

Valter Romani

# Da Grande Sarò Ricco



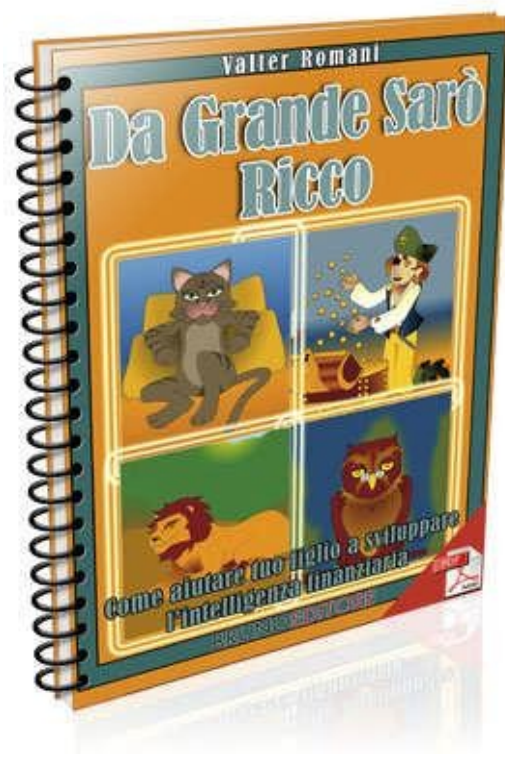
Come aiutare tuo figlio a sviluppare  
l'intelligenza finanziaria

BRUNO EDITORE

**VALTER ROMANI**

**Capitolo 1 estratto da:**

**DA GRANDE SARÒ RICCO**



**Come aiutare tuo figlio a sviluppare  
l'intelligenza finanziaria**

Titolo

“DA GRANDE SARÒ RICCO”

Autore

Valter Romani

Editore

Bruno Editore

*Disegni a cura di Giovanni Matteo*



**ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria.** Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

## Sommario

<i>Introduzione</i>	<i>pag. 5</i>
Giorno 1: Il potere delle abitudini	pag. 24
Giorno 2: Geremy il gatto pigrone	pag. 58
Giorno 3: Il potere del risparmio	pag. 112
Giorno 4: Jack il pirata e il suo tesoro	pag. 154
Giorno 5: Il potere della moltiplicazione	pag. 193
Giorno 6: Leonard il leone prepotente	pag. 244
Giorno 7: Il potere della formazione	pag. 313
Giorno 8: Il professor Tony Civetta	pag. 354
Conclusione	pag. 413

## Introduzione

Viviamo in tempi difficili dal punto di vista economico. Anche tu sarai certamente divenuto consapevole del fatto che molte famiglie non riescono più ad arrivare a fine mese. La gente se ne lamenta sempre più spesso. Tuttavia se facciamo un raffronto con la vita solamente di venti o trenta anni fa ci rendiamo conto che qualcosa non quadra. A quei tempi c'erano molti meno soldi in giro e molte meno opportunità.

Se ti offrissi di fare un giro con una macchina del tempo e di tornare indietro cosa risponderesti? Se ti fosse possibile vivere lì per una settimana senza i mezzi di comunicazione che abbiamo oggi: cellulari, internet, trasporto... che sensazioni pensi che vivresti? Prova a pensarci.

Oggi, se volessi sentire la voce di una persona che si trova in qualunque altra parte del mondo, lo potresti fare in pochi secondi con il tuo cellulare. Tramite internet e tutti i canali televisivi di cui disponiamo puoi sapere cosa succede in qualunque angolo della

terra. È come se, tramite delle protesi tecnologiche, i nostri sensi si moltiplicassero.

Se io tornassi indietro nel tempo, senza le possibilità di comunicazione odierne, probabilmente mi sentirei come deprivato dal punto di vista sensoriale, come tagliato fuori dal mondo. Basta quindi riflettere un attimo per comprendere che la vita di oggi, nonostante quanto siamo abituati a sentire, è fantastica. Abbiamo sicuramente esagerato nello sfruttamento delle risorse del pianeta, ma sono convinto che l'uomo saprà porre rimedio alle sue malefatte in tal senso.

Purtroppo la vita di oggi, oltre ad offrirci tante comodità, ci offre anche tanti stimoli. Così tanti che non resistiamo alla tentazione di possedere tutto quanto è nelle nostre possibilità e ancora di più. La pubblicità offre un esempio di questi stimoli irresistibili. Grazie al credito al consumo riusciamo a comprare anche ciò che non ci potremmo attualmente permettere. Tanto si paga dopo e a rate. Arriva però il momento in cui anche la nostra “finanziabilità” giunge al limite e le banche e le finanziarie ci dicono stop.

In quel momento vorremmo ancora comprare, ci sono ancora tante cose che ci allettano. Ma abbiamo raggiunto il punto di non ritorno. Non rimane che fare sacrifici e pagare quello di cui abbiamo già goduto. Solo in pochi si rendono conto di aver pagato il loro acquisto molto più salato a causa degli interessi.

Arriva quindi sempre un momento in cui ci si deve accontentare, in cui occorre “stringere la cinghia” e tirare avanti. Si comincerà a vivere nell’insoddisfazione e a maledire la propria smania di acquistare ciò che, forse, non era poi così necessario.

Questo è il frutto di quello che viene definito un basso quoziente di intelligenza finanziaria. Purtroppo né la società né la famiglia sono state in grado di fornirci gli strumenti necessari, le conoscenze e le strategie giuste per non subire tutto questo. Fortunatamente l’intelligenza finanziaria si può sviluppare. Esistono oggi libri, corsi, testimonianze che, con un minimo impegno, permetterebbero a chiunque di uscire dalla morsa che lo attanaglia.

Allora sorge spontanea una domanda: perché, visto che dalla mancanza di questa capacità dipende gran parte della nostra serenità, la gente non si impegna nell'acquisirla?

Le risposte più plausibili sono:

1. Non è consapevole del problema.
2. Non ha il tempo per acquisirne la conoscenza.
3. Non ha il denaro da investire per imparare a gestire meglio i soldi (è un po' come il cane che si morde la coda).
4. Ormai è troppo tardi per cambiare abitudini comportamentali (a volte lo si sente dire anche da persone giovani).
5. Manca la motivazione.
6. Sono cose noiose.

È certo vero che quanto più diventiamo adulti, tanto più è difficile modificare le nostre abitudini comportamentali. Una pianta giovane è sempre più flessibile di una adulta. Ma anche questo dipende dalle nostre strategie comportamentali e soprattutto dalle nostre convinzioni limitanti.

Altrettanto comprensibile è il fatto che spesso non è facile trovare la motivazione, un “perché” così forte da fornirci quella spinta iniziale che ci porti oltre l’ostacolo costituito dai confini della nostra “zona comfort”.

Ho scritto questo ebook per offrirti una soluzione che ti aiuti a superare buona parte degli ostacoli sopra elencati. Grazie ad esso:

1. Acquisirai consapevolezza riguardo al problema. Scoprirai di essere vittima di alcuni stupidi limiti, che hanno condizionato pesantemente il tuo quoziente di intelligenza finanziaria. In questo modo saprai come agire sull’educazione di tuo figlio, affinché non subisca i tuoi stessi condizionamenti.
2. Troverai il tempo per sviluppare l’intelligenza finanziaria, perché non dovrai fare altro che trascorrere più tempo con tuo figlio e condividere con lui questo meraviglioso percorso, fatto di giochi e belle storie.
3. Imparerai a trovare i soldi per fare altri soldi e tuo figlio seguirà il tuo esempio.
4. Capirai che non è mai troppo tardi per acquisire maestria in qualunque ambito e anche tuo figlio svilupperà una mente flessibile.

5. Troverai la motivazione, perché ti offro la possibilità di imparare come diventare il coach finanziario di tuo figlio.
6. Ti divertirai un mondo, perché giocando, lungo il percorso, ti scoprirai coetaneo di tuo figlio. Una volta tanto giocherete quasi ad armi pari. Tu sei più grande e sai più cose, ma lui è più giovane, più flessibile e impara prima. Chi sarà più bravo?

Ho scritto questo ebook per offrirti l'opportunità di sperimentare quello che sto insegnando a mio figlio Pierluigi, che oggi ha 6 anni, sulla gestione del denaro. Il mio obiettivo primario è permettergli di costruire un sereno rapporto con il denaro, ovvero renderlo capace di controllarne il potere, piuttosto che esserne controllato, come avviene oggi nella vita di molti.

Ho condensato in questo ebook il frutto di anni di studio del comportamento umano, nonché molte esperienze personali e lavorative. Affinché tu comprenda meglio il mio punto di vista sull'argomento, ti accennerò il mio percorso di crescita personale.

Sono un ingegnere elettronico riconvertito allo studio della comunicazione e del comportamento umano. Ho, infatti, una

seconda laurea in Scienze della Comunicazione e, da oltre quindici anni, studio quella magica disciplina che è la PNL (Programmazione Neuro-Linguistica).

L'esperienza che ha acceso in me la passione verso questo ambito è stata sicuramente la partecipazione al *Wealth Mastery*, sul benessere economico, uno dei corsi della Mastery University di Anthony Robbins. È lui, a mio avviso, il formatore più trascinate al mondo. Per questo motivo, per diversi anni, ho cercato di seguirlo, lavorando come volontario nel suo staff ogni volta che potevo.

Nonostante continui a seguire molti corsi e molti formatori a livello mondiale, non manco mai di partecipare al suo UPW (*Unleash The Power Within*). Ad oggi l'ho frequentato sei volte. Lo stesso *Wealth Mastery* l'ho seguito tre volte, così come per due volte ho frequentato il *Power To Influence* sulla vendita.

Capita che qualcuno mi chieda perché, oltre a seguire sempre nuovi corsi, io ripeta la frequenza di alcuni. Vi capita mai di vedere un film più di una volta? Non vi succede di vivere

emozioni diverse nel rivederlo? Stesso film, sensazioni differenti.  
Come mai?

Perché siamo noi che cambiamo, muta il nostro modo di percepire le cose. Ecco perché ci torno volentieri. Perché ogni volta imparo qualcosa di nuovo su me stesso, provo nuove emozioni. È come incontrare un nuovo me stesso a un nuovo livello di consapevolezza. Fortunatamente oggi in Italia abbiamo grandi formatori, come ad esempio Alfio Bardolla, per quanto riguarda gli investimenti immobiliari, o lo stesso Giacomo Bruno, che, insieme ad altri autori della Bruno Editore, ha scritto diversi libri su come guadagnare più denaro.

Quindi non è più necessario girovagare per il mondo, come ho dovuto fare io per anni, per trovare dei buoni contenuti e le giuste strategie per vincere nella vita. In seguito a queste esperienze, e allo scopo di misurarmi con il mercato italiano, ho sostenuto l'esame e mi sono iscritto all'albo dei promotori finanziari. Ho collaborato per diverso tempo con una delle più grandi banche di promotori d'Italia, il che mi ha dato l'opportunità di comprendere il rapporto che la gente ha con il denaro nel nostro paese.

Da diversi anni ho una società che si occupa di consulenza alle aziende nell'ambito del marketing, della vendita e della gestione delle risorse umane (selezione del personale, assessment, formazione ecc.). Avendo tra i miei clienti anche delle reti di agenzie immobiliari, ho pensato fosse utile frequentare il corso abilitante da agente immobiliare, per capire più da vicino le problematiche di questo settore. Ciò mi ha permesso di comprendere quanto sia radicato, nella nostra cultura, il concetto del possesso della casa.

Ho visto molte persone rovinarsi l'esistenza per inseguire il progetto di comprare una casa. In questo viaggio, che faremo insieme, cercheremo di riflettere serenamente sulle cose importanti della vita, tentando di rimettere ordine tra le priorità. In effetti, nei tanti corsi che ho tenuto mi è capitato spesso di parlare del concetto di felicità.

Quante volte mi sono trovato di fronte a persone che hanno inseguito per buona parte della loro vita un qualcosa, che - una volta raggiunto - si è rivelato non essere ciò che si aspettavano.

Come avrai modo di scoprire più avanti: la felicità dipende dall'essere, non dall'avere.

Un'altra esperienza che ha sicuramente arricchito il mio percorso è quella editoriale. Da quattro anni, infatti, scrivo dei libri in cui, oltre a parlare di argomenti legati allo sviluppo personale, raccolgo biografie di persone di successo (oltre 100 finora). Anche se, per me, successo non vuol dire necessariamente ed esclusivamente soldi, la maggior parte dei casi raccontati riguardano persone che hanno raggiunto anche il successo economico, la ricchezza.

Un grande contributo alla realizzazione di questo ebook me lo ha dato mia madre, Milena Frasca, da trent'anni maestra della scuola dell'infanzia. La sua inesauribile esperienza mi è stata di grande aiuto nell'approfondimento di alcuni aspetti legati al mondo dei bambini. Un altro aiuto importante è venuto dalla dott.ssa Sara Abdel Fatah. Anche i suoi studi e la sua esperienza diretta a contatto con i bambini mi sono stati di grande aiuto nel rendere questo viaggio quanto più giocoso e divertente possibile.

Questo ebook ha un duplice obiettivo. Il primo è quello di darti gli strumenti per guidare tuo figlio e aiutarlo a crescere, nell'intento di sviluppare la sua intelligenza finanziaria. Non è un'impresa difficile quando si hanno la giusta motivazione e le giuste strategie, non pensi?

In quale ambito si può essere più motivati se non in quello della crescita dei propri figli? Beh, se ci guardiamo intorno non è sempre così. Ma tu sei diverso. Tu hai comprato questo ebook e questo vuol dire che ci tieni veramente. Significa che desideri che tuo figlio abbia più possibilità di quelle che hai avuto tu. Questo è ciò che ha spinto me a scrivere questo ebook e, sono sicuro, che ha spinto te ad acquistarlo. Quindi, complimenti! Sei un genitore premuroso.

Del resto non è difficile modellare i figli. Sono come una piantina giovane, si possono plasmare nella direzione che riteniamo più giusta per loro. Non dobbiamo però dimenticare di renderli partecipi del processo. A nessuno piace non avere voce in capitolo nella propria vita, nemmeno ai piccoli. Per questo ho cercato di

dare a questo libro una connotazione orientata più verso il gioco che verso un corso di formazione.

Ricordi qualche episodio dell'infanzia in cui i tuoi genitori, per il tuo "bene", hanno scelto qualcosa al tuo posto che a te non sembrava giusto? Un certo gioco o uno sport, piuttosto che un altro. Poi, magari, hanno cercato di influenzarti nella scelta degli amici o della scuola.

Forse sei fortunato e niente di tutto ciò è accaduto. In ogni caso, sarebbe bello riuscire ad evitare gli stessi errori che i nostri genitori hanno commesso con noi. Non è difficile. Basta sviluppare le giuste strategie alternative. È dimostrato che chi non si applica, prima o poi ripete gli stessi errori dei propri genitori.

Considera questo come un viaggio da fare in due: il pilota e il navigatore. Infatti, il mio secondo obiettivo (non meno importante del primo) è quello di fornire anche a te, con questo ebook, degli strumenti per migliorare il **tu** rapporto con il denaro. Certo, tu sei un albero già cresciuto, più robusto, più difficile da modellare. Tuttavia puoi ritenerti fortunato, perché poche volte nella vita

abbiamo la forza di mettere mano alle nostre abitudini, allo scopo di modificarle. Quelle poche volte che ci riusciamo spesso è merito dei figli e della famiglia.

Quale migliore occasione quindi, se non quella di guidare qualcuno che si fida ciecamente di noi come un figlio, per provare a riprendere anche la guida di noi stessi? Come dice Robert Cialdini, uno dei più importanti principi della persuasione è quello dell'impegno e della coerenza.

Quante volte ti sei trovato a dire qualcosa di fronte a tuo figlio e poco tempo dopo, immancabilmente, ti sei ritrovato una sorta di "registratore" (tuo figlio per l'appunto) che ti ricordava di essere coerente con quello che avevi precedentemente sostenuto?

E lì cosa hai fatto? Per non apparire incoerente davanti ai suoi occhi, hai probabilmente cercato di mantenere la via tracciata in precedenza e questo è un bene. Purtroppo non è sempre così. Mi è capitato una volta di assistere a un episodio in cui un genitore ha preferito mollare un ceffone al figlio impertinente. *De gustibus...* Cosa non si farebbe per i figli?

Ricorda questo: se seguirai alla lettera le strategie che ti indicherò, tuo figlio sarà molto più ricco di te quando raggiungerà la tua età. Non solo. Se condividerai con lui questo viaggio, fra qualche anno anche tu sarai molto più ricco di quello che saresti stato altrimenti. Il tuo registratorino (tuo figlio) ti ricorderà come fare.

Per ora *Enjoy the process!* Divertiti con tuo figlio! Basta che lo segui, lui sa come si fa. Altrimenti tuo figlio ti inviterà a “giocare” da solo. Se ti farà piacere condividere con me qualche tua simpatica esperienza di genitore potrai farlo in ogni momento, scrivendo a [valter.romani@libero.it](mailto:valter.romani@libero.it). Sarò ben lieto di ascoltarti e di darti un consiglio sull’applicazione delle conoscenze che acquisirai da questo manuale. Altre informazioni utili potrai trovarle sul mio sito [sarorizzo.it](http://sarorizzo.it). In questo modo il mio contributo, e quello di Bruno Editore, alla tua crescita potrà continuare oltre la lettura di questo ebook.

### **Istruzioni per l’uso di questo manuale**

Allo scopo di farti comprendere quello che puoi ottenere dalla vita, voglio farti capire, in questa introduzione, che ora, davanti a questo ebook, hai l’occasione di dimostrare a te stesso qualcosa

che va oltre l'obiettivo che ti ha spinto a comprarlo. Ti voglio dare la possibilità, almeno una volta nella vita (o una volta in più se già eccelli in qualcosa) di diventare maestro in un'arte, di dimostrare a te stesso che sei capace di farlo.

Hai quindi l'opportunità di metterti alla prova nell'arte della gestione del denaro, non solo con l'obiettivo di diventarne maestro, ma anche con il secondo fine di imparare quella che si chiama "l'arte del rimodellamento dell'eccellenza": un altro importante insegnamento che puoi dare a tuo figlio.

Una volta acquisita questa capacità, nella vita potrai cimentarti nel raggiungimento dell'eccellenza di qualunque cosa vorrai. A tale scopo, prima di cominciare, ti voglio spiegare quali sono gli step per arrivare alla maestria e in che modo questo ebook ti aiuterà a raggiungerla.

L'acquisizione della maestria in qualunque ambito richiede:

1. **Consapevolezza** del tuo obiettivo (cosa vuoi).
2. Una forte **motivazione** (perché lo vuoi).
3. Le giuste **strategie** (come pensi di raggiungerla).

4. Una **guida**: un maestro, un corso o un libro (chi ti insegna).
5. **Determinazione** per dare avvio al processo (quando = ora).
6. Grande **volontà** di applicarti una volta iniziato il percorso (impegno).
7. **Perseveranza** per riuscire ad assorbire la conoscenza (tempo).

Se hai comprato questo ebook presumo che forse sai cosa cerchi e perché. Probabilmente nella vita sei stanco di sentirti limitato dalla scarsità di questa risorsa di cui tutti abbiamo bisogno per vivere e non vuoi che tuo figlio provi lo stesso disagio. Ancor di più, forse, vorresti che tuo figlio crescesse imparando a gestire con serenità il denaro, accontentandosi di godere di ciò che ha e pianificando come raggiungere ciò che, per lui, è importante ottenere nella vita.

Forse in questo momento ti stai dicendo che è solo per curiosità che hai comprato l'ebook. Non importa, l'opportunità che ti si offre non cambia. Probabilmente è cercando strategie e modi per risolvere il tuo problema che ti sei imbattuto in questo libro, o forse è di nuovo la curiosità che ti ha spinto. Ma se così fosse,

cosa c'è dietro la tua curiosità? Non c'è forse la voglia di acquisire una maggiore capacità di controllo nella tua vita?

Se invece eri consapevole del fatto che ti serviva una guida, un coach, complimenti! La tua consapevolezza comincia a sorprendermi. Forse però non pensavi che a questo punto qualcuno, in questo caso io che ho scritto questo ebook, ti avrebbe sfidato. E allora perché no? Accetta questa sfida, non te ne pentirai.

Io ti prometto questo: se accetterai di raccogliere questa sfida, **ti garantisco il successo** e nel corso dell'ebook te lo dimostrerò. Ho condensato in queste pagine informazioni che non troverai in nessun altro libro, aggiungendovi la mia esperienza, che - come hai già potuto leggere - spazia veramente in molti campi (e non ti ho raccontato tutto). Sono un curiosone di natura.

In questo ebook c'è scritto tutto ciò che, in qualunque modo, potrebbe esserti utile per cambiare la tua vita e quella di tuo figlio, dal punto di vista della gestione dei soldi. Non sottovalutare niente di quanto incontrerai tra queste pagine, vedrai che prima o

poi ti servirà nella vita. Mi raccomando soprattutto agli esercizi e ai giochi. Non li tralasciare, perché la maestria viene soprattutto dalla pratica. In ogni caso non ti preoccupare, ti accompagnerò passo passo, non lasceremo nulla al caso. Voglio che tu vinca la tua sfida.

Io so, e **tu** lo sai meglio di me, che ci vuole **impegno**. Ma sappiamo anche che **tu** possiedi la capacità di impegnarti in quello in cui credi. Nella vita hai dato ampie dimostrazioni di questo. Allo stesso modo sai che ci vuole **determinazione**. Ma tu sai essere determinato quanto basta per vincere le sfide importanti e anche questo lo hai dimostrato tante volte in passato.

Forse ti mancano le **giuste strategie** per eccellere in quest'arte. Ma, comprando questo ebook, hai risolto anche la prima parte di questo indovinello. Aggiungendo la preziosa esperienza che maturerai personalmente (applicando gli strumenti che ti sto per dare), la tua maestria sarà unica. Affidati allora con ottimismo. Vinciamo insieme questa sfida. Tieni duro e dimostra a te stesso e a tuo figlio quello che vali.

In queste pagine conoscerai Jeremy il gatto pigrone, che ti insegnerà ad essere solerte; Jack il pirata, che ti insegnerà a risparmiare e a costruirti un tesoro tutto tuo; Leonard il leone prepotente, che ti farà comprendere l'importanza di governare capricci e istinti negativi e il professor Tony Civetta, che ti spiegherà l'importanza della formazione e dell'intelligenza finanziaria.

Nel prossimo volume conoscerai altri personaggi interessanti come Sunny il delfino ottimista, Sara l'ape laboriosa, John il falco opportunista e Tim l'orsetto benefattore. Le avventure di tutti questi amici diventeranno anche te.

Buon lavoro!

*Valter Romani*

## **GIORNO 1:**

### **Il potere delle abitudini**

In questo primo capitolo voglio darti degli strumenti e delle conoscenze che ti saranno utili nell'educare tuo figlio. Ne farai una persona capace di sviluppare la ricchezza che tu ti auguri per lui. L'obiettivo è aiutarlo ad acquisire le abitudini che hanno i ricchi, in modo che il suo agire sia sempre rispettoso del denaro e del sacrificio che c'è dietro ad esso.

Come ti dicevo prima, negli ultimi anni ho avuto la fortuna di incontrare molte persone di successo che si sono rese disponibili a raccontarmi la loro esperienza. Ho quindi potuto avere la conferma che, in genere, le persone più ricche sono quelle che nella vita sanno dare il massimo, quelle più positive, quelle che si danno più da fare, che non rimandano mai a domani quello che potrebbero fare oggi.

Molti dicono che è una questione di carattere. Allora c'è da chiedersi cosa sia il carattere, c'è da chiedersi se “persone di successo” si nasce o si diventa.

Si chiama **determinismo genetico** la teoria che asserisce che ciò che diventiamo dipende dal nostro patrimonio genetico. Tuttavia oggi molti studi confermano che lo sviluppo dell'essere umano è influenzato molto più dal contesto in cui si cresce, dal tipo di educazione, dall'esperienza e, soprattutto, dai modelli comportamentali delle persone che abbiamo intorno.

C'è un bellissimo passo che recita così:

*Semina un pensiero, raccoglierai un'azione.*

*Semina un'azione, raccoglierai un'abitudine.*

*Semina un'abitudine, raccoglierai un carattere.*

*Semina un carattere, raccoglierai un destino.*

(Charles Reade)

Il tuo destino dipende dai pensieri che, in modo ricorrente, aleggiano nella tua mente, da quei ritornelli che Anthony Robbins chiama **incantation**.

In questo primo giorno il mio obiettivo è quello di fornirti le conoscenze e gli strumenti che ti metteranno in grado di fare di tuo figlio una persona positiva, fattiva, determinata e autosufficiente. Entrambi vogliamo che diventi capace di determinare il proprio destino, soprattutto quello economico.

Per fare ciò è necessario, prima di iniziare, che tu affini qualche conoscenza riguardo ad alcuni strumenti che ti darò da utilizzare. In questo modo ne potrai fare un uso consapevole, piuttosto che limitarti ad applicare alla lettera le mie indicazioni. La consapevolezza ti permetterà di guidare più efficacemente tuo figlio ben oltre quelli che sono gli scopi di questo ebook.

Il primo obiettivo che mi sono posto è, fondamentalmente, quello di un genitore che vuole infondere in suo figlio dei sani principi, prima che delle efficaci strategie di gestione del denaro. Per riuscire nell'intento di formare tuo figlio, in modo da renderlo capace di affrontare le migliori sfide che la vita gli offrirà, è quindi importante che tu comprenda alcuni concetti base della comunicazione e del funzionamento della sua mente.

Questo perché tutti e due vogliamo che le cose che andremo a insegnargli si radichino profondamente nella sua mente e diventino parte del suo bagaglio di strumenti fondamentali. Quegli strumenti che, nei momenti decisivi della vita, gli permetteranno di fare la differenza. Il primo passo che affronterai sarà quello di comprendere i **principi** e i **valori** da trasmettere a tuo figlio. Il secondo sarà quello di utilizzare i giusti strumenti per insegnargli questi contenuti in maniera coinvolgente.

Il suo coinvolgimento nel processo è, infatti, vitale. Mai e poi mai, tuo figlio dovrà sentire questo percorso come un qualcosa di imposto o qualcosa che è “importante”, non per lui ma per qualcun altro. Cercheremo di dare una parvenza quanto più possibile giocosa alle attività che lo coinvolgeranno.

Il modo migliore è di prendere il tutto veramente come un gioco. Se tu saprai divertirti, lui si diventerà. Se lo vivrai come un compito, anche lui lo avvertirà come tale. Ricorda che:

**SEGRETO n. 1: insegna più un esempio di mille parole.**

Lo strumento più efficace nell'insegnamento ai bambini (ma anche agli adulti) è la **metafora**. Il suo potere discende dalla comunicazione subliminale, un termine che ha a che fare con l'inconscio. Lo stesso Gesù con le sue parabole faceva ampio ricorso alla metafora. Nella mente di ognuno di noi, credente o meno che sia, non mancano vivi riferimenti alla moltiplicazione dei pani e dei pesci, alla pecorella smarrita o alla trave nell'occhio.

### **Il comportamento conscio, inconscio e il $7 \pm 2$**

Il nostro obiettivo è quello di far apprendere al bambino, a livello profondo, gli schemi comportamentali vincenti in ambito economico. Come dicevo nell'introduzione, dobbiamo puntare a far sì che egli non subisca il controllo da parte del denaro, come accade per la massa, ma che, al contrario, sia in grado di soggiogarlo alle sue necessità, aspirazioni e sogni.

Perché tu comprenda alcuni concetti fondamentali (relativi all'apprendimento profondo dei principi da trasmettere a tuo figlio), devo innanzitutto spiegarti la differenza che passa tra **apprendimento conscio e inconscio**.

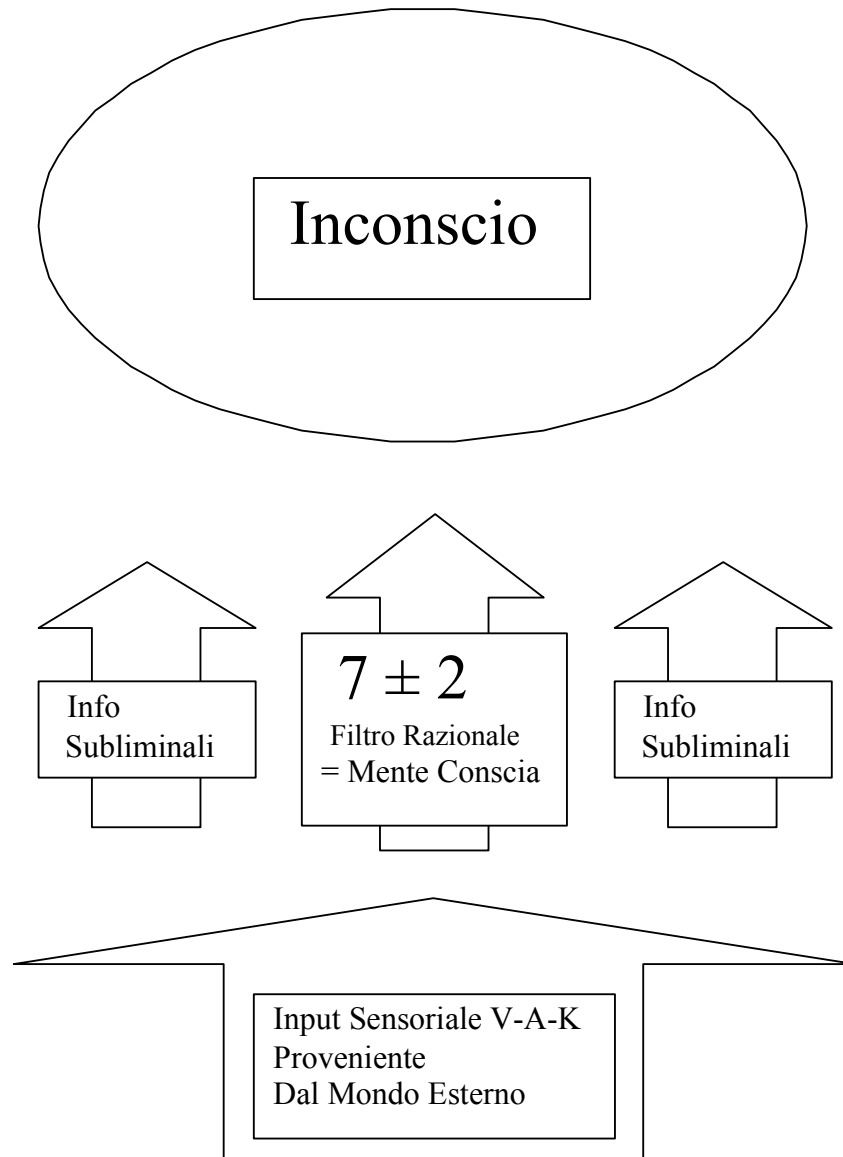
Per chiarire questo concetto ci rifaremo alla teoria di Milton H. Erickson, padre fondatore dell'ipnosi moderna, il quale ha dedicato la sua vita allo studio di una teoria comportamentale e cognitiva.

Anche se si situa nella corrente psicanalitica (per il suo lavoro sulle associazioni mentali e sulla simbologia dell'inconscio), la sua può essere considerata una terapia umanistica. Si rivolge, infatti, alla crescita della persona anziché all'analisi dei suoi limiti e delle sue carenze. Pur non avendo sistematizzato la mole enorme di lavoro svolto in un *corpus* teorico ben definito, Erickson ha avuto tanti seguaci che lo hanno fatto per lui: E.L. Rossi, J. Haley, S.R. Lankton, J. Grinder, R. Bandler...

Proprio questi ultimi due, nel tentativo di sistematizzare in un modello parte di questa conoscenza, hanno dato vita alla PNL, che dagli anni '70 si è diffusa notevolmente in tutto il mondo, verso livelli operativi che vanno molto oltre la mera applicazione in ambito psicologico. Una di queste applicazioni è lo studio di modelli di successo.

Secondo questo approccio diremo semplicemente che è **conscio** tutto ciò di cui abbiamo consapevolezza, che cioè non sfugge al nostro senso critico. Intenderemo per **inconscio** tutto il resto, ciò che mettiamo in atto meccanicamente, quindi i nostri schemi di pensiero e le nostre risposte automatiche.

Per capire meglio questa distinzione introdurrò un concetto caro alla PNL: il  $7 \pm 2$ . Si definisce con questa espressione un po' strana una sorta di buffer di memoria a breve termine, in cui gestiamo razionalmente le informazioni. È lì che valutiamo i fatti, emettiamo i nostri giudizi e decidiamo sul da farsi.



Al fine di essere più chiaro considera che in questo momento, mentre la tua attenzione, cioè la tua mente conscia, il cosiddetto  $7\pm 2$ , è concentrato nella lettura di queste righe, il tuo cervello sta gestendo meccanicamente migliaia di informazioni: la tua postura, il tuo passo se stai camminando, il tuo equilibrio, le informazioni che arrivano dagli organi, come la fame, la sete, il sonno.

Mentre la tua attenzione è concentrata nella lettura, al tuo inconscio arrivano tante altre informazioni dal mondo circostante. I tuoi occhi percepiscono informazioni sul colore della carta, la forma del libro e all'esterno dei bordi della pagina sono situati molteplici oggetti caratterizzati da colore, forma e altri particolari.

Anche se sei assorto, alle tue orecchie continuano ad arrivare i rumori dell'ambiente che ti circonda. Il tuo corpo avverte sensazioni come il caldo e il freddo, il contatto con la sedia o con la poltrona se sei seduto... Migliaia di informazioni da gestire in ogni istante, mentre la tua mente razionale riesce a concentrarsi solo su poche di queste.

Il termine  $7 \pm 2$  sta a significare che in uno stesso istante la nostra mente consapevole riesce a elaborare contemporaneamente un numero di pezzi (*chunks*) di informazione che oscilla in media da 5 a  $9 = 7 \pm 2$ .

È un numero che è stato misurato sperimentalmente e che varia da individuo a individuo e in funzione del livello di concentrazione e di profondità di analisi. La cosa importante è che tutte le informazioni interne ed esterne, che in questo momento non riusciamo a gestire razionalmente, vengono trattate meccanicamente dal nostro inconscio.

Tutte le informazioni che ci giungono dall'esterno senza che ce ne accorgiamo (compresa tanta pubblicità) vengono dette subliminali, proprio in quanto arrivano al nostro cervello "passando" sotto la soglia (*sub liminem*) della nostra attenzione.

Ora che conosci anche il concetto di  $7 \pm 2$ , vediamo come si genera il nostro know-how inconscio. È, infatti, proprio grazie all'inconscio che fino ad oggi abbiamo avuto delle sensazioni strane quando qualcuno ci mentiva e ci inviava segnali di

incongruenza. Adesso puoi cominciare a capirne il perché. Ti voglio aiutare ulteriormente con un esempio che ti sarà certamente noto: l'apprendimento della guida dell'auto. All'inizio ti è stata spiegata la funzione dei vari comandi. Una volta compresi questi, hai imparato la sequenza delle azioni da intraprendere per far partire l'auto, dopodiché hai sperimentato praticamente.

Cosa è successo? Nonostante avessi capito razionalmente cosa fare, non riuscivi a far partire l'auto, che si è spenta diverse volte. Hai riprovato ancora e ancora: cambio in folle, hai girato la chiave mentre premevi l'acceleratore... ti è stato detto: «Non così forte!... va bene così!» Hai premuto il pedale della frizione, hai inserito la prima. Dopodiché, sempre accelerando leggermente, hai rilasciato la frizione... e l'auto si è spenta di nuovo.

Questo perché, come diciamo in gergo, il tuo  $7 \pm 2$  andava in saturazione. C'erano troppe informazioni da gestire contemporaneamente e perdevi il controllo. Pian piano però il cervello ha cominciato ad assorbire i meccanismi, il rumore del motore, il movimento della macchina.

Ogni meccanismo acquisito costituiva una strategia funzionale di cui veniva a farsi carico la mente inconscia, liberando spazio nel  $7\pm 2$ , che così poteva gestire nuove informazioni, come la freccia da inserire, lo stop a cui fermarsi ecc.

Alla fine il processo è diventato meccanico e oggi sei in grado di entrare in autostrada, guidare per chilometri, per poi alla fine sorprenderti magari al casello di uscita con l'impressione di essere appena entrato.

In tal caso hai assistito a un vero e proprio fenomeno di trance ipnotica a tutti gli effetti, in cui la tua mente razionale si è isolata dal contesto per vagare dietro ai suoi pensieri, lasciando il governo dell'auto al tuo pilota automatico, la tua mente inconscia.

C'è da aggiungere che i tempi di reazione della tua mente inconscia sono molto più rapidi di quelli della mente razionale. Se vuoi avere una prova di questa affermazione prova a scendere di corsa una rampa di scale, poi riprova concentrandoti su quello che fanno i tuoi piedi. Non riuscirai più a scendere velocemente e se lo farai la probabilità di cadere sarà altissima.

A questo punto possiamo definire il concetto di spontaneità. Definiamo spontaneo il comportamento di una persona le cui azioni sono gestite interamente dall'inconscio, meccanicamente, senza essere pre-processate dal  $7\pm 2$ , cioè dalla parte razionale della nostra mente.

Ti sto fornendo questi elementi affinché tu capisca come il modo migliore per influenzare profondamente la mente di tuo figlio, secondo quelli che reputi essere per lui dei sani principi, è proprio quello di utilizzare le sue capacità di apprendimento inconscio.

Devi considerare che lui apprende continuamente e questo è un processo fuori da ogni controllo. Infatti, oltre che dagli insegnanti naturali, come la maestra e i genitori, egli assorbe informazioni e insegnamenti dalla TV, dalla PlayStation (proprio così, anche la PlayStation gli insegna delle cose), da internet (se vi ha accesso), dagli amici ecc.

Molti di questi canali sono fuori dal suo controllo e soprattutto dal tuo. È quindi importante che tu acquisisca consapevolezza dei messaggi che influenzano la sua crescita e dei modi in cui questo

avviene. Puoi capire, dunque, come ciò che riteniamo spontaneo nei bambini (e più in generale nelle persone) sia frutto dei condizionamenti accumulati negli anni del loro sviluppo. Se vogliamo che a questa spontaneità corrispondano dei comportamenti “positivi” (utili per il soggetto e non dannosi per gli altri), occorre fornire loro degli insegnamenti basati su valori positivi.

### **Watzlawick: non si può non comunicare**

Con la pubblicazione del suo testo nel 1967, *Pragmatica della Comunicazione Umana*, Paul Watzlawick ha enunciato i cosiddetti **assiomi della comunicazione**, che hanno costituito una svolta nello studio del comportamento umano e della psicologia contemporanea.

Per mezzo dell’analogia della scatola nera, Watzlawick ha proposto un approccio pragmatico alla comunicazione umana, ponendo in secondo ordine l’impostazione basata sulla ricerca delle cause del comportamento, come i bisogni, gli stimoli e il vissuto. Diventa, in tale ottica, fondamentale studiare l’uomo

mentre comunica, quindi non più come sistema isolato, a sé stante, ma nel suo relazionarsi con gli altri.

Come dice Watzlawick:

**SEGRETO n. 2: è impossibile non comunicare.**

Infatti, anche il non agire comunica un'intenzione. Nel momento in cui esiste, l'uomo comunica, indipendentemente dalla sua volontà. Nel testo sopraccitato Watzlawick afferma che **«ogni comunicazione implica un impegno e perciò definisce la relazione»**, così dicendo asserisce che ogni messaggio, oltre a trasferire un'informazione, impone un comportamento.

Come dire che, così come non si può non comunicare, non si può non recepire un'informazione. Se questo non avviene a livello conscio, avverrà a livello inconscio. E questa informazione genererà in noi un effetto. Quanto più è efficace l'azione manipolativa contenuta nel messaggio, tanto più profondo sarà il suo effetto. Per questo motivo abbi cura di ciò che recepisce tuo figlio, perché da questo dipende il suo futuro.

Ti dico queste cose affinché tu comprenda l'importanza del modo con cui ti approccerai a tuo figlio, di come dire le cose allo scopo di coinvolgerlo a partecipare al meglio a questo percorso di apprendimento.

**SEGRETO n. 3: in ogni comunicazione si individuano due livelli: il contenuto e la forma.**

Il contenuto rappresenta la parte legata al significato delle parole, il “cosa” si vuole comunicare. La forma è tutto il resto e risponde al “come” il concetto viene comunicato: il tono della voce, il suo ritmo, le pause, il linguaggio del corpo, i movimenti oculari ecc.

Se vuoi che la comunicazione con tuo figlio sia incisiva, devi imparare a rendere congruenti questi due livelli, altrimenti quello che dirai con le parole rischia di essere contraddetto dal resto. Se la tua comunicazione trasmetterà entusiasmo sincero, sarà più probabile che tuo figlio si entusiasmerà nel processo.

Watzlawick chiama **metacomunicazione** il significato associato al livello della forma. Egli afferma che quanto più la forma è

congruente con il contenuto, tanto più essa tenderà a passare in secondo piano. Il significato del messaggio sembrerà coincidere semplicemente con il contenuto, come se la forma si riducesse a una sorta di sfondo per la comunicazione.

Ben altra cosa accade quando la forma assume un aspetto discordante rispetto al contenuto. A questo punto avviene il contrario, vale a dire che è il contenuto a passare in secondo piano. Ne sono un esempio quelle discussioni che si creano per motivi futili, ma la cui forma può nascondere, ad esempio, uno scontro di ruoli.

Potrei chiedere a mia moglie: «Per favore mi passi il giornale?» con un tono così arrogante da urtare la sua suscettibilità. Lei potrebbe rispondermi che sono un maleducato e io difendermi dicendo che non ho mancato di chiedere “per favore”.

Come vedete si passa dalla comunicazione alla metacomunicazione. Un “per favore”, sostenuto da un tono arrogante, è recepito come “falso” e questo è valido

universalmente, nonostante non ci siano regole “scritte” che affermino questo assunto.

Ribadisco questi concetti affinché tu comprenda una volta per tutte, prima di andare avanti, quanto sia importante per tuo figlio che tu sia coinvolto nel processo almeno quanto lui. Il falso entusiasmo non inganna nessuno, men che meno i bambini.

Non metterlo in condizione di fare le cose per farti piacere. È lui che deve desiderare di partecipare. Questo richiederà da parte tua molta creatività nel tentativo di coinvolgerlo. Vedrai però che alla fine il risultato, sia quello a breve termine, che quello a lungo termine, ti ripagherà dell’impegno profuso.

### **La comunicazione verbale ed extra-verbale**

Il modello della comunicazione fornito dalla PNL riesce a scomporla in modo molto più sottile di quanto fatto da Watzlawick. Intanto la parte relativa al contenuto prende il nome di comunicazione **verbale** e consiste nelle parole, cioè la parte della comunicazione veicolata dalla voce e che può essere trascritta.

La parte della forma, che prende il nome di comunicazione **extra-verbale** viene divisa in **para-verbale** e **non verbale**. Si definisce comunicazione para-verbale il resto dell'informazione veicolata dalla voce ma non trascrivibile: le pause, il ritmo, la velocità, l'enfasi ecc. La comunicazione non verbale è, invece, legata al linguaggio del corpo: la prossemica, la gesticolazione, la postura, i movimenti oculari, il pallore e così via.

Un risultato sorprendente ci viene da alcuni studi fatti su questi aspetti della comunicazione. Essi riferiscono che, per quanto attiene alla semantica della comunicazione, la parte verbale del messaggio veicola il solo 7% del significato, mentre alla parte para-verbale compete il 38% e a quella non verbale il 55%.

Questo risultato, apparentemente assurdo, diventa invece comprensibile nel momento in cui, come già anticipato nel paragrafo precedente, consideriamo la parte extra-verbale della comunicazione come quello sfondo, quella cornice, che attribuisce il sigillo di coerenza al messaggio verbale.

Un esempio potrebbe chiarire meglio il concetto. Supponiamo che di ritorno a casa dal lavoro incontri il tuo primogenito, ragazzo con scarsi voti a scuola, mentre gioca a pallone con i compagni.

Rivolgendosi a lui in tono ironico gli dici: «Non pensi che stai studiando troppo?» Sali in casa e trovi il tuo secondogenito assorto tra i libri e rivolgendoti a lui dici: «Non pensi che stai studiando troppo?»

Come puoi notare lo stesso contenuto verbale è portatore, nei due casi, di due messaggi di significato opposto. La comunicazione extra-verbale, che pesa per il 93%, aggiungendo un senso ironico al messaggio inviato al primo figlio, gli comunica di interpretare le parole esattamente al contrario di quello che significherebbero altrimenti. Questo esempio dimostra che, al contrario di quanto si pensi comunemente, non sono le parole a dare significato al messaggio, ma lo sfondo extra-verbale, la forma che lo veicola.

Solo quando la forma è coerente con il contenuto, questa passa in secondo piano e la nostra attenzione si concentra tutta sul contenuto. Quando ciò non avviene, quando cioè la forma non è coerente, la nostra attenzione non fa più caso alle parole ma alla

forma stessa. Ti ho voluto sin da ora spiegare alcuni principi alla base della comunicazione, perché da questo dipende l'efficacia di quello che cercherai di trasmettere a tuo figlio.

L'obiettivo più importante perseguito dalla PNL è quello di fornire gli strumenti necessari per rimodellare il comportamento delle persone di successo. A parte i propri genitori o qualche insegnante, tuttavia, i modelli che un bambino vorrebbe imitare vengono spesso dal mondo dei cartoni animati o sono comunque personaggi di fantasia con qualità particolari, come i supereroi.

Allo scopo di renderlo protagonista nel suo processo di apprendimento, quello che faremo sarà quindi fornirgli dei modelli di fantasia, dei personaggi dalle caratteristiche utili ad insegnargli alcuni principi e valori fondamentali. Modelli dai quali apprenderà in maniera subliminale e quindi profonda.

In ogni parte di questo ebook faremo conoscere a tuo figlio dei personaggi con dei vizi e delle virtù. Le storie che gli racconteremo hanno una morale e i personaggi, con il loro

comportamento, gli mostreranno dei modi giusti e dei modi sbagliati di fare le cose.

Ti mostrerò dei giochi che ti permetteranno di aiutarlo a sviluppare le virtù dei nostri personaggi. Con un po' di dedizione da parte tua e soprattutto divertendoti insieme a lui, darai luogo a quella che Skinner chiama l'azione di rinforzo, fondamentale per radicare i valori che hai scelto come importanti per tuo figlio.

### **Diamo avvio al grande gioco**

Come ti ho appena detto, per rendere il percorso più divertente e coinvolgente possibile ho inventato dei personaggi e li ho fatti disegnare. Ho creato delle storie alla cui base ci fossero una morale e degli insegnamenti, che possano costituire le radici del sapere di tuo figlio nell'ambito trattato da questo ebook. È chiaro che puoi trasferire lo schema da me utilizzato ad altre discipline.

Come vedrai, una volta compresi gli insegnamenti e le strategie contenute in queste pagine, basterà un po' di creatività perché tu divenga il più grande coach del pianeta.

Le favole, le storie, alcuni cartoni animati sono una fonte inesauribile di insegnamenti profondi, che si radicano nel suo inconscio. Essi basano la loro forza sui principi della comunicazione subliminale. La morale che soggiace a una fiaba è il vero messaggio nascosto, quello che alla fine il bambino conserva nel profondo della sua mente.

Potrei dire a mio figlio: «Mangia tutta la pasta altrimenti non cresci», oppure, «...così diventi grande» (poi ti spiegherò la differenza tra questi due tipi di messaggio). Purtroppo sin da piccoli i bambini riescono a riconoscere l'intento manipolatorio di un messaggio e a contrapporsi ad esso. Ben altro effetto otterrei se raccontassi una favola che narra così...

*C'era una volta un bambino di nome Pallino che non voleva mangiare ed era diventato così piccolo ma così piccolo che nessuno lo riusciva più a vedere. Lui cercava di farsi notare, di comunicare con i suoi genitori, ma questi, data la sua piccolezza, non lo riuscivano a notare e soffrivano tanto la sua mancanza...*

In questo caso, mentre la sua mente razionale è consapevole del fatto che si sta parlando di qualcun altro, la sua mente inconscia, per un meccanismo empatico istintivo, si immedesimerà naturalmente nel personaggio della favola, vivendo le sue emozioni e ciò farà sì che il nostro messaggio raggiunga, senza essere censurato, il bersaglio, cioè la sua mente inconscia.

Egli emetterà inconsciamente un giudizio negativo su quel bambino che, non avendo voluto mangiare tutta la pasta, è diventato così piccolo da non essere più visibile per i genitori, causandone la sofferenza. Ogni qual volta il nostro bambino si rifiuterà di finire la pasta, una vocina interna gli dirà che questa cosa non è giusta e lo consiglierà di mangiare per non fare la fine di Pallino. Se ciò non dovesse bastare, nel momento in cui il genitore gli nominasse la favola di Pallino, l'effetto sarebbe diretto, potente e immediato.

### **Il nostro primo nemico: la pigrizia**

Ho deciso di dare inizio a questo percorso formativo con quello che ritengo il primo ostacolo al successo economico delle persone: la pigrizia, un male che non è orfano. Infatti, essa è figlia

della noia, della demotivazione, della carenza di ambizioni, dell'incapacità di appassionarsi, dell'assenza di creatività, della bassa autostima.

**SEGRETO n. 4: se vuoi che tuo figlio un giorno sia ricco è importante che tu gli trasmetta l'importanza del fare.**

Proprio questo è l'argomento centrale di questo capitolo, il fare o meglio i suoi nemici: la pigrizia e i suoi figli. Allo scopo di rendere coerente la tua comunicazione con quello che è il tuo comportamento, il primo passo di ogni capitolo sarà quello di convincere te della bontà dei valori che ti indicherò come centrali per lo sviluppo dell'**intelligenza finanziaria** di tuo figlio.

Se tuttavia non condividi con me qualcuno di questi valori, puoi sostituirlo con altri o saltare il capitolo. Ti assicuro che si può diventare ricchi anche sviluppando una sola delle qualità che tratteremo nell'ebook. In effetti, i concetti qui espressi non sono verità assolute, sono solo basati sul buon senso, ma sono testati dall'esperienza di tante persone ricche.

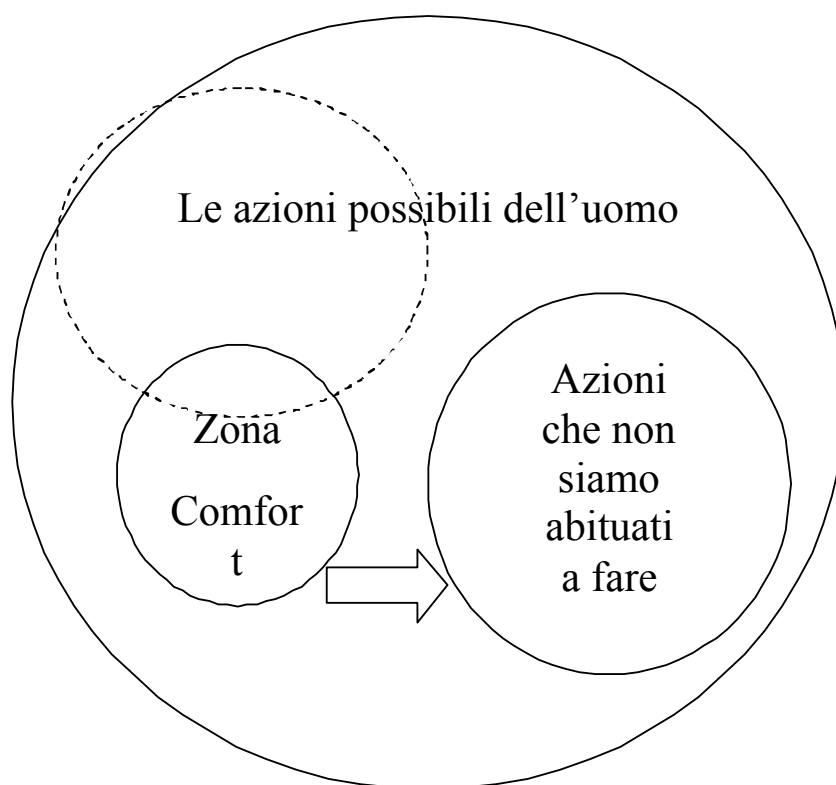
Perché iniziare con la pigrizia? Secondo te è più facile diventare ricco per una persona solerte, dinamica, determinata, che sa cogliere le opportunità al momento giusto, o per una persona pigra che rimanda a domani l'opportunità che gli si presenta oggi? Domanda banale vero? Nonostante ciò ti assicuro che conosco persone pigre che sono riuscite lo stesso ad avere successo.

Persone che in ogni caso sono riuscite ad eccellere in qualcosa. Ciò detto, rimango comunque dell'opinione che una persona che ama darsi da fare ha più probabilità di successo di una pigra. Per questo motivo, probabilmente anche tu, come me, spero che tuo figlio cresca come una persona volenterosa, dinamica e capace di appassionarsi alle sfide che la vita gli porrà davanti. Questo soprattutto per il suo bene.

### **La zona comfort**

Ma da cosa dipende la pigrizia? Cosa ci ostacola dal metterci in moto quando sappiamo che sarebbe opportuno farlo? Si chiama “zona comfort” l'insieme delle nostre abitudini e di tutte quelle azioni che mettiamo in atto meccanicamente. In effetti, ciò che siamo abituati a fare non ci comporta sforzo nel metterlo in atto.

Ci laviamo ad esempio le mani e il viso la mattina, i denti dopo aver mangiato, ci vestiamo per uscire. Analogamente non ci pesano tutte quelle azioni che mettiamo in atto mentre guidiamo: sono tante eppure non ci pesano.



Quando agiamo all'interno della nostra zona comfort il fare non ci pesa, perché è come se ad agire fosse qualcun altro, il nostro pilota automatico. Tuttavia, per fortuna, questa zona può estendersi. Ciò succede ogni qualvolta acquisiamo una nuova abitudine.

**SEGRETO n. 5: se vuoi diventare ricco devi far sì che la tua zona comfort si arricchisca delle abitudini che hanno i ricchi.**

### **L'intelligenza emotiva**

Anche se parleremo più diffusamente di intelligenza nella parte dell'ebook dedicata al professor Tony Civetta, voglio sin da ora spiegarti qualcosa di importante per l'educazione di tuo figlio.

Dagli studi sull'intelligenza emotiva di Daniel Goleman ho imparato che le persone di maggior successo non sono quelle con un più alto indice di intelligenza razionale (quella che si misura con il QI). Questo tipo di intelligenza, infatti, ci avvantaggia certamente negli studi e in tutti quei contesti in cui non siamo coinvolti emotivamente.

La scuola è uno di questi. Il fatto che ci sia un percorso prestabilito, criteri di valutazione con dei voti che permettono un confronto tra il proprio andamento e quello degli altri, sommato al fatto che per dare una buona prestazione c'è da studiare una determinata lezione, rendono le decisioni e le scelte momenti di sforzo prettamente razionale.

Nella vita non sarà così facile decidere o scegliere, perché i parametri che sono in gioco spesso non sono commensurabili e paragonabili. È qui che entra in gioco il fattore emotivo, che mette l'uomo in difficoltà nel fare le sue scelte. Con la sua sintesi Goleman è riuscito a dimostrare che chi ha più successo nella vita sono le persone che hanno più intelligenza emotiva.

È questa che, permettendoci di avere un ottimo rapporto con le nostre emozioni, fa sì che nei momenti importanti della nostra vita, quelli in cui le decisioni che prenderemo segneranno il nostro futuro, saremo in grado di valutare razionalmente i dati disponibili e di affidarci invece all'intuito, e alla nostra esperienza, quando questi non sono sufficienti.

Come dice Anthony Robbins:

**SEGRETO n. 6: il destino di un uomo si forgia nel momento delle sue decisioni.**

Nei momenti importanti della nostra vita (quelli in cui decidere nel miglior modo si rifletterà sul nostro successo), la parte

emotiva della nostra mente impedisce di solito a quella razionale di ragionare con lucidità. Tutto il nostro sapere, la nostra esperienza in quei momenti va a farsi friggere. Le persone che hanno maggiore intelligenza emotiva riescono a gestire meglio queste situazioni e i loro risultati ne beneficiano. Goleman mette in evidenza il fatto che:

**SEGRETO n. 7: l'intelligenza emotiva può a sua volta scomporsi in due elementi importanti:**

**1. L'intelligenza interpersonale.**

**2. L'intelligenza intrapersonale.**

Per intelligenza interpersonale si intende fondamentalmente la capacità di entrare in empatia con gli altri, di relazionarci con successo con il mondo che ci circonda. Avere questo tipo di abilità è importante nello sviluppo della leadership e della capacità di persuasione. Non te lo devo dire certamente io che la maggior parte delle persone che sono diventate ricche sono spesso degli abili persuasori.

Tuttavia la mia esperienza, maturata intervistando tante persone di successo, mi ha mostrato come sia spesso l'intelligenza intrapersonale la chiave per sfondare nella vita. Essa è alla base della capacità di auto-motivarsi. Molte delle persone di successo che ho incontrato hanno questa capacità, che consiste nell'essere abili nel convincere se stessi a perseverare, o magari a scegliere di fare un sacrificio oggi per ottenere un premio più grande nel futuro.

Molti lo chiamano **il miglio in più**: quel tratto di strada che ti trovi davanti quando ti senti sfinito e non ce la fai più. Solo i grandi riescono a stringere i denti e a percorrerlo.

### **SEGRETO n. 8: solo i grandi riescono a fare il miglio in più.**

I ricchi, spesso, sono persone che nella vita hanno saputo rimandare spesso delle gratificazioni immediate, che potevano concedersi, per averne di più grandi in futuro. Alcuni di questi ricchi sono però avari e accumulano ricchezze senza riuscire mai a goderne nella vita. A queste persone preferisco quelle che non

hanno niente perché spendono tutto quello che hanno. Almeno loro si concedono qualcosa.

Esistono tuttavia alcuni che riescono a gestire la loro ricchezza in maniera più saggia. Hanno sviluppato il senso della misura, spendono meno di quanto guadagnano e si concedono entro questi margini quello che pensano di meritare. I ricchi sono bravi nell'applicare questo segreto:

**SEGRETO n. 9: I ricchi nella vita spendono, e hanno sempre costantemente speso, meno di quanto guadagnano.**

Terribilmente semplice, non è vero? Purtroppo l'educazione che oggi ci danno la famiglia e la società non ci aiuta a sviluppare né lo spirito di sacrificio, né tanto meno l'intelligenza intrapersonale, che è alla base delle nostre capacità di auto-motivazione. O meglio, in parte ci viene insegnato ma solo limitatamente ad alcuni obiettivi.

Uno di questi riguarda l'acquisizione di un titolo di studio importante. Vige ancora purtroppo l'antico retaggio culturale

secondo il quale, un tempo, le persone importanti e quindi più ricche di un paese erano il medico, il notaio, l'avvocato ecc.

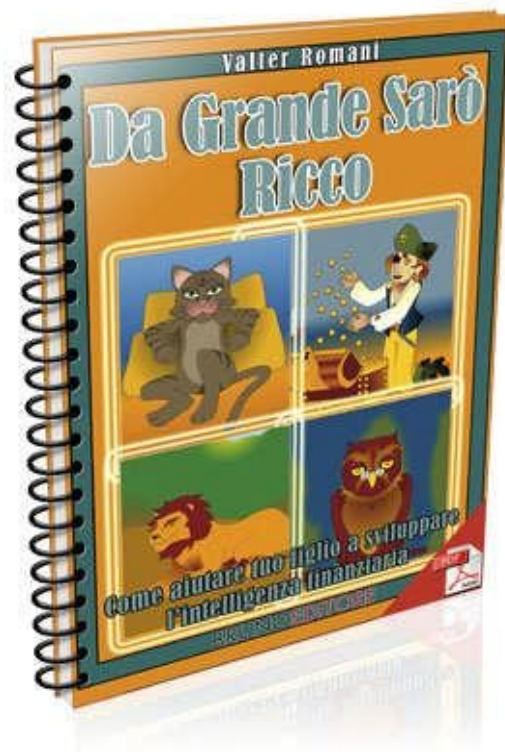
## RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

- SEGRETO n. 1: insegna più un esempio di mille parole.
- SEGRETO n. 2: è impossibile non comunicare.
- SEGRETO n. 3: in ogni comunicazione si individuano due livelli: il contenuto e la forma.
- SEGRETO n. 4: se vuoi che tuo figlio un giorno sia ricco è importante che tu gli trasmetta l'importanza del fare.
- SEGRETO n. 5: se vuoi diventare ricco devi far sì che la tua zona comfort si arricchisca delle abitudini che hanno i ricchi.
- SEGRETO n. 6: il destino di un uomo si forgia nel momento delle sue decisioni.
- SEGRETO n. 7: l'intelligenza emotiva può a sua volta scomporsi in due componenti importanti:
  1. L'intelligenza interpersonale.
  2. L'intelligenza intrapersonale.
- SEGRETO n. 8: solo i grandi riescono a fare il miglio in più.
- SEGRETO n. 9: i ricchi nella vita spendono, e hanno sempre costantemente speso, meno di quanto guadagnano.

**VALTER ROMANI**

**Capitolo 1 estratto da:**

**DA GRANDE SARÒ RICCO**



**Come aiutare tuo figlio  
a sviluppare l'intelligenza finanziaria**