

Igino Di Pietra

La Mente dei Ricchi



**Metodi e Strategie per Pensare e Vivere
una Vita da Ricchi**

Autostima.net

IGINO DI PIETRA

Capitolo 1 estratto da:

LA MENTE DEI RICCHI



**Metodi e Strategie per Pensare e Vivere
una Vita da Ricchi**

Titolo

“LA MENTE DEI RICCHI”

Autore

Igino Di Pietra

Editore

Bruno Editore



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

Introduzione	pag. 5
Giorno 1: Scopri il primo segreto - La conoscenza	pag. 13
Giorno 2: Come si forma la ricchezza	pag. 37
Giorno 3: Scopri il potere delle convinzioni e dei valori	pag. 64
Giorno 4: Come prendere il destino nelle nostre mani	pag. 104
Giorno 5: Come vincere la grande paura del denaro	pag. 111
Giorno 6: Scopri il potere di avere obiettivi specifici	pag. 131
Giorno 7: Scopri la Pnl	pag. 159
Giorno 8: Come gestire il Tempo	pag. 184
Giorno 9: Il potere delle relazioni	pag. 202
Conclusione	pag. 218
Bibliografia	pag. 230

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Introduzione

L'idea di scrivere questo libro è nata dal desiderio di mettere a disposizione di altre persone la mia esperienza personale; lungi da me la presunzione di avere risposte e/o verità assolute da proporre o da imporre. Il libro nasce dalla voglia di condividere con Te il percorso verso i risultati positivi ai quali sono giunto. Il mio percorso è durato anni, ma in questo libro **ho riassunto le cose principali, in modo che in soli 9 giorni tu possa avere a disposizione quelli che sono i segreti principali per acquisire una mentalità da ricco.**

Questo tempo può sembrare breve, ma per cambiare la propria mentalità a volte basta poco, anche qualche minuto. Purtroppo la maggior parte delle volte i nostri cambiamenti istantanei sono dovuti a eventi traumatici. Sono dei cambiamenti di mentalità dovuti non a nostre scelte, ma a eventi estranei alla nostra volontà. Allora perchè non decidere di cambiare in maniera cosciente per nostra scelta? Basta avere gli strumenti giusti. Spero che la lettura di questo libro possa aiutarti a iniziare il cammino di

miglioramento. Contrariamente a quel che Orazio diceva affermando che ogni essere umano lascerà il mondo nello stesso modo in cui lo ha trovato, cioè né peggiore né migliore, la mia convinzione è che ogni persona nella sua esperienza terrena **lascerà agli altri un piccolo contributo.** Infatti l'umanità ha raggiunto un notevole progresso nel corso dei tempi, grazie al contributo che molti esseri umani hanno apportato per lo sviluppo della nostra civiltà.

Ora, ritornando alla mia esperienza alcuni anni fa e precisamente nel 1998, la mia vita dal punto di vista professionale ed economico sembrava già definita; infatti dopo alcuni anni passati a svolgere diversi tipi di lavori a carattere precario, ero riuscito a trovare un lavoro stabile come portiere in un residence; mi sembrava di aver raggiunto il massimo: avevo uno stipendio fisso, diritto alle ferie e i giorni di malattia pagati.

Mi ricordo che la prima cosa che feci fu quella di comprare un portafoglio. Cominciai a fare dei progetti per il futuro come comprare una macchina, affittare una casa tutta per me, fare dei viaggi. Purtroppo dopo un po' mi resi conto che i soldi che

guadagnavo non erano così tanti. Molti dei progetti fatti erano tutt'altro che facili da realizzare; **nonostante questo non riuscivo a capire cosa potessi fare per migliorare la mia situazione.**

Quel lavoro comunque mi assicurava una certa tranquillità quindi era assurdo pensare di lasciarlo, inoltre mi piaceva trascorrere i momenti liberi in attività piacevoli come guardare la televisione, andare in palestra, giocare a pallone e intanto i giorni passavano velocemente, diventavano mesi e anni e le mie insoddisfazioni crescevano. Successivamente, capii che la causa della mia insoddisfazione si era creata a seguito del lavoro che conducevo al residence.

Il mio impiego mi aveva dato la possibilità di vedere l'esistenza di un tipo di vita che prima non conoscevo. **Al mondo esistono tante belle cose che una volta viste accendono i desideri.** Il grande pilota di Formula Uno, Michael Schumacher, ha detto in un'intervista: **«Ho capito quanto fossi stato povero solamente quando sono diventato ricco».** Così anch'io mi resi subito conto che il mio stipendio non mi consentiva di poter ambire a una grande qualità di vita. Oramai nel mio cervello si ripeteva

continuamente una domanda: cosa mancasse per rendere la mia vita qualitativamente migliore e soprattutto **mi chiedevo perché ci fossero delle persone che economicamente hanno tutto e altre no.**

La risposta che mi davvo e che molti dei miei amici mi suggerivano era che essendo nato in un ambiente sociale non certo ricco, **la mia qualità di vita era già definita e segnata.** Ma io nel mio profondo sapevo che non era così; sarà capitato a tutti, una volta nella vita, di sentire una sensazione che poi si è rilevata giusta, qualcosa che provate solamente nel vostro intimo e **non c'è nessun elemento materiale o reale che la giustifichi; si sente che è una cosa giusta, ed effettivamente lo è.**

Una sensazione che ricorda quei giorni di fine marzo, quando ancora è freddo tutto intorno a noi e ci conferma che siamo in pieno inverno, ma all'improvviso, da un momento all'altro, avvertiamo che c'è un qualcosa di diverso nell'aria. È poco più di una sensazione che ti mette un senso di euforia, senti nei raggi del sole un calore diverso: è l'aria di primavera, anche se ancora manca un po' di tempo. **Così anch'io sapevo che, prima o poi, sarebbe arrivata l'occasione giusta, o un segno che mi**

indicasse la strada da percorrere. Non ero soddisfatto, **ma non sapevo cosa fare di concreto,** da che punto iniziare, l'unica certezza era che avrei dovuto cambiare qualcosa. Ma cosa?

Come spesso accade nella vita fu un evento apparentemente insignificante che mi indicò la strada; una sera d'estate comprai un libro: *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*, scritto da Anthony Robbins.

Subito dopo averlo comprato mi dissi che forse avevo buttato i soldi e che si trattava probabilmente della solita americanata. Comunque oramai l'avevo comprato e quindi era meglio iniziare a leggerlo. Contrariamente all'impressione iniziale il libro mi appassionò talmente tanto che lo lessi in solo due giorni.

L'effetto che quel libro ebbe nel mio animo fu rivoluzionario; mise in moto nel mio cervello un meccanismo tale che dopo pochi giorni comprai un secondo libro, sempre di Anthony Robbins, e poi un terzo libro di Stephen Covey, *I sette pilastri del successo*, e poi comprai altri libri e altri ancora. Appena finivo la lettura di uno, iniziavo la lettura di un altro. **Era nato in me un desiderio**

irrefrenabile di conoscenza. La rivoluzione che avvenne in me fu incredibile, mi si aprirono nuove prospettive, nuovi modi di vedere la vita. Dopo un po' di tempo lasciai il mio lavoro e iniziai un'attività imprenditoriale nel settore immobiliare.

Grazie alle informazioni apprese da quei libri, in pochi mesi diventai il responsabile nazionale della società nella quale avevo iniziato la mia attività professionale.

Ma soprattutto ho iniziato un percorso di studio che è tuttora da completare, che ha rivoluzionato i miei concetti, le mie conoscenze, ma soprattutto le mie convinzioni e credenze. In questo percorso, che voglio condividere con te che mi hai fatto l'onore di acquistare questo libro, **non ho la pretesa di proporti delle verità assolute**, ma spero solamente di poter contribuire in piccolissima parte a farti iniziare un viaggio che mi auguro ti porti al successo. Il percorso che ti propongo è impostato in questo modo: ti spiego quali sono le cause che ti impediscono di raggiungere il successo economico, ti propongo un percorso di nove giorni e sarà sufficiente leggere e interiorizzare un capitolo ogni giorno. Il titolo del libro ha la funzione di stimolarti a

iniziare un viaggio che alla fine ti porterà alla comprensione di quei meccanismi psicologici interni all'individuo, che determinano la propria capacità di guadagno.

L'idea centrale, esposta all'interno del libro, è che la nostra situazione economica non dipende da una serie di fattori esterni a noi, come essere nati poveri o in una famiglia sbagliata o essere nati sfortunati, ma dipende solamente da meccanismi interni alla nostra coscienza.

Una volta che avrai capito il funzionamento di questi meccanismi si apriranno delle prospettive di guadagno non immaginabili prima. Questi meccanismi sono talmente semplici e facilmente comprensibili che possiamo applicarli immediatamente nella vita quotidiana. **Il raggiungimento del successo economico non è finalizzato a se stesso, ma è il primo passo per accrescere le proprie capacità individuali.**

Una volta raggiunto il successo economico, ci si potrà dedicare ad accrescere il proprio livello di conoscenze individuali, che una volta accresciute ci consentiranno di aumentare ancora di più le

nostre capacità di guadagno; l'importante è iniziare questo processo. **Concediti questa opportunità ora.** Galileo diceva: «Non si può insegnare niente; si può solo far sì che uno le cose le trovi in se stesso». Tira fuori le tue capacità e vieni in un nuovo mondo dove ti godrai la vita.

Buona lettura.
Igino Di Pietra

GIORNO 1:

Scopri il primo segreto - La conoscenza

In questo primo giorno voglio trasmetterti quello che io ritengo l'elemento fondamentale da capire per iniziare un percorso verso il successo economico. Nell'introduzione ti ho parlato dell'effetto che ha avuto nel mio animo l'aver letto dei libri; credo che ti sia chiesto cosa di preciso vi ho trovato. In essi ho trovato tante verità, ma la prima che ho capito e che ritengo sia la più importante tra tutte è **l'importanza della conoscenza**, l'importanza di sapere delle cose che gli altri non sanno.

SEGRETO n. 1: la verità più importante tra tutte è l'importanza della conoscenza, l'importanza di sapere delle cose che gli altri non sanno.

Immaginare di poter viaggiare nel tempo e tornare al passato, viaggiando con la fantasia non è difficile da fare; secondo te sarebbe difficile diventare un uomo importante? Rimarresti un uomo comune? Immagina quante cose conosceresti rispetto agli

altri esseri umani, anche l'uomo più intelligente e sapiente del mondo avrebbe delle conoscenze inferiori alle tue. Ti chiederai a che tipo di conoscenza io mi riferisca, visto l'ampiezza dei significati che questo termine ha avuto nel corso della storia umana. La conoscenza che intendo non è solo quella tradizionale, che ritengo comunque fondamentale, ma mi riferisco a un tipo di conoscenza che ci propone concetti nuovi che si discostano dagli insegnamenti canonici.

SEGRETO n. 2: la conoscenza non è solo quella tradizionale, ma è importante apprendere concetti diversi che si discostano dagli insegnamenti canonici.

Tutti noi associamo la conoscenza con le nostre esperienze, per prime quelle infantili. Tutti noi siamo andati a scuola, il nostro sapere è di natura tradizionale e per la maggior parte di noi i libri e la conoscenza sono legati a situazioni spiacevoli e a ricordi non positivi. Il sistema scolastico attuale, o almeno quello ai tempi della mia generazione, era un sistema estremamente negativo, sembrava che fosse stato studiato in maniera tale da renderci più difficile l'apprendimento. Questo ha creato nella maggior parte di

noi poco entusiasmo nei confronti dei libri, o comunque dello studio. La sola parola “studio” viene associata dalla maggior parte di noi alla noia e a pomeriggi il cui ricordo non è certo piacevole.

Ciò ha fatto sì che molti di noi non abbiano nessuna voglia di prendere un libro e iniziare a leggerlo. Preferiamo passare il tempo in altre attività che riteniamo meno faticose e più piacevoli come vedere la televisione, andare al cinema, o leggere cose di poca importanza. L’apprendimento nella maggior parte dei casi nella nostra cultura non è stato associato al divertimento ma a situazioni spiacevoli.

SEGRETO n. 3: l’apprendimento non è stato associato al divertimento ma a situazioni spiacevoli.

Immagina invece cosa accadrebbe se durante l’apprendimento di questioni importanti ti divertissi. Penso che il livello di ognuno di noi salirebbe in poco tempo. Immagina, ciò potrebbe accadere se il nostro sistema scolastico fosse impostato in maniera tale che l’apprendimento venisse associato al divertimento o comunque a sensazioni piacevoli. Immagina ciò che succederebbe se mentre

stai guardando un film divertente o un programma in televisione imparassi delle nuove nozioni. Ma se rifletti un attimo forse questo meccanismo già accade. Ora ti invito a chiederti cosa stai imparando, o meglio cosa ti insegnano, perché quando assorbi delle idee che qualcuno ti propone e quando ascolti qualcuno, qualcosa stai imparando di certo, specialmente se queste idee e concetti ti vengono proposte in forma piacevole e divertente.

SEGRETO n. 4: quando guardi la televisione o un film stai imparando delle cose. Chiediti cosa stai imparando, o meglio cosa ti stanno insegnando.

Ricordati di questi concetti poiché li approfondiremo in un'altra parte del libro. È importante cominciare a dimenticare le sensazioni spiacevoli che associavi in passato ai libri e avvicinarti alla loro lettura, in quanto rispetto ad altre forme di comunicazione del pensiero umano un libro ci dà maggiori possibilità di scelta e maggiori possibilità di apprendere delle conoscenze meno istituzionalizzate. Non dimenticare che quando un regime politico si vuole imporre una delle prime cose che fa è bruciare i libri che contengono idee non in linea alle proprie

ideologie e ai propri scopi. Sempre dai libri ho capito che se il primo gesto da fare per avere maggior possibilità di successo nella vita era aumentare le mie conoscenze, il secondo da fare era quello di cercare fonti di conoscenze alternative rispetto a quelle che conosciamo.

SEGRETO n. 5: ricordati dell'importanza di leggere dei libri e di cercare fonti di conoscenze alternative rispetto a quelle che conosciamo.

Quindi iniziai la lettura dei libri che proponevano concetti e materie del tutto nuove. Grazie a questo le mie prospettive di conoscenza aumentarono ogni giorno di più, ogni giorno apprendevo dei nuovi concetti. Conoscere delle novità ti porta a vedere, a sentire, a toccare il mondo in maniera diversa. La differenza che fa la differenza è nelle conoscenze che una persona ha rispetto a un'altra. Questo è il concetto chiave che troverai ripetuto molte volte nel libro, poiché ritengo che aumentare le proprie conoscenze sia il passo fondamentale per poter modificare la qualità della propria vita e non solo da un punto di vista

economico, ma anche in altri ambiti come quello familiare e sociale.

SEGRETO n. 6: ricordati che la differenza che fa la differenza è nelle conoscenze che una persona ha rispetto a un'altra.

Secondo me, come si dice oggi in continuazione, gli uomini nascono tutti uguali, ma non pensate che questa convinzione sia sempre stata diffusa. In passato uomini illustri e filosofi credevano il contrario. Per citarne uno, Schopenhauer era convinto che già dalla nascita ci fossero delle qualità innate. Secondo il filosofo tedesco alcune persone nascono con una coscienza maggiore rispetto ad altre e solo queste persone possono apprezzare le cose belle della vita, tra le quali egli non considerava i beni materiali. Schopenhauer era ricco di famiglia e non aveva bisogno di lavorare. Egli considerava il denaro volgare e lo disprezzava, salvo naturalmente usarlo. Molti intellettuali nel corso del tempo hanno diffuso idee contro il denaro. Ti invito a riflettere su come spesso queste idee trovino una facile pubblicità e consenso nelle alte sfere. Ti sei mai chiesto perché? Dopo aver

letto questo libro avrai gli strumenti per dare una risposta a questa domanda. Come dicevo, secondo me gli uomini hanno tutti le stesse capacità, ma una serie di elementi nel corso della vita fanno la differenza.

Mi piace assimilare gli esseri umani e in particolare il loro cervello ai computer. All'inizio i computer escono dalla fabbrica con gli stessi software di base, i medesimi sistemi operativi, poi nel corso del tempo in alcuni computer vengono installati dei programmi sofisticati ed elaborati, in altri invece vengono installati programmi poco sofisticati. Il lavoro svolto dai due computer è completamente diverso, alcuni si limitano a far girare dei videogiochi, altri computer invece gestiscono i programmi di una banca o delle informazioni vitali, anche se all'inizio avevano le stesse capacità.

Ora, a differenza dei computer della mia storia, gli esseri umani possono scegliere i programmi da installare nel proprio cervello. Non sono obbligati a subire passivamente l'installazione dei programmi. Secondo te questa è solo una storiella o ha dei riferimenti concreti con la vita delle persone? Ti sei mai chiesto

come nascono nel tuo cervello le idee in cui credi, da dove nasce ciò in cui credi? Quando sono stati installati nel tuo cervello i valori nei quali credi? Come, quando e da chi sono stati installati i tuoi programmi? Posso parlarti della mia esperienza. Secondo me i miei programmi sono stati installati dalla famiglia e dall'ambiente sociale in cui sono cresciuto, dalla scuola, dai film e dalla televisione.

Naturalmente non sono giunto da solo a queste conclusioni; è un fatto oramai accettato dalle diverse discipline che studiano i meccanismi della formazione delle conoscenze umane che i canali che contribuiscono alla nostra formazione mentale sono quelli che ho citato. Sei sicuramente concorde con me che è più piacevole seguire i programmi televisivi e cinematografici che ascoltare le lezioni scolastiche; ricordati che se qualcosa si fa con piacere, si accetta anche con piacere quello che ciò ci propone.

Un altro fenomeno che mi ha colpito è che, mentre in passato il sapere non era unico, oggi la conoscenza è unica. In passato, nelle diverse parti del mondo, come affermava Gurdjieff, un grande pensatore russo poco noto nella nostra cultura, esistevano tante

scuole, ossia tante conoscenze diverse, che offrivano differenti prospettive. Avere prospettive diverse aiuta a vedere quel che ci circonda in maniera più ampia; attraverso il confronto si ha il progresso, quando le idee provengono da una unica fonte si ha l'appiattimento, l'oblio.

SEGRETO n. 7: in passato esistevano diverse scuole di pensiero che offrivano diverse tipologie di conoscenza; oggi c'è l'appiattimento, la fonte del sapere è unica.

Questo si è già verificato nel corso dei secoli, dove per molto tempo l'umanità non è progredita; mentre negli ultimi 50 anni il progresso è stato straordinario con la realizzazione di tante cose che mai nei millenni precedenti sono state fatte. Ora chiediti come mai, in alcuni settori, l'umanità ha compiuto in pochi decenni dei progressi che in altri settori non si sono avuti. Richard Bandler afferma in un suo libro (Richard Bandler & John La Valle, *Persuasion Engineering*, editore NLP Italy, 2003) che, se nel settore dell'industria automobilistica si fossero fatti gli stessi progressi del settore dei computer, oggi le auto farebbero 1000 km con un litro, o forse non avrebbero bisogno di benzina.

A tal proposito io aggiungo che lo stesso discorso potrebbe valere nel settore dei cellulari; pensate ai cellulari di dieci anni fa e a quelli di oggi. Ora tornando alla domanda di qualche riga sopra, a cosa è dovuto tutto questo progresso, se non a una diversa prospettiva del mondo e a un diverso grado di conoscenze? Un diverso grado di conoscenze mette in moto un meccanismo che si auto-alimenta, più si conosce, più si ha voglia di conoscere, inoltre si acquisiscono delle capacità che aumentano la nostra capacità di apprendere quindi si conosce più velocemente.

[Esistono delle tecniche che si chiamano di Photoreading e lettura veloce che permettono di leggere un libro in poche ore](#)

- anche un libro di molte pagine, se non ci credete comprate i testi di riferimento o iscrivetevi ad un corso che insegna come fare. Quindi, per chiudere il cerchio, se per l'umanità il progresso è dovuto ai diversi tipi di conoscenze e di sapere, così anche per il singolo il progresso e la crescita sono dovuti all'avere tante conoscenze.

Ma la cosa importante è che forse oggi, per la prima volta nella storia dell'umanità, questa possibilità è veramente alla portata di

tutti, a prezzi bassi. Antony Robbins (*Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*, Bompiani Editore 1994) afferma che nel mondo primitivo il potere e il successo lo esercitava chi era più forte fisicamente; con l'evolversi della civiltà il potere era ereditario, il figlio del faraone aveva il potere grazie alla sua nascita. Nel secolo scorso con l'industrializzazione dell'economia il successo derivava dal capitale, chi aveva i soldi poteva investire.

Oggi il successo deriva da un bene che è alla portata di tutti con dei costi bassi, ossia il successo deriva dalla **conoscenza**. Chi detiene la conoscenza domina su tutti e quindi di conseguenza ha tutto quello che desidera ed è artefice del proprio destino. Allora se la conoscenza è alla portata di tutti, a costi veramente bassi, come mai, invece, non tutti se la concedono?

La spiegazione è nei meccanismi psicologici denominati "dissonanze cognitive"; è utile conoscere gli studi che sono stati fatti da alcuni scienziati sull'argomento, visto che questi meccanismi sono alla base di tante nostre scelte, andiamo a capire come operano. Un primo meccanismo di dissonanza cognitiva ci porta ad attribuire poco valore a ciò che costa poco; quindi

quando spendiamo poco per ciò che acquistiamo non gli diamo molto valore. Di contro, quando spendiamo molto, diamo un valore maggiore a ciò che abbiamo acquistato.

Inoltre un altro meccanismo psicologico che ci porta a essere coerenti con noi stessi, ci porta a difendere le nostre scelte, anche se con un poco di obiettività e riflessione sappiamo che alcune volte sono sbagliate. Possiamo contestare gli acquisti degli altri, ma come abbiamo tutti sperimentato non i nostri.

Quindi, grazie a questi meccanismi, si dà valore solo a ciò che si paga tanto, ma per un altro meccanismo che rientra sempre tra le dissonanze cognitive, spendere tanti soldi in un colpo solo non è una cosa che facciamo facilmente. Dunque gli acquisti più costosi spesso sono non fatti. Facciamo un esempio: se una persona deve spendere in un colpo solo 3000 euro ci penserà tanto e lo considererà un grosso sacrificio, con il risultato di non fare niente. Non prenderà nemmeno in esame le possibilità di guadagno che si possono avere spendendo quella cifra. Invece per esempio spenderà senza pensarci tanto 20 euro, ma dando poco valore a questa cifra, darà poco valore a ciò che acquista. Per chiarire

ulteriormente il concetto, se noi compriamo un libro dal costo di pochi euro, per il meccanismo di dissonanza cognitiva che abbiamo appena spiegato, non diamo tanta importanza al suo contenuto visto che abbiamo speso poco, quindi la lettura di quel libro a volte non sarà nemmeno iniziata o se iniziata non sarà completata o comunque non apprezzeremo appieno le conoscenze che vi sono contenute. Pensa alle volte in cui ciò è già successo nella tua vita.

Invece, se un libro costa tantissimo o ti viene proposta l'iscrizione a un corso molto costoso, pur ritenendoli entrambi due acquisti validi, non li comprerai, perché spendere in un'unica soluzione una grande quantità di denaro provoca un grosso sacrificio e quindi molte volte non viene fatto. Questi meccanismi sono semplici, ma sono sconosciuti alla maggior parte delle persone anche se la loro importanza è grande, in quanto guidano in maniera inconscia molte delle nostre azioni e determinano la qualità della nostra esistenza, ci costringono a rimanere nella nostra condizione.

SEGRETO n. 8: è importante conoscere i meccanismi noti come “dissonanza cognitiva”, in quanto guidano in maniera inconscia molte delle nostre azioni e determinano la qualità della nostra esistenza, ci costringono a rimanere nella nostra condizione.

Un altro motivo per cui la gente non aumenta le proprie conoscenze è perché preferisce apprendere attraverso un meccanismo che è in questo momento predominante, ossia le conoscenze che vengono dalla televisione, dai film, dai giornali. Alcuni sono completamente gratuiti; da piccoli ci hanno insegnato a non accettare regali da estranei, invece da grandi accettiamo volentieri questi regali. Secondo te, perché delle persone investono milioni per regalarti dei giornali o per offrirti un programma televisivo?

A mio parere, il modo migliore per cominciare un percorso che ti porterà a migliorare la qualità della tua vita in tutti i settori che ti interessano è cominciare a formarti una conoscenza scegliendo tu le fonti di apprendimento. Tra queste fonti rientrano anche la televisione e i giornali, ma comincia anche a leggere dei libri che

propongono idee nuove che non rientrano in quelle che giornalmente ascolti. Ti suggerirei di cominciare a leggere alcuni libri classici che ti propongono il pensiero di grandi uomini del passato; scoprirai una serie di idee e concetti veramente importanti.

Inizierà un meccanismo che si autoalimenterà e ti spalancherà delle porte e delle prospettive mai immaginabili prima. Il primo passo è difficile da fare, come quando un razzo va nello spazio e deve spendere la maggior parte della sua energia nei primi metri, per vincere la forza di gravità. Una volta vinta tale forza, basta un'energia inferiore, una quantità minima per raggiungere la meta; è nei primi momenti del volo che il razzo consuma la maggior parte del suo combustibile.

Concludendo questo primo giorno, lo scopo che mi sono prefissato è di darti maggiori conoscenze, in particolare sul denaro. È impensabile sviluppare una mentalità da ricco o sperare di avere in quantità ciò di cui non si sa niente o si sa poco. La mia decisione di approfondire l'argomento "denaro" non è casuale, ma rientra in un percorso da me proposto per giungere a un

miglioramento generale. Ritengo che sia il primo passo da fare; perché se è vero che il denaro non dà la felicità (perdonatemi la banalità), per dedicarti a un miglioramento globale della tua sfera personale è necessario avere una tranquillità finanziaria.

Naturalmente sono fermamente convinto che la tranquillità economica non assicura a nessuno la felicità o la serenità né i soldi possono comprare tutto. «Chi pensa che con i soldi si possa comprare tutto è perché non ne ha mai avuti abbastanza», diceva Onassis.

Su questo argomento concordo pienamente con Covey. Nel suo libro *I sette pilastri del successo* afferma che l'uomo, per essere soddisfatto e sereno, deve operare un miglioramento su diverse sfere e ambiti come la famiglia, le conoscenze, le amicizie, il lavoro, la salute; se manca o è carente la soddisfazione in uno di questi settori si ha uno stato di insoddisfazione. Quindi, per esempio, si può avere una situazione finanziaria ottima, ma se l'ambito familiare non funziona non basteranno tutti i soldi di questo mondo per essere soddisfatti. È opportuno aumentare le proprie conoscenze sul denaro per raggiungere un livello di soddisfazione economica. Questa condizione ci permetterà di

avere quella tranquillità necessaria per accrescere le nostre conoscenze e quindi migliorare in tutti gli ambiti della nostra vita.

SEGRETO n. 9: per dedicarti a un miglioramento globale della tua sfera personale è necessario avere una tranquillità finanziaria.

Così facendo godremo appieno delle possibilità assicurate dalla migliorata soddisfazione economica. Si può migliorare la nostra situazione economica per migliorare la nostra situazione spirituale; Aristotele diceva che bisogna avere del tempo libero per accrescere le proprie virtù. Per avere questa possibilità bisogna possedere una buona disponibilità economica.

Quindi, ricchezza materiale come presupposto per il raggiungimento della ricchezza di spirito. Secondo me le due cose vanno di pari passo. Non è nelle mie intenzioni proporti dei concetti del tutto nuovi e innovativi, il mio scopo è quello di riassumerti concetti e teorie di grandi uomini. Sono venuto a conoscenza delle loro idee grazie a libri pagati pochi soldi, ma che a me hanno portato oltre ad un beneficio mentale non

quantificabile, anche un grande ritorno economico. Pensate che il mio investimento, se così vogliamo chiamarlo, per il libro di Anthony Robbins è stato di 14.000 lire, ossia il costo di una pizza, ma il ritorno economico che fino ad oggi ho ottenuto non è quantificabile poiché ha determinato la spinta per iniziare un percorso che ancora è in pieno sviluppo e che ogni giorno che passa mi dà sempre nuove soddisfazioni.

Se qualcuno riuscisse a propormi un investimento di 14.000 lire che porti a un guadagno di 1000 volte tanto lo invito a scrivermi immediatamente, anche se questo tipo di rendimento non sarà mai uguale a quello creato con i soldi spesi per l'acquisto del libro di A. Robbins.

Ti starai chiedendo, a questo punto, cosa ho trovato di preciso nel libro di Robbins e su cosa si basano le sue idee. Ecco la risposta! Grazie al libro di Robbins mi sono avvicinato a una materia della quale fino allora non avevo mai sentito parlare: ossia della “Programmazione Neurolinguistica”, in breve “PNL”. La Programmazione Neurolinguistica è una disciplina creata da due geniali americani, un programmatore e un linguista, Richard

Bandler e John Grinder. Due veri e propri geni; ho avuto la fortuna di conoscere direttamente John Grinder durante un corso tenuto a Bologna e ho potuto apprezzarne la semplicità e la disponibilità veramente sorprendente per uomo della sua genialità. L'aspetto particolare della PNL è quello di proporre una serie di strategie applicabili in diversi settori; infatti la PNL viene utilizzata in diversi indirizzi, tra i quali la cura di patologie psicologiche nell'ambito del management. In particolare è stato geniale l'ambito di applicazione proposto da Anthony Robbins, ossia utilizzarla per la crescita personale.

Infatti il libro di Robbins, elaborando concetti di PNL, propone un percorso di crescita personale globale, dalla sfera economica a quella sociale e familiare. Ecco cosa ho trovato in quel libro, dei consigli pratici per cominciare un **percorso** di miglioramento, consigli che si basano sulle nozioni proposte dalla PNL.

In questo libro non voglio entrare in una descrizione dei concetti proposti dalla PNL, non ne avrei del resto nemmeno la piena competenza, rimando il lettore [che voglia approfondire questa materia ai numerosi testi che sono stati scritti sull'argomento.](#)

Io

mi limiterò solamente a dirti che la PNL è nata dalla considerazione che ci sono delle persone che riescono nella loro attività in maniera eccellente dimostrando grandi abilità.

Dall'osservazione di queste persone sono state messe in luce delle strategie di comportamento particolari e uniche, che una volta estrapolate si possono insegnare ad altri e attraverso il loro modellamento si raggiungono gli stessi eccellenti risultati raggiunti da chi eccelle in un determinato settore.

Se una persona ha raggiunto un determinato successo, per esempio economico, è perché applica determinate strategie operative; ha un certo modo di pensare, ha, per usare un termine caro alla PNL, determinate “convinzioni” e “credenze”, quindi per raggiungere il successo economico di quella persona è sufficiente imitarne le strategie operative, il suo modo di pensare, le sue convinzioni, le sue credenze.

Anche le persone che non hanno successo hanno la loro strategia operativa ben determinata, un modo di pensare, convinzioni e credenze ben precise. Anche per essere “in bolletta” è richiesta

una strategia ben definita! Infatti tutti noi abbiamo una strategia solo nostra che determina l'individuale livello economico, determina quanti soldi ci entrano in tasca ogni mese. Esaminando le strategie delle persone che hanno i soldi “quanto basta”, passatemi questa definizione, ossia quelle persone che hanno una quantità di denaro tale da assicurarsi un tenore di vita decoroso ma niente di più, si può estrapolare una strategia operativa, un modo di pensare, convinzioni ben precise e individuabili.

SEGRETO n. 10: ognuno di noi ha delle proprie strategie di comportamento in tutti i settori, anche in quello finanziario. Il segreto del successo è applicare le strategie vincenti, questo è uno dei principi della PNL.

Di ciò puoi subito renderti conto; basta riflettere su una situazione che è sotto i tuoi occhi ogni giorno. Pensa alla tua situazione, il quartiere dove vivi è abitato da persone che hanno una situazione economica diversa dalla tua o simile alla tua. Le automobili, il modo di vestire, il modo di parlare, è diverso dal tuo o simile. Una volta che una persona aumenta il proprio status economico, cosa fa come prima cosa se non cambiare casa, quartiere,

automobile, modo di vestire? Naturalmente non si può generalizzare, non è detto che il quadro proposto corrisponda alla tua esperienza diretta, ma conoscerai sicuramente qualcuno che corrisponda a queste mie considerazioni. Al termine di questo capitolo voglio invitarti ancora una volta a focalizzare la tua attenzione sul concetto chiave di tutto il capitolo, ossia l'importanza della “conoscenza”.

Se riesci a interiorizzare questo concetto significa che hai già fatto un grande salto di consapevolezza, ossia hai capito che il primo elemento che porta le persone a non avere una mentalità da ricco e a non raggiungere il successo, a non avere il denaro e non averlo mai, è la mancanza di “conoscenza”.

Non è sufficiente avere la mappa di una città per trovare una via. Occorre, come dice Covey, **avere la mappa giusta**. Immaginate di cercare una strada di Roma con la piantina di Milano. Ora non ti resta che impugnare la mappa giusta e iniziare ad accrescere le tue conoscenze, il tuo sapere.

RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

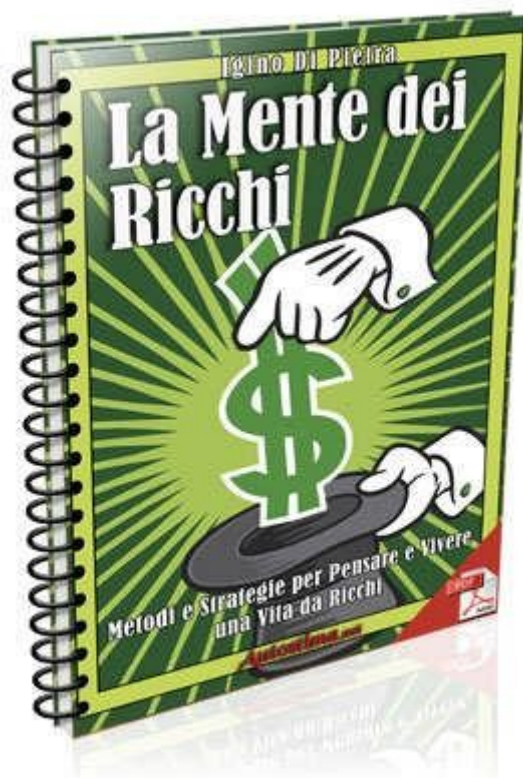
- SEGRETO n. 1: la verità più importante tra tutte è l'importanza della conoscenza, l'importanza di sapere delle cose che gli altri non sanno.
- SEGRETO n. 2: la conoscenza non è solo quella tradizionale, ma è importante apprendere concetti diversi che si discostano dagli insegnamenti canonici.
- SEGRETO n. 3: l'apprendimento non è stato associato al divertimento ma a situazioni spiacevoli.
- SEGRETO n. 4: quando guardi la televisione o un film stai imparando delle cose. Chiediti cosa stai imparando, o meglio cosa ti stanno insegnando.
- SEGRETO n. 5: ricordati dell'importanza di leggere dei libri e di cercare fonti di conoscenze alternative rispetto a quelle che conosciamo.
- SEGRETO n. 6: ricordati che la differenza che fa la differenza è nelle conoscenze che una persona ha rispetto a un'altra.
- SEGRETO n. 7: in passato esistevano diverse scuole di pensiero che offrivano diverse tipologie di conoscenza; oggi c'è l'appiattimento, la fonte del sapere è unica.

- SEGRETO n. 8: è importante conoscere i meccanismi noti come “dissonanza cognitiva”, in quanto guidano in maniera inconscia molte delle nostre azioni e determinano la qualità della nostra esistenza e ci costringono a rimanere nella nostra condizione.
- SEGRETO n. 9: per dedicarti a un miglioramento globale della tua sfera personale è necessario avere una tranquillità finanziaria.
- SEGRETO n. 10: ognuno di noi ha delle proprie strategie di comportamento in tutti i settori, anche in quello finanziario. Il segreto del successo è applicare le strategie vincenti, questo è uno dei principi della PNL.

IGINO DI PIETRA

Capitolo 1 estratto da:

LA MENTE DEI RICCHI



**Metodi e Strategie per Pensare e Vivere
una Vita da Ricchi**