal punto di vista altrui."

Sam Douglas di Hempstead, New York, diceva sempre alla moglie che lei sprecava troppo tempo a lavorare nel prato di casa, a strappare erbacce, mettere il fertilizzante, tagliare l'erba due volte la settimana, mentre le condizioni del prato sarebbero state accettabilissime anche se la donna ci avesse impiegato meno ore e meno energie. Ovviamente lei prendeva malissimo le critiche del marito e ogni sera era una discussione.

Dopo aver seguito i nostri corsi Douglas si rese conto di essere stato uno stupido. Non si era mai reso conto che a sua moglie piaceva occuparsi del prato e che si aspettava magari dei complimenti per tanta diligenza.

Una sera la moglie disse che voleva uscire a strappare delle erbacce e gli chiese di tenerle compagnia. Lui prima disse di no, poi ci ripensò e la seguì fuori a strappare le erbacce. Lei era tutta contenta, e così passarono un'ora a lavorare duramente e a conversare allegri.

In seguito Douglas la aiutò parecchie altre volte col prato e cominciò a lodare la bellezza di quell'erba che lei era riuscita a far spuntare da una terra peggiore del cemento. Risultato: la moglie era felicissima perché finalmente lui aveva imparato a vedere le cose anche dal punto di vista di lei - anche se la cosa riguardava solo le erbacce.

## LA CRITICA ED IL PETTEGOLEZZI SONO DISTRUTTIVI (2)

"La fiducia nella bontà degli altri è una non piccola testimonianza della propria bontà" (M. de Montagne).

Ognuno di noi dovrebbe osservare ogni cosa e persona in modo metodico e trarne delle conclusioni allo scopo di coltivare la facoltà del ragionamento logico. La logica è la miglior maestra nel Mondo Fisico, come è la più sicura guida in qualsiasi mondo.

Praticando questo metodo di osservazione, si dovrebbe sempre ricordare che esso è impiegato unicamente per raccogliere dei fatti e non a scopo di critica, tanto meno di critica superficiale e malevola. La critica costruttiva che sottolinea i difetti e indica i mezzi per correggerli, è la base del progresso; ma la critica distruttiva che demolisce vandalicamente tanto il buono che il cattivo senza mirare ad un più alto fine, è una piaga del carattere e deve essere sradicata. Il pettegolezzi e l'ozioso riportare i fatti altrui sono ostacoli e impedimenti. Certo non si richiede che noi affermiamo che il nero è bianco, e che si giustifichino azioni manifestamente cattive; ma la critica dovrebbe essere fatta allo scopo di aiutare, e non per offuscare alla leggera la reputazione del nostro prossimo del quale abbiamo sorpreso una piccola colpa.

Ricordando la parabola della pagliuzza e della trave, dovremmo rivolgere la nostra critica più severa verso noi stessi. Nessuno è così perfetto da non aver bisogno di migliorarsi. Più un uomo è irreprensibile, meno egli è propenso a trovare difetti in un altro ed a scagliare la prima pietra contro di lui. Se indichiamo le manchevolezze e suggeriamo i modi di miglioramento ciò deve esser fatto senza risentimento personale. Dobbiamo sempre cercare il bene che è celato in ogni cosa. Il coltivare questo atteggiamento di discriminazione è di particolare importanza.

## MOSTRATE AGLI ALTRI CHE APPREZZATE LE LORO IDEE (3)

*"Il saggio impara molte cose dai suoi nemici" (Aristofane)*

Nel suo libro *Getting Through to People* (Creare buone relazioni con gli altri), il dottor Gerald S. Nirenberg commenta: "Nella conversazione, l'accordo si raggiunge immediatamente se mostrate di considerare le idee e i sentimenti dell'altro altrettanto importanti dei vostri. Cominciate a parlare dando all'altro la possibilità di guidare il dialogo nella direzione voluta, e date più importanza a quello che sentite anziché a quello che dite, e accettando il punto di vista dell'interlocutore indurrete l'altro a mostrarsi altrettanto aperto quando si troverà ad ascoltare le vostre opinioni."

Vedere le cose dal punto di vista altrui facilita molto in caso di problemi personali. Elizabeth Novak del New South Wales, in Australia, era in ritardo di sei settimane col pagamento della rata dell'automobile. "Un venerdì," racconta la Novak, "ricevetti una telefonata molto dura da parte della

persona che aveva in mano la mia pratica che mi informava che se non avessi provveduto a pagare, la ditta mi avrebbe fatto causa.

Purtroppo non avevo modo di procurarmi i quattrini durante il week-end, così il lunedì mattina non potevo far altro che aspettare il peggio; però, invece di guardare la cosa dal mio punto di vista, cercai di mettermi nei panni del mio creditore. Attaccai a scusarmi con grande sincerità e gli dissi che dovevo essere una cliente davvero impossibile, tanto più che non era la prima volta che ero in ritardo con le rate.

Il tono di voce dell'uomo cambiò immediatamente: si sentì perfino in dovere di rassicurarmi che non ero poi questa gran spina al fianco. Mi raccontò esempi di quanto fossero a volte tremendi i suoi clienti e cercassero di mentirgli o di non farsi trovare quando lui telefonava. Io lo stetti a sentire, lasciando che si sfogasse con me. Alla fine, senza che io accennassi a niente, lui spontaneamente mi disse che non importava se non pagavo tutto e subito. Potevo versargli magari venti dollari entro la fine del mese e scaglionare il resto a mio piacere."

Domani, prima di chiedere a qualcuno di fare qualcosa, perché non provate a chiudere un attimo gli occhi e a mettervi nei panni dell'altro? Provate a chiedervi: "Perché costui (o costei) dovrebbe darmi retta?" Sì, ci perderete un attimo di tempo, ma eviterete di farvi dei nemici e otterrete risultati ottimi, senza bisogno di lottare come disperati.

"Preferirei andar su e giù per il marciapiede di fronte due ore prima di un colloquio," dice Dean Donham dell'Harvard Business School, "piuttosto che entrare in un ufficio senza avere un'idea chiara di quello che io dovrò dire e di quello che il mio interlocutore, per quanto ne posso sapere io, vorrebbe sentirsi chiedere."

È un concetto estremamente importante che dovrete tenere sempre presente.

#### E' MOLTO MEGLIO... (4)

"Si dovrebbe pensare più a far bene, che a star bene; e così si finirebbe anche a star meglio" (A. Manzoni).

Louis Hay, ammalata di cancro in fase terminale, è guarita quando ha iniziato a perdonare in cuor suo tutti coloro con cui aveva avuto un cattivo rapporto. In seguito ha scritto diversi libri di cui il primo (Guarisci il tuo corpo) può diventare uno strumento di crescita e guarigione. Al volume è annessa una cassetta con esercizi di visualizzazione che aiutano il processo di guarigione. Il riassunto del lavoro fatto da Louis Hay si può racchiudere nella frase:

"E' molto meglio vivere bene e avere torto...  
che non vivere male e aver ragione!".

#### RICORDA

1. Se tu ami gli uomini e ogni cosa allora soltanto tu ami veramente Dio.
2. Fa' agli altri ciò che vorresti sia fatto a te. Fa' il meglio che puoi e lascia a Dio il resto.
3. Ritorna a te quello che parte da te: semina il bene e raccoglierai amore.
4. Sappi volere: la volontà è il mezzo più potente per chi sa valersene.
5. Ciò che tu pensi si avvera. perciò pensa a ciò che è costruttivo e che ti migliora. Non essere vittima di mali immaginari.
6. Il pensiero deve andare d'accordo con le tue parole e le parole con le azioni.

7. Nulla è peggiore della depressione. Accogli con viso sorridente qualunque cosa ti avvenga.
8. Questo mondo è come uno specchio: se sorridi, ti sorride; se lo guardi arcigno e diffidente, cor lo stesso viso arcigno e diffidente guarderà a te.
9. Se sei fra coloro che vogliono riformare il mondo, comincia col riformare te stesso: sii pronto ad agire sempre per il bene. Vinci tutte le antipatie. Vivi come Volontario del Bene e sarai una benedizione per tutti.
10. Se vuoi imparare una vita più alta segui fedelmente queste parole: sii buono, franco e semplice. Sii cortese, sereno e sicuro di te.

### OTTO PRINCIPI BASILARI (5)

"Parlare è il modo di esprimere se stessi agli altri. Ascoltare è il modo di accogliere gli altri in se stessi" (Wen-Tzu)

PRINCIPIO 1 - Siate prodighi si apprezzamenti onesti e sinceri.

PRINCIPIO 2 - Richiamate l'attenzione degli altri sui loro errori in maniera indiretta.

PRINCIPIO 3 - Parlate dei vostri errori prima di sottolineare quelli altrui.

PRINCIPIO 4 - Fate in modo che l'altra persona ne esca salvandosi la faccia e al reputazione.

PRINCIPIO 5 - Lodate ogni più piccolo progresso. Siate generosi con le approvazioni e con le lodi.

PRINCIPIO 6 - Fate in modo che la persona veda un suo interesse nel fare quello che gli suggerite.

PRINCIPIO 7 - Date agli altri la sensazione che siano stati loro per primi ad avere l'idea giusta.

PRINCIPIO 8 - Cercate onestamente di vedere le cose dal punto di vista del vostro interlocutore.

### LA RICETTA DUJANY (6)

"Un sorriso che non dai, è un sorriso che non avrai" (Anonimo).

Tutti avete notato che i depressi fanno fatica ad essere allegri. Possono lavorare come assatanati tutto il giorno (vedi più sopra), ma fanno una grande fatica, quasi non possano usare un singolo muscolo: lo zigomatico maggiore, quel muscoletto che, fermo sullo zigomo, tira i lati della bocca verso l'alto e l'esterno nel più bello dei sorrisi.

Bene, il depresso non ride, non può ridere!... Il cervello, infatti, manda un impulso che blocca quel muscolo. Non pretendo che sia fisiologia, ma l'effetto finale è questo. Allora si fa così: superate tutte le difese, i ragionamenti fallaci, le scuse, "ma è ridicolo!", eccetera. Si atteggi la bocca (i più volenterosi anche il volto) in un bel sorriso. Il cervello che è logico, ma di buon senso non ne ha, si spaesa: "Mah, là si ride? Bah, mi sarò sbagliato!", e gira l'interruttore verso l'allegria.

Facile? Difficilissimo! Pochi avranno l'animo di farlo, anche perché il primo "sorriso" è una maschera grottesca. Si crede di ridere e invece si chiude un occhio, eccetera... I volti amati dei familiari sono soffusi di imbarazzo e di sgomento: "Caro stai male?", "Sì, sto male e me la rido a crepapelle!!!", urlerete voi tra una crisi e l'altra, ma avanti sulla strada della vittoria, come Napoleone sul Moncenisio.

### UN SORRISO

Arricchisce chi lo riceve, senza impoverire chi lo dona:  
Un sorriso non costa nulla e produce molto:  
non dura che un istante, ma nel ricordo può essere eterno.  
Nessuno è così ricco da poterne fare a meno  
e nessuno è così povero da non meritarselo.  
Creatore di felicità in casa, negli affari è un sostegno,  
è il segno sensibile dell'amicizia profonda.  
Un sorriso dà riposo alla stanchezza;  
nello scoraggiamento rinnova il coraggio;  
nella tristezza è consolazione,  
è l'antidoto naturale di tutte le nostre pene.  
E' però un bene che non si può comperare,  
né rubare, né prestare,  
poiché solo ha valore dall'istante in cui si dona.  
Se poi incontrerete talora chi l'aspettato sorriso a voi non dona, siate generosi e date il vostro,  
perché nessuno ha tanto bisogno di sorriso,  
come chi ad altri non sa darlo.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- 1) Dale Carnegie, "Come trattare gli altri e farseli amici",  
Bompiani Editore.
- 2) Max Heindel, "La Cosmogonia dei Rosacroce",  
Edizioni del Cigno, Paschiera del Garda (VR).
- 3) Dale Carnegie, "Come trattare gli altri e farseli amici",  
Bompiani Editore.
- 4) Hay, Louise L., "Guarisci il tuo corpo",  
Armenia Editore, Roma.
- 5) Dale Carnegie, "Come trattare gli altri e farseli amici",  
Bompiani Editore.
- 6) R. Dujany, "Manuale Pratico di Omeopatia",  
Edizioni So-Wen.

#### LETTURE CONSIGLIATE

Omraam Mikhael Aivanhov, "La chiave essenziale",  
Edizioni Prosveta, F.B.U., Via della Resistenza, 11.  
06060, Moiano (Pg).

Un volume adatto a chi vuole trovare una dimensione "spirituale"; dimensione che non è affatto il seguire una religione oppure un'altra ma comprendere la propria vera natura e vivere meglio.

Amedeus Voldben, "Il Protettore invisibile",  
Edizioni Mediterranee, Roma.

Oggi la solitudine è un male assai diffuso. Nelle grandi città vi sono condomini con decine di famiglie eppure gli abitanti non si conoscono tra loro. Eppure l'uomo non è mai solo, con lui è sempre il suo Angelo custode, detto anche Protettore invisibile, pronto ad aiutarlo nei momenti difficili e nelle varie necessità.

DALE CARNEGIE, "Come trattare gli altri e farseli amici"  
Bompiani Editore.

Questo è un ottimo manuale per imparare a trattare gli altri. Vi sono elencate molte tecniche che possono aiutare a vivere meglio in famiglia, sul lavoro ed in altre occasioni.

A. VOLDBEN, "Una luce nel tuo dolore",  
Edizioni Mediterranee, Roma.

Un volume da regalare a chi soffre molto per la perdita di una persona cara.

\* \* \*