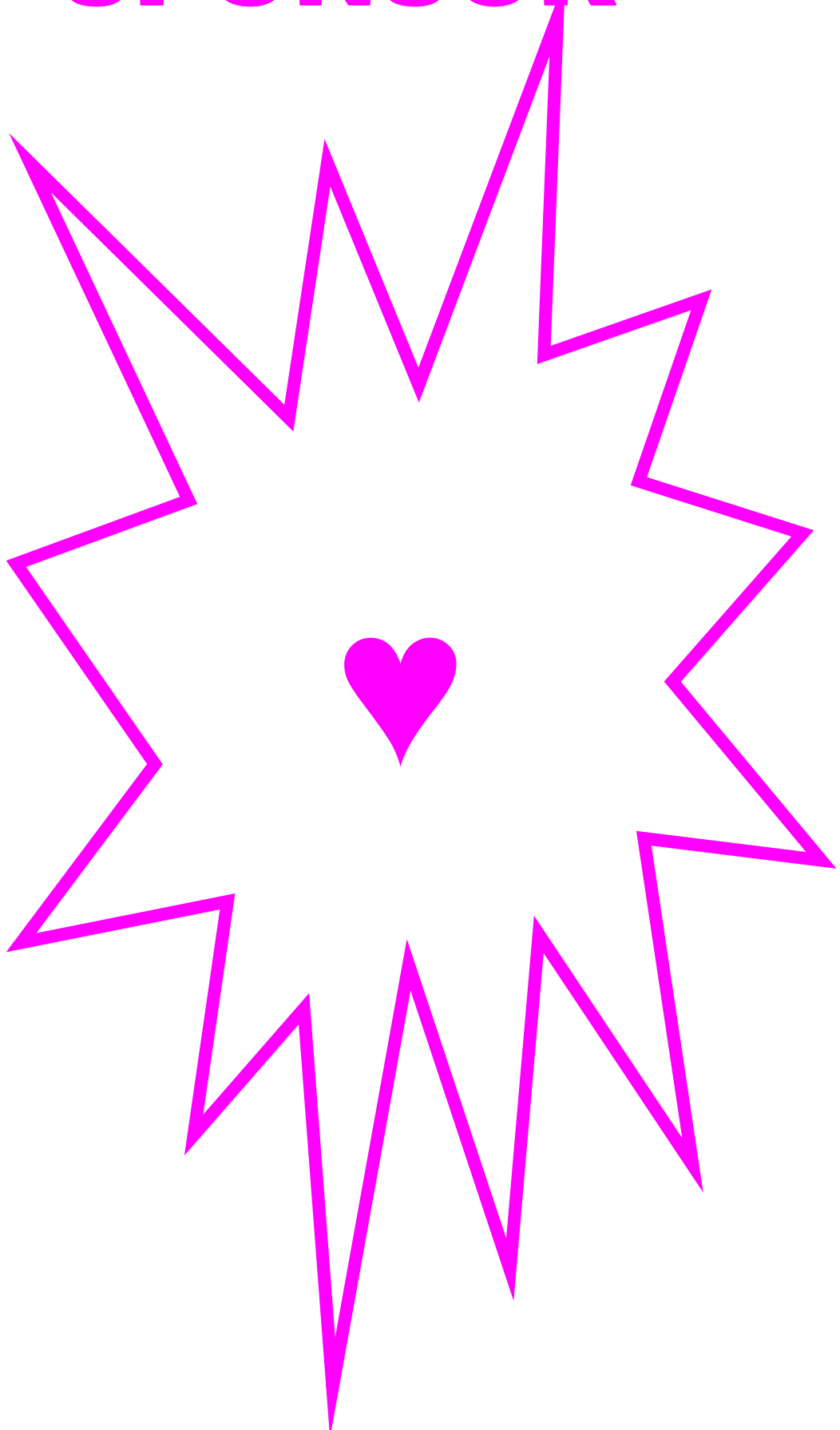


SPONSOR



BRAINSTORMING

N° 2d

1207) << ... TUTTO IL "SISTEMA AZIENDA" DA' IL VALORE AL "PRODOTTO". ... >>.

1208) NEMO ENIM POTEST PERSONAM DIU FERRE: POICHE' NESSUNO PUO' PORTARE UNA MASCHERA PER LUNGO TEMPO.

1209) << ... LE AZIONI PIU' DECISIVE DELLA NOSTRA VITA SONO, IL PIU' DELLE VOLTE, ... AZIONI AVVENTATE. ... >>.

1210) **IL POST-VENDITA E' SOLO PROFITTI O PERDITE?**

<< ... E' UNA FILOSOFIA. SE UN'AZIENDA NON SI IMPEGNA A EROGARE IL "SERVIZIO" AL DI LA' DELL'ANALISI COMMERCIALE RAZIONALE, LA CULTURA AZIENDALE NON ADOTTERA' IL "SERVIZIO" STESSO COME VALORE PRIMARIO. STIMOLARE IL PERSONALE A CORRERE RISCHI E' UNA POTENTE LEVA PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA. E' LA ROVINA PER IL "SERVIZIO" QUANDO UN DIPENDENTE DICE: "QUESTO NON E' IL MIO SETTORE, NON E' COMPITO MIO" OPPURE "DEVO CHIEDERE AL MIO CAPO". ... >>.

1211) **A PROPOSITO DI ...**

COME SMETTERE DI PROCRASTINARE/RINVIARE/...



QUAL È LA FORMA PIÙ ALTA DI AUTOSABOTAGGIO/AUTOLESIONISMO SUL LAVORO/IN FAMIGLIA/NEGLI STUDI/IN SOCIETÀ...?: PROCRASTINARE. SPESSO, LASCIAMO SCIVOLARE IN AVANTI LE "COSE" ANCHE QUANDO NON DOVREMMO. ...

<< ... GLI STUDIOSI INDICANO 5 MODI PER EVITARE DI PROCRASTINARE/RIMANDARE L'AZIONE. ECCOLI QUI DI SEGUITO. 1. NON USARE IL PERFEZIONISMO COME SCUSA PER PROCRASTINARE > SIAMO ESSERI UMANI: RICERCARE L'UTILITÀ NELL'AZIONE: BASTA RAGGIUNGERE L'80% DEL RISULTATO, PER AVERE SUCCESSO". - 2. DILLO AGLI "AMICI" > SE SI LAVORA DA SOLI È PIÙ DIFFICILE RESTARE MOTIVATI. NELLA VITA, SUL LAVORO, AI FINI DELLO SPIRITO DI COLLABORAZIONE (O ANCHE DI QUELLO DI COMPETIZIONE), È UTILE "CERCARE" AIUTO/SOSTEGNO TRA AMICI, COLLABORATORI, COLLEGHI, MEMBRI DELLA FAMIGLIA, - 3. SE IL CERVELLO LAVORA BENE È PIÙ FACILE NON PROCRASTINARE > PER "COLTIVARE" UNA MENTE VINCENTE DOBBIAMO PRENDERCENE CURA, OGNI GIORNO. IN QUESTO MODO SAREMO PIÙ VELOCI NELL'AZIONE/LAVORO/STUDIO/... DA FARE E PIÙ MOTIVATI. POCO SONNO, EMOTIVITÀ, VULNERABILITÀ INTERIORE, DEPRESSIONE, ... NON CI AIUTANO A LAVORARE BENE. PERTANTO, OCCORRE: DORMIRE 7-8 ORE PER NOTTE, FARE ESERCIZIO FISICO: LO SPORT BENEFICIA ANCHE LA MENTE, PRATICARE UN'ALIMENTAZIONE RICCA DI VERDURA E OLI VEGETALI. - 4. COMBATTI LA SCIMMIA > C'È SEMPRE DENTRO DI NOI UNA "BATTAGLIA" TRA LE REAZIONI VELOCI ED EMOTIVE E IL LENTO/LABORIOSO/ ESTENUANTE PROCESSO DI INIBIZIONE/BLOCCO/CONTROLLO MENTALE. I MONACI BUDDISTI INDICANO CIÒ CON L'ESPRESSIONE "MENTE DA SCIMMIA". ... PIÙ PRATICAMENTE, GLI SCIENZIATI PROPONGONO DI SUDDIVIDERE UN GROSSO/IMPEGNATIVO PROGETTO IN PASSAGGI PIÙ PICCOLI E MANEGGEVOLI/VISIBILI: LA NOSTRA "MENTE DA SCIMMIA" NE AVRÀ MENO PREOCCUPAZIONE/PAURA. - 5. IMPARARE A PERDONARSI/ASSOLVERSI PER SMETTERE DI PROCRASTINARE > GLI STUDIOSI HANNO SCOPERTO CHE C'È UN LEGAME STRETTO TRA IL "SENSO DI COLPA/VITTIMISMO" E LA "PROCRASTINAZIONE" (= RIMANDARE ANCORA E ANCORA). QUANDO ABBIAMO UNA "NEBULOSA" DI PENSIERI NEGATIVI IN TESTA, PROVIAMO A "VISUALIZZARLA" NELLA MENTE, A RIMPICCIOLIRLA E ALLONTANARLA DA NOI. ... >>.

1212) << ... SCEGLIETE LE PERSONE PIU' SULLA BASE DELLE LORO DOMANDE CHE DELLE LORO RISPOSTE. ... >>.

1213) **LA QUALITA' TOTALE?** << . . . LE ISTANZE DEL CLIENTE NON POSSONO NON ANDARE FINO DENTRO LA FABBRICA. . . . >>.

1214) << . . . NON SI PUO' ASSOCIARE IL CONCETTO DI "VALORE" A QUELLO DI "COSTO" : IL CLIENTE PAGA 10 MILIONI UN OROLOGIO ROLEX DI 3 MILIONI; O 2500 LIRE PER UNA BOTTIGLIA DI "GATORADE" (?) E DIFFIDA NEL PAGARE 1500 LIRE PER 1/2 LITRO DI VINO. NEL MARKETING NON ESISTE UN "VALORE" OGGETTIVO. NELLE CONDIZIONI DELLO "SCAMBIO" OGNUNA DELLE PARTI (AZIENDA/CLIENTE) HA QUALCOSA CHE PUO' ESSERE DI "VALORE" PER L'ALTRA. . . . >>.

1215) << . . . AMICO MIO, LA VERITA' AUTENTICA E' SEMPRE INVEROSIMILE... PER RENDERE LA VERITA' PIU' VEROSIMILE, BISOGNA ASSOLUTAMENTE MESCOJARVI UN PO' DI MENZOGNA. . . . >>.

1216) << . . . LE SOCIETA' NON SI POSSONO RIFORMARE GRADUALMENTE PER PICCOLI PASSI DALL'INTERNO. PERCHE' I LORO MEMBRI (CAPI) RESTANO LEGATI AI PROPRI SCHEMI MENTALI, ALLE PROPRIE ABITUDINI, E SI STABILIZZANO A VICENDA. PIU' PASSA IL TEMPO, PIU' L'ORGANISMO SI SCLEROTIZZA, AFFONDA DENTRO SE STESSO. CHI PUO' ESSERE VIGILE, CRITICO, INNOVATORE, RIVOLUZIONARIO? I NUOVI DIRIGENTI EMERGONO DAI MOVIMENTI COLLETTIVI CHE RIVITALIZZANO LA MISCELA MIRABILE (DELLA VITA) DI INNOVAZIONE E CONTINUITA', DI CREAZIONE E DI MEMORIA. . . . >>.

1217) << . . . SE SI HANNO RIDOTTE CAPACITA' PRODUTTIVE O DI ASSISTENZA RAPPRESENTIAMO SOLO UNO STIMOLO A FARE NASCERE CONCORRENTI. . . . >>.



1218)

COS'E' IL MERCATO?

<< . . . L'UNICO CHE CONOSCE I NOSTRI CONCORRENTI E' IL CLIENTE. PERCIO' OCCORRE ESSERE MOLTO VICINI A LUI, AGIRE SULLA BASE DELLA SUA "CONOSCENZA CONTINUA" E LO STUDIO DEI SUOI BISOGNI ATTUALI. IL CONCORRENTE DI UN AUTO NON E' UN MARCHIO DIVERSO, MA (PER ES.) UN SALOTTO O UNA VACANZA (IN MOMENTI STORICI DIVERSI). IL MARKETING AZIENDALE E' MEDIOCRE O PERDENTE SE, OGGI, RESTA SETTORIALE E NON SI "GLOBALIZZA". LA GENTE, SEMPRE, NON COMPRA IL "BENE" MA CIO' CHE ESSO "PRODUCE": **C(costo) = P(prezzo) +/- V(valore aggiunto)**. "C" E' ATTRIBUITO DAL CLIENTE (+ O -); SE IL "CLIENTE" VUOLE ABBASSARE IL PREZZO "P" AZIENDALE (SCONTO) SIGNIFICA CHE IL MARKETING NON HA FATTO IL SUO MESTIERE E IL "CLIENTE" NON CAPISCE IL VALORE "V"(IL "CLIENTE" NON DESIDERA L'OGGETTO AUTOMOBILE MA LIBERTA', VACANZA, POCHI FASTIDI, TUTELA ASSISTENZIALE, GARANZIA, PRESTIGIO, ESCLUSIVITA', ECC... EGLI NON COMPRA IL "TRAPANO" MA I "BUCHI"). . . . >>.

1219) << . . . SONO CONVINTO CHE IL NOSTRO PADRE CELESTE HA INVENTATO L'UOMO PERCHE' ERA DELUSO DELLA SCIMMIA. . . . >>.

1220) << . . . IL SUCCESSO DERIVA DALLA CAPACITA' DI ATTENZIONE FUORI DELL'AZIENDA: DALLA SENSIBILITA' AI SEGNALI DEBOLI. I "GIOCHI" DEL MERCATO STANNO NELLA MENTE DEL CLIENTE:

- **OCCORRE "RESPIRARE" L'ARIA DEL CLIENTE.**
- **SE OGNI 3 PAROLE, IN AZIENDA, NON SI ALTERNA LA PAROLA "CLIENTE" SI ESCE FUORI MERCATO.**
- **LA "QUALITA'" LA DECIDE IL CLIENTE (VALORE PERCEPITO) E NON HA NULLA A CHE VEDERE CON QUANTO E' PERCEPITO DALL'AZIENDA SULLA QUALITA'.**
. . . >>.

1221) << ATTENZIONE! . . .LE COSE MOLLI DEL MONDO VINCONO LE PIU' DURE.
. . . >>.



1222) << . . . IL SERPENTE CHE NON PUO' CAMBIARE PELLE MUORE. LO STESSO ACCADE AGLI SPIRITI AI QUALI SI IMPEDISCE DI CAMBIARE OPINIONE: CESSANO DI ESSERE SPIRIT. . . . I >>.

1223) << . . . PER ESSERE VERAMENTE UN GRAND'UOMO, BISOGNA SAPERE RESISTERE ANCHE AL BUON SENSO. . . . >>.

1224) << . . . L'UOMO CIVILE SI DISTINGUE DAL SELVAGGIO PRINCIPALMENTE PER LA PRUDENZA O, PER USARE UN TERMINE UN POCO PIU' AMPIO, PER LA PREVIDENZA. . . . >>.

1225) << . . . IL CORPO E' UN OSTACOLO VERSO LA CONQUISTA DELLA CONOSCENZA, E LA VISTA E L'UDITO SONO DEI TESTIMONI IMPRECISI: LA VERA ESISTENZA E' RIVELATA INTERAMENTE ALL'ANIMA DAL PENSIERO E NON DAL SENSO. . . . >>.

1226)

IL PRAGMATISMO?

<< . . . UN GIUDIZIO NON PUO' ESSERE PIU' VERO DI UN ALTRO, PUO' ESSERE PERO' MIGLIORE, NEL SENSO D'AVERE MIGLIORI CONSEGUENZE: UN SAGGIO E' UNA MISURA DELLE COSE PIU' ESATTA DI UNO SCIOTTO. . . . >>.

1227) << . . . TUTTO E' DIFFICILE . . . PRIMA DI ESSERE SEMPLICE. . . . >>.

1228)

A PROPOSITO DEI "CRITICI"

<< ... GLI **INSETTI PUNGONO NON PER CATTIVERIA** MA PERCHÉ **VOGLIONO VIVERE** ANCHE LORO; LO **STESSO** E' DEI **CRITICI**, VOGLIONO IL NOSTRO **SANGUE**, **NON** IL NOSTRO **DOLORE**. ... >>.

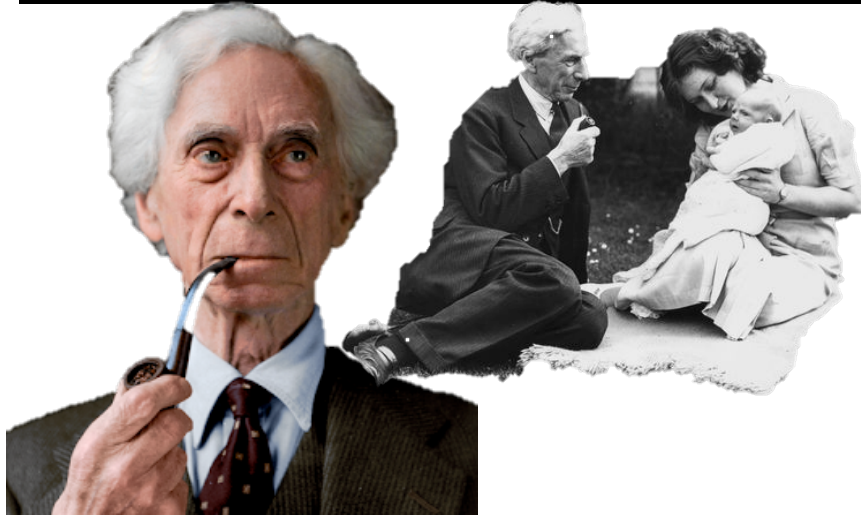
1229) << ... **DIO CREÓ L'UOMO** E, TROVANDO CHE NON ERA ABBASTANZA **SOLO**, **GLI DIEDE UNA COMPAGNA** PERCHÉ SENTISSE PIU' ACUTAMENTE LA SUA ... **SOLITUDINE**: ... **CHE CRUELTÀ!** ... >> .

1230) **BERTRAND RUSSELL ERA UNO CHE VOLEVA**

SOLO SAPERE NON CREDERE

("CIECAMENTE/FIDEISTICAMENTE"):

**PER QUESTO DOVREBBE MERITARE
LA "PUNIZIONE" ETERNA?**



"I WOULD NEVER DIE FOR MY BELIEFS BECAUSE I MIGHT BE WRONG"

<< ... **"NON MORIREI MAI PER LE MIE OPINIONI: ... POTREI AVERE TORTO"**! ... **IN FONDO, "LA MATEMATICA È LA SOLA SCIENZA ESATTA (!) IN CUI NON SI SA MAI DI COSA SI STA PARLANDO NÉ SE QUELLO CHE SI DICE È VERO"**. ... >>.

1231) << ... BISOGNA **ASCOLTARE MOLTO** E **PARLARE POCO** PER **GOVERNARE BENE!** ... >>.

1232) << ... AVANTI, DUNQUE, BALDI E CON **LIETO ANIMO**. **CON AFFANNI E LACRIME NON SI VA LONTANO**; SE SI VUOLE IL **GIUSTO** E IL **BUONO** SI RIESCE MEGLIO CON L'**ALLEGRIA**. ... >>.

1233) **ASINUS ASINO E SUS SUI PULCHRI: L'ASINO PARE BELLO ALL'ASINO E IL PORCO AL PORCO.**

1234) << ... LA **VENDITA DEL " SERVIZIO "** E' **DIFFICILE DA STANDARDIZZARE**, DEVE GODERE DI UNA CERTA **FLESSIBILITA'**:

- **SE NON SI HA TEMPO CONTA L'EFFICIENZA.**
- **SE C'E' TEMPO CONTA LA CORTESIA E L'ATTENZIONE.** ... >>.

1235) << ... OCCORRE AVERE LA **CURIOSITA'** DI ANDARE A **VEDERE** SE C'E' UN **SEGRETO** NEL **SUCCESSO** DELLA **CONCORRENZA**. ... >>.

1236) << ... ANCHE SE SI AVESSE UN BUON "INDICE DI FEDELTA'" SI PUO' E SI DEVE **FARE SEMPRE DI PIU'**, PRIMA CHE ALTRI LO FACCIAO MEGLIO. BISOGNA **CONOSCERE I CONSUMATORI MEGLIO DEI CONCORRENTI.** ... >>.

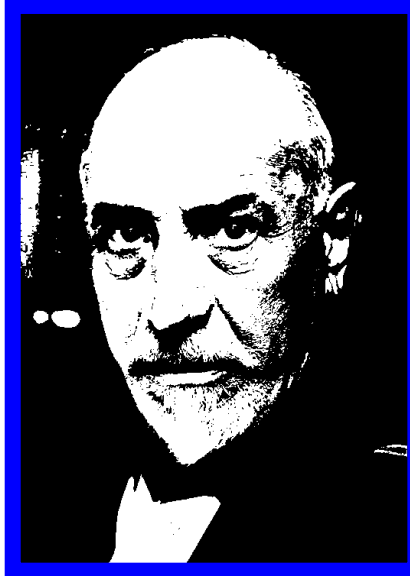
1237)

**UN PROBLEMA DEV'ESSERE INDIVIDUATO SEMPRE
AL GIUSTO "LIVELLO"!**

<< ... **MATSUSCHITA RIUSCIVA AD ARRIVARE** E COMUNICARE, CONTROLLARE E MOTIVARE **7 LIVELLI PIU' SOTTO DI LUI.** ANCHE **LO STILE/CULTURA E' UN VEICOLO FONDAMENTALE PER CAPIRE IL PROBLEMA E RISOLVERLO.** ... >>.

1238)

A PROPOSITO DI ... CONSIGLI E CONSIGLIERI



LUIGI PIRANDELLO (1867-1936): DA "UNO, NESSUNO E CENTOMILA", 1926

<< ... "MA IL GUAIO È CHE **VOI, CARO MIO, NON SAPRETE MAI COME SI TRADUCA IN ME QUELLO CHE VOI MI DITE.** NON AVETE PARLATO TURCO, NO. **ABBIAMO USATO, IO E VOI, LA STESSA LINGUA,** LE STESSO PAROLE. MA CHE COLPA ABBIAMO, IO E VOI, SE **LE PAROLE, PER SÉ, SONO VUOTE?** VUOTE, CARO MIO. E **VOI LE RIEMPITE DEL SENSO VOSTRO,** NEL DIRMELE; E **IO, NELL'ACCOGLIERLE, INEVITABILMENTE, LE RIEMPIO DEL SENSO MIO.** ABBIAMO CREDUTO D'INTENDERCI; **NON CI SIAMO INTESI AFFATTO.**" ... >>.

1239 << ... **STIMARE TUTTI E' LO STESSO CHE NON STIMARE NESSUNO.** ... >>.

1240 << ... IL "**PERSONALE DI CONTATTO**" SUL "**TERRENO**" DEVE "**RECITARE**" A **MEMORIA** LE **STATISTICHE SULLE QUOTE DI MERCATO DELL'AZIENDA E DELLA CONCORRENZA,** LE **CARATTERISTICHE PRINCIPALI DEL PRODOTTO** COMPARATE ALLA CONCORRENZA PIU' DIRETTA, LE **CARATTERISTICHE POSITIVE E NEGATIVE DELLA RETE** DI VENDITA E QUELLE DELLA CONCORRENZA CON LA FACILITA' CON CUI, SE SI VUOLE, SI CITANO A MEMORIA RISULTATI, NOMI, POSIZIONI, ECC... DI AVVENIMENTI SPORTIVI/SQUADRE O DI FATTI CHE PIU' CI ATTRAGGONO. QUESTO E' IL **PRESUPPOSTO DI UN'AFFEZIONE TRASCINANTE E VINCENTE.** ... >>.

1241) << L'**AMBIZIONE NON S'ACCORDA AFFATTO CON LA BONTA'** ... **S'ACCORDA CON L'ORGOGGIO,** CON L'**ASTUZIA,** CON LA **CRUDELTÀ'**. . . . >>.

1242) CERTA AMITTIMUS, DUM INCERTA PETIMUS: *PERDIAMO IL CERTO QUANDO CORRIAMO DIETRO L'INCERTO.*

1243) << . . . IN UNA SOCIETA' POST-INDUSTRIALE IL "POTERE" E' DI CHI HA I CONTATTI DIRETTI COL "CONSUMATORE/CLIENTE". . . . >>.

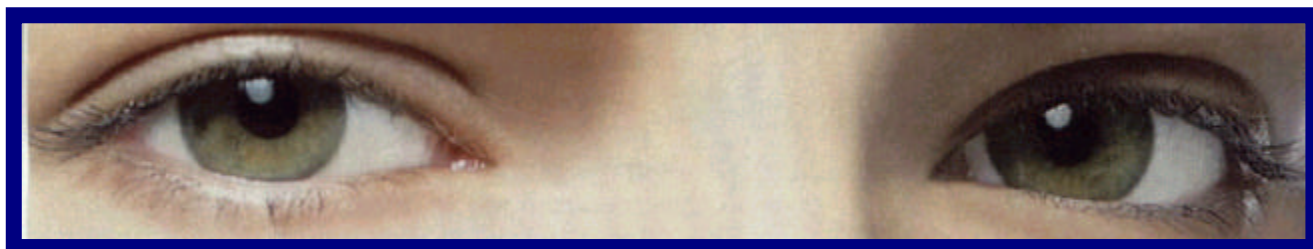
1244) << . . . PER FARE FORTUNA NON CI VUOLE INGEGNO; TALVOLTA BASTA ANCHE **NON** AVERE **DELICATEZZA**. . . . >>.

1245) **BISOGNI IMPLICITI ED ESPLICITI?**
<< . . . OCCORRE CONOSCERE I BISOGNI IMPLICITI ED ESPLICITI DEL CLIENTE E NON PRIVILEGIARE LA COSTRUZIONE INTORNO A LUI DI UN "SISTEMA DI VENDITA" MA UN COMPLESSO "SISTEMA DI SERVIZI" FATTO, PER ESEMPIO, DI:

- POLIZZE ASSICURATIVE.
- PREZZI SPECIALI (CON USO DI CARTE DI CREDITO) DI CARBURANTI, LUBRIFICANTI, AUTOSTRADE, AUTOGRILL, ECC...
- CONVENZIONI CON AGENZIE DI NOLEGGIO AUTO (HERZ, MAGGIORA, ECC...).
- CONVENZIONI CON HOTEL.
- TESSERE-CONVENZIONATE PER TRASPORTO IN BUS, METROPOLITANE, TRENI, ECC...
- ASSISTENZA SPECIALE IN CASO DI PANNES DI VIAGGIO.
- OFFERTE DI LEASING SU V.N.
- OFFERTE SPECIALI E FACILITAZIONI PER RIACQUISTO DI V.N. DELLO STESSO MARCHIO.
- OFFERTE DI LEASING SU ACQUISTO RICAMBI.
- CONTRATTI DI SERVIZIO PER MANUTENZIONE, RIPARAZIONI, ECC...
- OFFERTA ASSISTENZA IN CASO DI INCIDENTI.

PERCIO',OCCORRE ORIENTARSI A NON VENDERE SOLO UN PRODOTTO, MA A FORNIRE UN SERVIZIO GLOBALE, A VENDERE LA "CAPACITA' DI VIAGGIARE".
. . . >>.

1246) NIHIL DIFFICILE VOLENTI: *NULLA E' DIFFICILE PER CHI VUOLE.*



1247) <<. . . "**GLI ESAMI NON FINISCONO MAI**", . . . E NELLA VITA NON ESISTONO SENTENZE DEFINITIVE, A MENO CHE . . . NON SI DECIDA DI ABBANDONARE LA VITA. . . . >>.

1248) << . . . CHI E' NELL'ERRORE COMPENSA CON LA VIOLENZA CIO' CHE GLI MANCA IN VERITA' E FORZA. . . . >>.

1249) << . . . L'IDEA DELL'ASSISTENZA POST-VENDITA RAPPRESENTA UNA FORZA NASCOSTA CHE E' PRESENTE IN TUTTI GLI STADI DELL'AZIONE COMMERCIALE.
. . . >>.

1250) << . . . MAI CHIEDERE AL CLIENTE: SIETE SODDISFATTO DEL PRODOTTO? MAI SOLLECITARE NEL CLIENTE LA SUA DISPOSIZIONE A RECLAMARE. MA OCCORRE, NEI CONTATTI, LUSINGARLO CON L'OFFERTA DI METTERSI A SUA DISPOSIZIONE SE NE AVESSE BISOGNO. . . . >>.

1251) << . . . E' PERICOLOSO ESSERE SINCERI, . . . A MENO DI ESSERE ANCHE STUPIDI. . . . >>.

1252) **LA POLITICA?** << . . . CAPII SOLTANTO CHE RIPETERE QUELLO CHE TUTTI PENSAVANO NON ERA, IN POLITICA, UN SEGNO DI INFERIORITA' MA DI SUPERIORITA'. . . . >>.

1253)

LE 4 CAUSE DI IGNORANZA?

<< . . .

1. L'ESEMPIO D'UN'AUTORITA' DEBOLE E INCAPACE.
2. IL PESO DELL'ABITUDINE.
3. L'OPINIONE DELLA FOLLA INCOLTA.
4. IL NASCONDERE LA PROPRIA IGNORANZA MOSTRANDO UN'APPARENTE SAPIENZA.

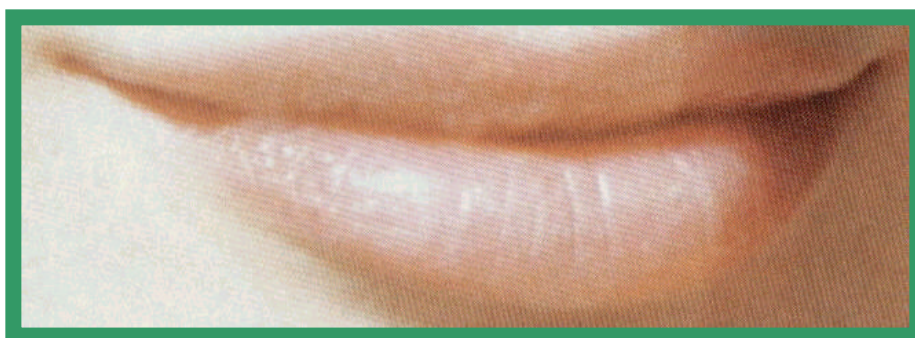
DA QUESTE 4 PIAGHE, DI CUI LA PEGGIORE E' LA QUARTA, TRAGGONO ORIGINE TUTTI I MALI UMANI. . . . >>.

1254) << . . . L'ANALISI LOGICA? E' INUTILE FARE COL PIU' CIO' CHE SI PUO' FARE COL MENO. . . . >>.

1255) << . . . A DISTINGUERE L'UOMO DI SCIENZA NON E' CIO' CHE CREDE, MA COME E PERCHE' LO CREDE. . . . >>.

1256) << . . . SENZA IL LINGUAGGIO, NON CI POTREBBE ESSERE NE' VERITA' NE' FALSITA', PERCHE' IL " VERO " E IL " FALSO " SONO SOLO ATTRIBUTI DEL DISCORSO. . . . >>.

1257) << . . . LE RIBELLIONI SONO UN ERRORE, SIA PERCHE' DI SOLITO FALLISCONO, SIA PERCHE', SE RIESCONO, COSTITUISCONO UN CATTIVO ESEMPIO E INSEGNANO AGLI ALTRI A RIBELLARSI. LE CONVENZIONI SENZA LA "SPADA", NON SONO CHE PAROLE. . . . >>.



1258)

L'EMPIRISMO?

<< . . . NON SOSTENERE UNA TEORIA CON BALDANZA MAGGIORE DI QUELLA CHE LE PROVE SU CUI ESSA E' COSTRUITA POSSANO PERMETTERE. . . . >>.

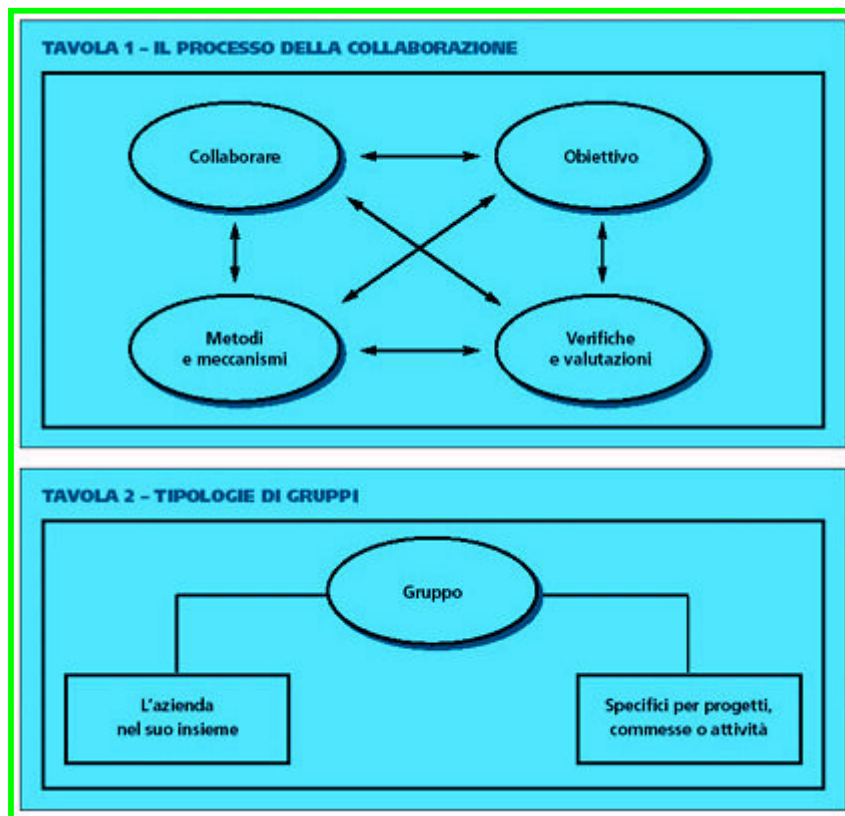
1259) << . . . L'UOMO E' NATO LIBERO, E DOVUNQUE E' IN CATENE. QUALCUNO SI CREDE PADRONE DEGLI ALTRI, MA NON CESSA D'ESSERE PIU' SCHIAVO DI LORO. . . .>>.

1260)

COMPETIZIONE O COOPERAZIONE: COS'E' PIU' EFFICACE?

<< . . . LA **COOPERAZIONE**. LA **COMPETIZIONE** PROMUOVE L'ANSIA E INTERFERISCE NELLE PRESTAZIONI, PORTANDO A ULTIMARE GLI OBIETTIVI IL PIU' VELOCEMENTE POSSIBILE; IL SUCCESSO VIENE ATTRIBUITO ALLA FORTUNA, PIU' CHE ALLO SVILUPPO DELLE ABILITA'. INVECE, CON LA **COOPERAZIONE** LA GENTE SI SENTE MEGLIO CON I PROPRI COLLEGHI HA LA PROBABILITA', A PARITA' DI OGNI ALTRA CONDIZIONE, DI LAVORARE MEGLIO. LA STIMA DI SE', COME I RAPPORTI CON GLI ALTRI E LA GENERAZIONE DI BUONE PRESTAZIONI OPERATIVE, SONO UNA CONDIZIONE DI RECIPROCITA', PERCHE' IL MIGLIORAMENTO IN UNA DI QUESTE VARIABILI INFLUENZA POSITIVAMENTE ANCHE LE ALTRE. DOVREBBE ESSERE FATTA PROPRIA, DA TUTTI, LA REGOLA:

“NESSUNO E' TANTO BRAVO QUANTO TUTTI NOI MESSI INSIEME”.



LE AZIENDE DOVREBBERO METTERE IL PROPRIO STAFF NELLE CONDIZIONI DI COOPERARE INSIEME. INVECE, LA REALTA' E' FATTA DI COMPETIZIONE E DI SFIDE SEMPRE PIU' ELEVATE A DANNO DELL'INDIVIDUO E DEL SUO RUOLO NELL'AMBITO DEL GRUPPO.

SICURAMENTE, DUNQUE, IL LAVORO DI GRUPPO E' UNA FONTE DI SUCCESSO PER L'IMPRESA. TUTTAVIA, IN UN PERIODO COME QUESTO, DETERMINATO DA COSTANTI TAGLI OCCUPAZIONALI, RISTRUTTURAZIONI E RIORGANIZZAZIONI AZIENDALI, NONCHE' DA SOVRACCARICO DI COMPITI OPERATIVI, EMERGE UN NUOVO MODO DI LAVORARE IN GRUPPO IN TUTTE LE AZIENDE. CERTAMENTE,

IL LAVORO DI GRUPPO INTESO TEORICOTECNICO NE RISENTE, PERCHE' NASCE SPONTANEAMENTE FRA GLI INDIVIDUI SOPRATTUTTO AD ALCUNI LIVELLI CON MAGGIORE SOLIDARIETA' E SENTIMENTI DI RECIPROCO RISPETTO E AIUTO. CIO' CREA UNA NUOVA FIGURA DI TIPO INFORMALE, PRIVA DI COMPETIZIONE, CHE SANCISCA LA VITTORIA DEI RAPPORTI INTERPERSONALI, DOVE INTERESSI E SFIDE NON HANNO UN VALORE REALE, SE NON SIMBOLICO A VANTAGGIO DI UN CLIMA SERENO DI COOPERAZIONE. NELLA MAGGIOR PARTE DEI CASI, NELLE AZIENDE SI LAVORA DA SOLI, FACENDO UNICAMENTE LEVA SULLE ABILITA' E COMPETENZE DEL SINGOLO. FREQUENTEMENTE, L'AZIENDA IDENTIFICA ERRONEAMENTE IL LAVORO DI GRUPPO CON L'ESECUZIONE DEGLI ORDINI, E CON LA PARTECIPAZIONE A RIUNIONI O BRAINSTORMING, METODI SPESSO FINALIZZATI ALL'ADOZIONE DI UNA LINEA D'AZIONE PRECEDENTEMENTE APPROVATA E SOSTENUTA DAL TOP MANAGEMENT. DI FATTO, DUNQUE, SI TRATTA DI UN LAVORO DI GRUPPO MASCHERATO E PILOTATO IN BASE A UN PRECISO DISEGNO PRECOSTITUITO. PURTROPPO, LE AZIENDE IN CUI SI LAVORA REALMENTE/CONCRETAMENTE IN GRUPPO SONO POCHE. CON LE FREQUENTI RIDUZIONI DELLE RISORSE UMANE, SPESSO IN AZIENDA CI SONO PERSONE CHE DEVONO LAVORARE DOPPIAMENTE, PER SOSTITUIRE RISORSE "TAGLIATE"/ELIMINATE. IN UNA SITUAZIONE DEL GENERE, NON C'E' TEMPO PER LAVORARE IN GRUPPO:

**L'INDIVIDUO DEVE RISOLVERE PROBLEMI,
ESSERE OPERATIVO, EFFICACE ED EFFICIENTE.**

IN SINTESI, IN AZIENDA PREVALE UN INDIVIDUALISMO MASCHERATO DA FINTO LAVORO DI GRUPPO. DUNQUE, IN MOLTE IMPRESE NON SI SA NEMMENO LONTANAMENTE COSA SIA LAVORARE IN GRUPPO E SPESSO SI DIMENTICA LA COSA PRINCIPALE, OSSIA CHE L'AZIENDA, IL REPARTO, LA DIVISIONE O IL DIPARTIMENTO SONO UN GRUPPO, E IN QUANTO TALE DOVREBBERO FAR SORGERE FRA LE PERSONE DELLE RELAZIONI E DEI RAPPORTI PER FACILITARE L'INTERSCAMBIO DI OPINIONI, MEZZI, IDEE E STRUMENTI. PERO', PER TUTTO QUESTO, SPESSO NON C'E' NE' TEMPO NE SPAZIO!

. . . QUINDI, IL METODO DI LAVORO DI GRUPPO ORA IN AUGE E' QUELLO DI

"VI DICO COSA C'E' DA FARE E VOI ESEGUITE!".

SI FANNO RIUNIONI E INCONTRI CHE SERVONO SOLAMENTE A SMISTARE DELLE ATTIVITA' CHE, COMUNQUE, VERRANNO SVOLTE IN BASE A UN APPROCCIO INDIVIDUALIZZATOBE SENZA CONFRONTO, SE NON DI TIPO INFORMALE, FRA DUE INDIVIDUI, NEI CASI PIU' ESTREMI. . . .

. . . E A PROPOSITO DEL LEADER DEL GRUPPO?

NELL'AMBITO DEL GRUPPO, DEVE EMERGERE LA LEADERSHIP, MA NON LA GESTIONE DEL POTERE. SPESSO I GIOVANISSIMI IN AZIENDA TENTANO DI EMULARE I COMPORTAMENTI NEGATIVI DEI PROPRI RESPONSABILI PER SPIRITO DI IDENTIFICAZIONE. NELL'AMBITO DEL GRUPPO, E', PERTANTO, FONDAMENTALE LA POSIZIONE DEL LEADER. IL LEADER NON DEVE ESSERE IMPOSTO, MA DEVE EMERGERE NATURALMENTE NELL'AMBITO DEL GRUPPO PER DOTI NATURALI. INOLTRE, BISOGNA STARE ATTENTI AL LIVELLO DI AUTORITA', PERCHE':

UN GRUPPO FUNZIONA QUANDO SI AUTODISCIPLINA.

L'AUTORITA' IMPOSTA RIDUCE I LIVELLI DI DISCREZIONALITA'.

IL LEADER, DUNQUE, DEVE NASCERE DAL GRUPPO E NON VICEVERSA, OSSIA IL LEADER FA IL GRUPPO, ED E' QUELLO CHE POSSIEDE LE MIGLIORI

CARATTERISTICHE PER REALIZZARE IL PROGETTO CHE SI INTENDE PERSEGUIRE O MENO . . . >>.

1261) << ... NON C'E', PURTROPPO, NULLA DI PIU' TERRIBILE DEL FATTO CHE LE AZIONI D'UN UOMO DEBBANO ESSERE SOTTOPOSTE ALLA VOLONTA' D'UN ALTRO. ... >>.

1262) << ... UN UOMO PUO' ESSERE PERDONATO SE E' COSTRETTO DALLA LOGICA A GIUNGERE CONTROVOGLIA A CONCLUSIONI CHE DEPLORA, MA NON GLI SI PUO' PERDONARE DI ALLONTANARSI DALLA LOGICA PER POTERE LIBERAMENTE PERORARE IL DELITTO. ... >>.

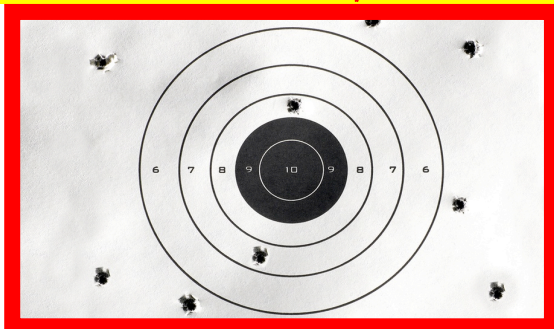
1263) AD IMPOSSIBILIA NEMO TENETUR: NESSUNO E' OBBLIGATO A FARE L'IMPOSSIBILE.

1264) **A PROPOSITO DELLE ... "CATENE" DELLA BUROCRAZIA**

(CHE VIVE DI REGOLAMENTI, LEGGI, AUTORIZZAZIONI, ...!)

<< ... QUANDO SI **BUROCRATIZZA** L'ATTIVITA' LAVORATIVA E I **REGOLAMENTI** VENGONO APPLICATI ALLA LETTERA, IL **RISULTATO** E' LO "**SCIOPERO BIANCO**", SI FERMA TUTTO. LA VITA REALE E' ANIMATA DA QUALCOSA D'ALTRO: DALLO **SLANCIO**, DALLA **CREATIVITA'**, DALLA **CAPACITA' DI DEDIZIONE**. LA GENTE SI BUTTA NELLE IMPRESE, SI IMPEGNA NELLA POLITICA, SI "GETTA" NELL'AMORE. PERFINO GLI **AFFARI** NON NASCONO DAL **CALCOLO METICOLOSO DELL'INTERESSE**, MA DAL **PIACERE DI FARE LE COSE INSIEME**, DAL GUSTO DELL'**AVVENTURA**, DALLA **SPERANZA DEL FUTURO**. LE IMPRESE FUNZIONANO PERCHE' **LA GENTE SI DIVERTE A LAVORARE**, PERCHE' **CONSTRUISCE, CREA, INNOVA, VINCE, ...** . IL **REGOLAMENTO** E' SOLO UNO "SCHEMA" CHE VIENE **CONTINUAMENTE RINNOVATO**. GLI **ESSERI UMANI**, IN REALTA', SONO AD UN TEMPO **PEGGIORI E MIGLIORI** DI COME QUESTA **ARIDA PSICOLOGIA** LI DESCRIVE. ... >>.

1265) **A PROPOSITO DI ... INSUCCESSI, FALLIMENTI, ...?**



CAMBIARE, SPESSO, SIGNIFICA ANDARE INCONTRO A BOCCIATURE, ERRORI, CADUTE, FALLIMENTI, INSUCCESSI. ... È NORMALE, PERÒ, CHE ALCUNI NON VIVONO BENE L'ERRORE/L'INSUCCESSO/...: NON LO VEDONO COME UN'OCCASIONE DI ARRICCHIMENTO O PER SPERIMENTARE, CREARE, IMPARARE, MIGLIORARE. ... CI SONO 5 MODI DIVERSI DI AFFRONTARE LE DIFFICOLTÀ/PROBLEMI: CONOSCKERLI PUÒ AIUTARE A CRESCERE! ...

<< ... NEGLI **INSUCCESSI**, SI HANNO **3 TIPOLOGIE DI SOGGETTI/REAZIONI**: **1) I MEDIOCRI** DANNO, REGOLARMENTE, LA **COLPA** AGLI **ALTRI** O A **FATTORI ESTERNI** AL LORO CONTROLLO. **2) ALTRI**, ADDIRITTURA, **NEGANO** IL **FALLIMENTO/INSUCCESSO** O **NEGANO** IL LORO **RUOLO** NEL **FALLIMENTO/ERRORE**. **3) CERTUNI**, INFINE, DANNO PIÙ SPESSO LA **COLPA DEGLI INSUCCESSI A SÉ STESSI** E **VEDONO SCONFITTE ANCHE DOVE NON C'È MOTIVO**. ... E, ALLORA, **COSA FARE?**- **a) LA PRIMA COSA DA FARE È RICONOSCERE A QUALE GRUPPO APPARTENIAMO**: DARE UN NOME ALLE COSE È SEMPRE IL PRIMO PASSO PER GESTIRLE. ... E' FONDAMENTALE ANCHE CAPIRE COME CI LEGGONO GLI ALTRI. - **b) E' QUASI SEMPRE POSSIBILE SIA CORREGGERE GLI ERRORI PERÒ PEGGIORANDO LE COSE CON REAZIONI SPROPOSITATE** (PERALTRO, IN UNA SITUAZIONE GIÀ CARICA DI TENSIONE). - **c) SE C'È STATO UN FALLIMENTO, UN INSUCCESSO, UN ERRORE: NON REAGITE DI GETTO: RESPIRATE. CHIEDETE. ASCOLTATE. RIFLETTETE. PRENDETEVI SEMPRE IL TEMPO DI RICONSIDERARE GLI EVENTI E LE POSSIBILI INTERPRETAZIONI DEI FATTI**. E, SOPRATTUTTO, TROVATE LA **LEZIONE DA IMPARARE**. GLI **ERRORI/BOCCIATURE** CAPITANO A TUTTI. A VOLTE NON È COLPA DI NESSUNO. CERCATE IN OGNI SITUAZIONE UN'**OCCASIONE DI APPRENDIMENTO PER IL FUTURO**.- **d) AIUTATE GLI ALTRI: CHI È STATO COINVOLTO NELL'ERORE**. ... IMPORTANTE È **OSSERVARE I COLLEGHI/COLLABORATORI E AIUTARLI**. **COME? FACENDO LORO DA SPECCHIO (IDEM FEEDBACK)**. ... LE PERSONE POSSONO CAMBIARE! MAGARI **NON CAMBIERÀ LA LORO NATURA PIÙ PROFONDA, MA CAMBIERÀ LA CONSAPEVOLEZZA**, E QUESTA PUÒ FARE **CAMBIARE**, PIANO PIANO, ANCHE I **COMPORAMENTI**. ... >>.

1266)

LA QUALITA' TOTALE?

- COMINCIA CON LA FORMAZIONE E FINISCE CON LA FORMAZIONE: DAL PRESIDENTE AGLI OPERAI.
- TIRARE FUORI IL MEGLIO DA OGNUNO.
- GUIDA, ESALTANDO, GLI ASPETTI DELL'INTERAZIONE TRA LE PERSONE : LA SUA CRESCITA E' RESA POSSIBILE DAGLI SFORZI CONGIUNTI DI TUTTE LE PERSONE CHE SVOLGONO LE ATTIVITA' IN ARMONIA CON LA NATURA UMANA.
- NON PUO' FARE A MENO DEI METODI STATISTICI DI CONTROLLO E MISURA DELLE AZIONI E CHE SIANO ACCESSIBILI A TUTTI: LA FUNZIONE FEEDBACK/ISPEZIONE DA SOLA E' SUPERFLUA SE NON DANNOSA.
- IL MARKETING RAPPRESENTA IL SUO INGRESSO E LA SUA USCITA. E' LA " FINESTRA " ATTRAVERSO CUI LE OPINIONI DEL CONSUMATORE ENTRANO NELL'AZIENDA.
- SI BASA SUL POSTULATO CHE L'UOMO PER NATURA E' BUONO. NON SMETTE MAI DI PENSARE E DI RIFLETTERE. . . . >>.

1267) << . . . DOVE C'E' MOLTA LUCE, . . . L'OMBRA E' PIU' NERA. . . . >>.

1268) << . . . L'UOMO NON E' ALTRO CHE LA SERIE DELLE SUE AZIONI. . . . >>.

1269) << . . . L'INTERESSE VERSO IL CLIENTE NON SI DEVE ESAURIRE CON LA CONCLUSIONE DELL'ACQUISTO, PERCIO' OCCORRE:

- PERMETTERE AL CLIENTE DI TRARRE IL MASSIMO VANTAGGIO DAL SUO ACQUISTO.
- EVITARE DIFFICOLTA' E INCONVENIENTI NELL'USO.
- ASSISTERLO PERCHE' IN NESSUNA OCCASIONE SI SENTA ABBANDONATO A SE STESSO. . . . >>.



1270)

L'ASSENTEISMO?

<< . . .

- ❖ IL CONFUCIANESIMO SI DIVIDE IN DUE CORRENTI: LA PRIMA E' RAPPRESENTATA DAL DISCEPOLO **MENCIO**, SECONDO IL QUALE LA NATURA DELL'UOMO E' BUONA; MENTRE LA SECONDA E' RAPPRESENTATA DA **HSUNTZU**, SECONDO IL QUALE L'UOMO E' PER NATURA MALVAGIO. MA CON L'ISTRUZIONE CHIUNQUE PUO' DIVENTARE BUONO NELLA MIGLIORE TRADIZIONE DI MENCIO.
- ❖ L'INSEGNAMENTO CRISTIANO SEMBRA AFFERMARE CHE L'UOMO E' DI NATURA MALVAGIA; E CIO' SEMBRA SUGGERIRE CHE NON CI SI PUO' FIDARE

DELLA **GENTE** QUANDO SVOLGE UN LAVORO: **HA BISOGNO CHE QUALCUNO LO CONTROLLI.**

❖ **FREDERICK W. TAYLOR**, DEFINITO IL **PADRE DEL MANAGEMENT SCIENTIFICO**, NON RICONOSCE LE CAPACITA' POTENZIALI DEGLI INDIVIDUI, IGNORA QUALSIASI ASPETTO UMANO E **TRATTA GLI OPERAI ALLA STREGUA DI MACCHINE O BESTIE.**

IL **GIAPPONE** È ANCORA FORTEMENTE **INFLUENZATO** DAGLI **INSEGNAMENTI** DEL **CONFUCIANESIMO** E DEL **BUDDISMO**. GLI **USA**, **L'EUROPA** E **L'UNIONE SOVIETICA** SUBISCONO L'**INFLUENZA** DEL **CRISTIANESIMO** E APPLICANO IL "**METODO TAYLOR**". NON C'E' DUNQUE DA MERAVIGLIARSI CHE I **LAVORATORI** RISENTANO PER IL TRATTAMENTO A LORO RISERVATO E **NON MOSTRINO ALCUN INTERESSE PER IL PROPRIO LAVORO**. LADDOVE **SI LAVORA PERCHE' E' NECESSARIO**, PER "**SBARCARE IL LUNARIO**", L'**ASSENTEISMO** È MOLTO DIFFUSO. IL **LAVORO** DIVENTA, PERCIÒ, **NOIOSO E INSODDISFACENTE (È IL "CASTIGO DI DIO")**. IN SIMILI CONDIZIONI **NON** CI SI PUO' ASPETTARE UN **PRODOTTO AFFIDABILE** E DI **QUALITA'**. ... >>.

1271)

A PROPOSITO DEL ... **POTERE**



... QUALCUNO ASSIMILA IL POTERE DEL CAPO DEL GOVERNO ALL'ULTIMA/PIÙ PICCOLA DELLE MATRIOSKE: DIFFICILMENTE, IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO SARÀ IN GRADO DI MANTENERE LE PROMESSE DECLAMATE IN CAMPAGNA ELETTORALE. ... CI SONO DEI SOGGETTI (A MIO AVVISO) CHE "STANNO BENE" CON QUALUNQUE GOVERNO (DI DX O DI SX). ...

1272) << ... VALE MOLTO DI PIÙ AVERE LA **COSTANTE ATTENZIONE** DEGLI **UOMINI/COLLABORATORI** CHE LA LORO **OCCASIONALE AMMIRAZIONE**. ... >>.

1273) **LA QUALITÀ DELLA CONSEGNA DI UN PRODOTTO?**

<< ... NON E' MAI TROPPO INSISTERE SULLA **PREPARAZIONE/FORMAZIONE DEL PERSONALE** ADDETTO ALLA **CONSEGNA/CLIENTE DI UN PRODOTTO NUOVO: NON BASTA AVERE UN'ECCELLENTI PREPARAZIONE TECNICA**. I **PRIMI CONTATTI DOPO LA VENDITA** SONO TROPPO IMPORTANTI PER I RAPPORTI FUTURI E VANNO, QUINDI, SVILUPPATI IN UN **CLIMA DI BUONE MANIERE COMMERCIALI**. TALE PERSONALE DEVE MOSTRARSI **GENTILE, PREMUROSO, AFFATTO AUTORITARIO**. DEVE SAPERE **ASCOLTARE CON ATTENZIONE SENZA LASCIARSI ANDARE A CRITICHE FUORI POSTO**. **ASCOLTARE (MOSTRANDO GRANDE ATTENZIONE)** LE **OSSERVAZIONI (ANCHE SE ECCESSIVE)** E **RISPONDERE CON INTELLIGENZA**. ... >>.

1274) << . . . DI SOLITO SI DETESTA CHI CI ASSOMIGLIA, E I NOSTRI DIFETTI VISTI DAL DI FUORI CI ESASPERANO. . . . >>.

1275) **LE APPARENZE?** << . . . IN QUESTO MONDO E' IMPORTANTE NON AVERE L'ARIA DI CIO' CHE SI E'. . . . >>.

1276) << . . . CHI SA ASCOLTARE NON SOLTANTO E' SIMPATICO A TUTTI, MA DOPO UN PO' FINISCE CON L'IMPARARE MOLTE COSE. . . . >>.

1277) UNO PRINCIPIO ILLECITO DATO, PLURA SEQUUNTUR: *AMMESSO UN PRINCIPIO ILLECITO, MOLTI NE SEGUONO.*

1278)

I L S E S S O ?



(P. PICASSO)

<< **...NON SI PUO' VIVERE "SOTTO VUOTO",
CIOE' IN ASTRATTO.**

**DUBITATE DI QUELLI CHE REAGISCONO ISTERICAMENTE O
CON SDEGNO MORALISTICO DI FRONTE A UN NUDO
O A UNA SCENA DI SESSO:
SOTTO SOTTO, C'E' QUALCOS'ALTRO DI "OSCURO"
CHE NON VA! . . . >>.**

1279)

UN "MECCANISMO" DA NON SOTTOVALUTARE IN UN CONFRONTO/NEGOZIAZIONE?

<< . . . IL MOMENTO PIU' VICINO ALLA ROTTURA PUO' RAPPRESENTARE QUELLO PIU' VICINO ALL'INTESA. . . . >>.

1280)

LA POLITICA?

<< . . . E' IL LUOGO DOVE INNUMEREVOLI FILI CHE TENGONO INSIEME LE COSE E LE PERSONE SI INCONTRANO, SI ANNODANO E ANCHE SI AGGROVIGLIANO. PENSARE DI BUTTAR VIA IL GOMITOLO SOLO PERCHE' E' ARRUFFATO, TRADIREBBE UN'IMPAZIENZA CHE SOLO LE SCIMMIE POSSONO PERMETTERSIS. . . . >>.

1281)

IL FINANZIERE?

<< . . . PER LUI L'IMPRESA ESISTE SOLO IN QUANTO PUO' ESSERE IMMEDIATAMENTE VENDUTA, PENSA ESCLUSIVAMENTE AL PROFITTO. CHISSA' COSA SAREBBE L'UNIVERSO SE ANCHE DIO AVESSE PENSATO/AGITO CON LA STESSA LOGICA! . . . >>.

1282) << . . . L'AZIENDA NON MERITEREBBE MAI PROTESTE: . . . BISOGNA SEMPRE ARMONIZZARE LE DIFFERENZE. . . >>.

1283) << . . . RUBA UN PEZZO DI LEGNO E TI CHIAMANO LADRO; . . . RUBA UN REGNO E TI CHIAMANO DUCA".



1284) << . . . I MEZZI CAPACI DI RIPORTARE LA PIU' FACILE VITTORIA SULLA RAGIONE: LA FORZA E IL TERRORE. . . >>.

1285)

COSA INCENTIVA A LAVORARE?

<< . . . RITENGO COMUNQUE CHE SIA UN ERRORE CREDERE CHE SIA POSSIBILE FAR LAVORARE LA GENTE CON IL SOLO INCENTIVO DEL DENARO. LA GIOIA, IL PIACERE E I DESIDERI POSSONO ESPRIMERSI IN DIMENSIONI MOLTO DIVERSE.

- CON IL DENARO SI POSSONO APPAGARE I BISOGNI: DI SUSSISTENZA MINIMA, DI BENESSERE ECONOMICO E DI NECESSITA' MATERIALI (ES: L'AUTOMOBILE). SI TRATTA PERO' DI CONDIZIONI BASILARI, ELEMENTARI NON DI CONDIZIONI SODDISFACENTI.
- LA SODDISFAZIONE DERIVA DALLO SVOLGERE BENE IL PROPRIO LAVORO COME PORTARE A TERMINE UN PROGETTO, RAGGIUNGERE UN OBIETTIVO, SCALARE UNA MONTAGNA.
- LA FELICITA' SI RAGGIUNGE CON LA COLLABORAZIONE CON GLI ALTRI E COL RICONOSCIMENTO OTTENUTO DAGLI ALTRI: L'UOMO NON PUO' VIVERE SOLO. ESSERE RICONOSCIUTO DALLA SOCIETA', DALL'AZIENDA, DIVENTA PER L'INDIVIDUO UNA QUESTIONE DI PRIMARIA IMPORTANZA.E CIO' SIGNIFICA: ESSERE ACCETTATO DAGLI ALTRI, ESSERE CAPACE DI LAVORARE CON GLI ALTRI, INTRATTENERE CON IL PROSSIMO RAPPORTI DI AMICIZIA E AMORE.
- LA GIOIA DERIVA DALLA CRESCITA PERSONALE E CIOE': ESSERE IN GRADO DI UTILIZZARE APPIENO LE PROPRIE CAPACITA', DALLA FIDUCIA IN SE STESSI, DALLA CAPACITA' DI PENSARE COL PROPRIO CERVELLO E REALIZZARSI, DAL LAVORARE VOLONTARIAMENTE E CONTRIBUIRE ALLA CRESCITA DELLA SOCIETA' E DELL'AZIENDA. MA CIO' SIGNIFICA PER CHI STA A CAPO TRATTARE GLI INDIVIDUI COME ESSERI UMANI. CONTINUANDO A RITENERE CHE I BISOGNI ECONOMICI SIANO I PIU' IMPORTANTI NON POSSIAMO CHE DANNEGGIARE LE PERSONE,LE SOCIETA', LE NAZIONI E IL MONDO INTERO >>.

1286) << . . . LE BUONE PAROLE VALGONO MOLTO E COSTANO POCO. . . . >>.

1287) << . . . TUTTI LAVORIAMO PER ARRIVARE AL RIPOSO: E' ANCORA LA PIGRIZIA A RENDERCI LABORIOSI. . . . >>.

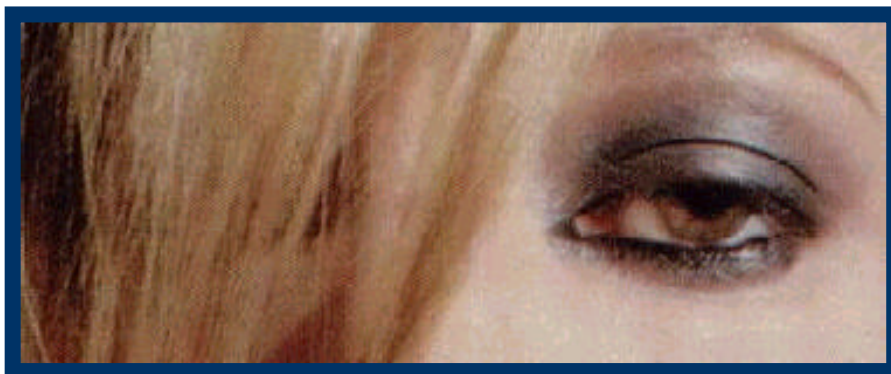
1288)

LA POLITICA?

<< . . . IN POLITICA, SI SA, LA VERITA' E L'AZIONE SONO PARENTI PROSSIMI DELLA CONVENIENZA. IL CALCOLO E' PIU' FORTE DELLO SDEGNO, E L'OFFESA CHE IN ALCUNI MOMENTI INDUCE A PREMERE IL GRILLETTO IN ALTRI PUO' LASCIARE IL PRIMATO ALLE LEGGI DELLA PRUDENZA. E' IN QUESTA " ZONA GRIGIA " CHE SI ESPRIME LA VOLONTA' POLITICA. . . . >>.

1289) CAVENDO TUTUS: *SE SARAI CAUTO, SARAI SICURO.*

1290) << . . . SE IL MONDO FOSSE CHIARO, . . . L'ARTE NON ESISTEREBBE.
. . . >>.



1291)

L'AUTORITA'?

<< . . . NON SI PUO' SPIEGARE QUANTO SIA GRANDE L'AUTORITA' DI UN DOTTO DI PROFESSIONE, ALLORCHE' VUOL DIMOSTRARE AGLI ALTRI LE COSE DI CUI SONO GIA' PERSUASI. . . . >>.

1292) << . . . L'AZIENDA E' UN SISTEMA DI COMUNICAZIONI: OGNUNO E' QUELLO CHE COMUNICA E SIAMO PERCEPITI NEI LIMITI DI CIO' CHE NOI RIUSCIAMO A COMUNICARE. . . . >>.

1293) << . . . L'OBIETTIVO DEL **MARKETING** NON E' VENDERE MA **RIVENDERE**: IL VERO "MERCATO" E' QUELLO DEL **RIACQUISTO** NON DELLA PRIMA VENDITA.
. . . >>.

1294) << . . . IL "VENDITORE" NON DEVE OFFRIRE IL "BENE" ALLA PERSONA SBAGLIATA. . . . >>.

1295) << . . . NEL "SERVIZIO" QUELLO CHE CONTA PIU' DI TUTTI E' L'INTERAZIONE AZIENDA/CONSUMATORE. E' IMPORTANTE CONOSCERE L'INDICE DI SODDISFAZIONE DEL CLIENTE: EGLI COMPRA CURA,CORTESIA,ATTENZIONE. EGLI E' SORPRESO QUANDO L'AZIENDA REAGISCE CON CURA E IN MODO SODDISFACENTE SOPRATTUTTO IN SITUAZIONI IMPREVEDIBILI O CRITICHE.COMUNQUE, ESSA NON PUO' RISPONDERE MENO DI COME RISPONDEREBBE IL CLIENTE NELLE STESSE CONDIZIONI. . . . >>.

QUALE PROFESSIONE GODE DI MAGGIORE CONSIDERAZIONE NELL'OPINIONE PUBBLICA DEL 21° SECOLO?

<< . . . LA FIGURA PROFESSIONALE CHE DA' MAGGIORE FIDUCIA, SECONDO UN'INDAGINE ABACUS DEL 2002, SU UN CAMPIONE DI 1000 PERSONE, E' L'INGEGNERE: L'UTENTE SI AFFIDA PIENAMENTE NELLE SUE MANI QUANDO NE HA BISOGNO. SU SCALA DA 1 A 10 LA FIDUCIA MEDIA E' INTORNO A 7,5 PUNTI CON OLTRE META' DEL CAMPIONE, CHE DICE DI AVERE FIDUCIA, COMPRESA FRA 8 E 10. IL MEDICO E' COLUI CHE HA POTERE SULLA SALUTE, IL BENE A NOI PIU' CARO. IL SORPASSO DELL'INGEGNERE E' QUINDI DOPPIAMENTE IMPORTANTE E SIGNIFICATIVO. AL TERZO POSTO SI TROVA LA FIGURA DEL **BIOLOGO** E A BREVE DISTANZA CI SONO GLI **ARCHITETTI** SEGUITI DAI **COMMERCIALISTI** E DAI **GEOMETRI**. LA QUALITA' DELL'INGEGNERE APPREZZATA DA QUASI TUTTI GLI INTERVISTATI E' LA **CHIAREZZA DEL LINGUAGGIO** CON IL CLIENTE E LA **LEALTA'** NEI RAPPORTI RELAZIONALI.

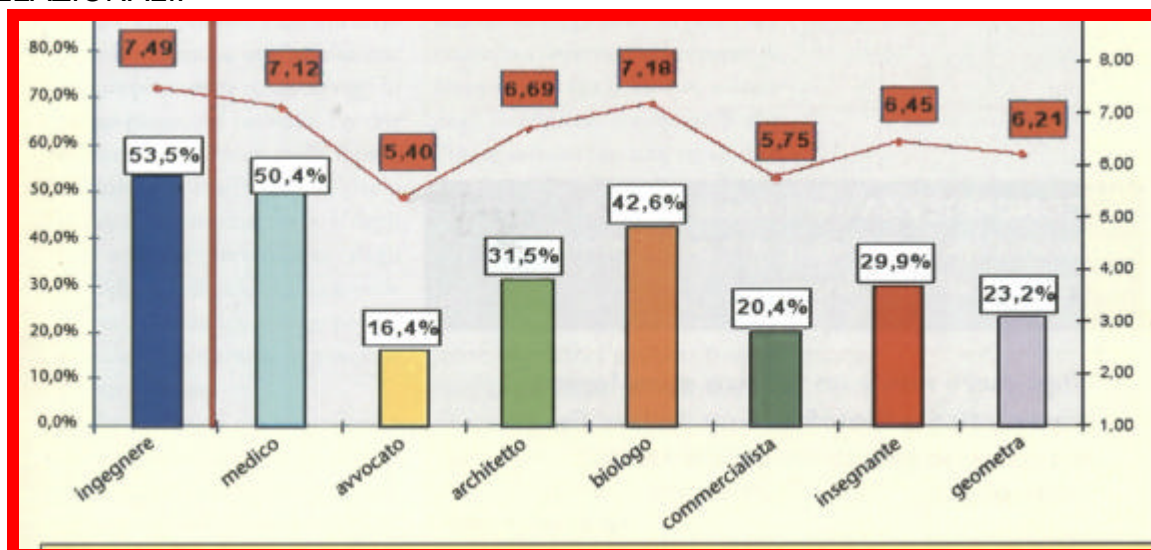
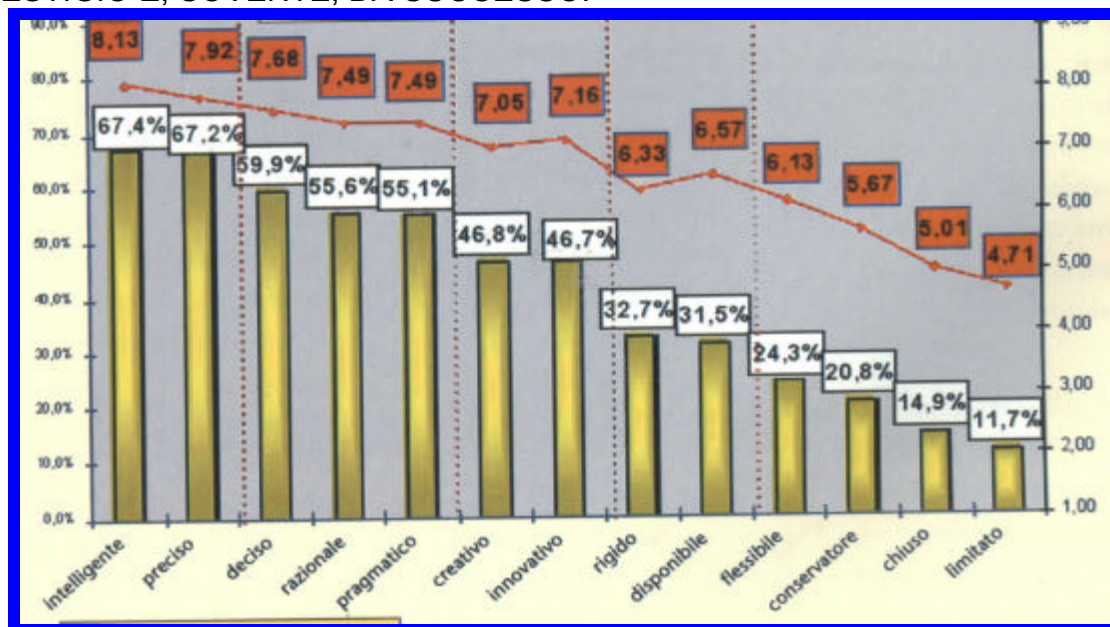


GRAFICO DELLA FIDUCIA NELLE VARIE PROFESSIONI

NELLA PERCEZIONE DIFFUSA, LA FIGURA PROFESSIONALE DELL'INGEGNERE, SALDAMENTE RADICATA IN UNA PRESTIGIOSA TRADIZIONE, SI E' TRASFORMATA DI PARI PASSO COL PROGRESSO TECNOLOGICO E HA OTTIME CHANCE DI ULTERIORE ESPANSIONE IN "TERRITORI" D'AVANGUARDIA NELL'ECONOMIA E NELLA SCIENZA. CIOE' OLTRE ALLE CLASSICHE ATTIVITA' NELL'EDILIZIA E NELL'INDUSTRIA, LE SI SONO APERTI SEMPRE NUOVI ORIZZONTI DI RICERCA E DI SVILUPPO IN SETTORI DI FRONTIERA (TELEMATICA, INFORMATICA, ROBOTICA, CIBERNETICA, BIOINGEGNERIA, GEOLOGIA, CHIMICA, AERONAUTICA, RICERCA SPAZIALE, COSTRUZIONI NAVALI, COMMERCIO, MARKETING, SERVIZI ASSISTENZA, RICERCA MEDICA, CONSULENZA TECNICO/LEGALE, ECC...). ALL'IMMAGINE LUSINGHIERA DELL'INGEGNERE CONCORRONO VARI TRATTI POSITIVI A COSTITUIRLA, IN PRIMO LUOGO LA SERIETA' DEGLI STUDI, CONSIDERATI I PIU' IMPEGNATIVI RISPETTO AD ALTRE FACOLTA' (LETTERE, SCIENZE, MEDICINA). IL SUO PERCORSO DI FORMAZIONE E' RIGOROSO,

IMPEGNATIVO E ALTAMENTE SELETTIVO. SECONDO UN PARERE LARGAMENTE DIFFUSO LA FIGURA DELL'INGEGNERE HA ATTRAVERSATO UN PROCESSO DI TRASFORMAZIONE IN PARALLELO CON IL SEMPRE PIU' RAPIDO PROGRESSO TECNOLOGICO. L'INGEGNERE E' OGGI UNA FIGURA PIU' DINAMICA, MENO INGESSATA IN UN RUOLO TRADIZIONALE, CIRCONDATA DA PRESTIGIO E, SOVENTE, DA SUCCESSO.



LA PRIMA CARATTERISTICA IMMEDIATAMENTE ASSOCIATA ALLA FIGURA DELL'INGEGNERE E' L'INTELLIGENZA. IL VALORE MEDIO E' MOLTO ALTO (VICINO A 8). LIVELLI MEDIO ALTI HANNO GLI ATTRIBUTI CREATIVO E INNOVATIVO. VIENE PERO' CONSIDERATO PIU' RIGIDO CHE DISPONIBILE / FLESSIBILE.

LA SUA SERIETA' E' LEGATA ALLA DETERMINAZIONE, ALLA COSTANZA, ALLA CAPACITA' DI TOLLERARE LE FRUSTRAZIONI IN VISTA DEL PERSEGUIMENTO DEI SUOI OBIETTIVI. EGLI HA REALISMO PRAGMATICO, CONCRETEZZA EQUILIBRIO. LA PIU' PARTE DEGLI **INGEGNERI** EVIDENZIA UN'INTELLIGENZA LUCIDA E SOLIDA, GRANDE CAPACITA' DI CONCENTRAZIONE, PRECISIONE, PREDISPOSIZIONE AL CALCOLO E AL RAGIONAMENTO LOGICO-MATEMATICO. L'**INGEGNERE** MERITA UN GRADO DI FIDUCIA DECISAMENTE ELEVATO PERCHE' SI E' FORMATO E LAVORA SULLA BASE DI PROCEDURE NON OPINABILI, DI CUI IL CALCOLO MATEMATICO E' UN EMBLEMA. E' ADDESTRATO INOLTRE A TROVARE SOLUZIONI CONCRETE E PRATICABILI, CHE TENGANO NEL DEBITO CONTO LA REALTA' DEL CONTESTO. L'ACQUISIZIONE DI UNA MENTALITA' SCIENTIFICA, DISPOSTA AD ATTENERSI AI DATI E A SOTTOPORRE A VERIFICA TUTTE LE IPOTESI POSSIBILI, NELL'AMBITO DI UN PROGETTO, LO PORTA A SCARTARE TUTTE QUELLE IPOTESI CHE NON REGGONO ALLA PROVA DEI FATTI. INOLTRE, L'**INGEGNERE** HA UNO STILE COGNITIVO ORIENTATO AL *PROBLEM SOLVING*, ALLA *PROGETTUALITA'*, ALLA *RICERCA DEL CONSENSO*, AL *CAMBIAMENTO* E, PERCIO', ALLA *TRASFORMAZIONE DELLA RELTA'*. PERCIO', OGGI, GLI **INGEGNERI** TROVANO PREVALENTEMENTE LAVORO, NEI **SERVIZI** E NELLE **INDUSTRIE INNOVATIVE**. LE DOTI PREMIANTI NEL MONDO DEL LAVORO SONO LA BUONA PREPARAZIONE TECNICA E SCIENTIFICA, LA CAPACITA' DI ANALISI E DI LOGICA, LA CAPACITA' DI "STUDIARE" E QUINDI DI AGGIORNARSI IN UN MONDO IN CONTINUA E RAPIDA EVOLUZIONE, L'AMPIEZZA E LA SEVERITA' DEGLI STUDI

FATTI, COME GIA' DETTO, E, QUINDI, L'ACQUISITA "FLESSIBILITA" VERSO IL NUOVO, VARIEGATO E IMPREVEDIBILE MONDO DEL LAVORO. TUTTO CIO' ACCOPPIATO ALL'ESPERIENZA PUO' PRODURRE I MIGLIORI E PIU' APPREZZATI RISULTATI MANAGERIALI. ... >>.

1297) << ... CHI VUOLE ESSERE **RICCO** IN UN DI', E' **IMPICCATO** IN UN ANNO.
... >>.

1298) << ... L'AUTOMOBILE E' DIVENTATA UN ARTICOLO DI VESTIARIO SENZA IL QUALE CI SENTIAMO NUDI, INCERTI, INCOMPLETI. ... >>.

1299) << ... LA NATURA UMANA E' PIU' GRANDE DEI FILOSOFI E DELLE FILOSOFIE, DI TUTTI I DOGMATISMI E SCETTICISMI. MA, INCOMMENSURABILMENTE PIU' GRANDE DEGLI UOMINI E' LA VERITA' CHE PUO' APPAGARE CIASCUN SINGOLO, CHE NON POTRA' MAI ESSERE GUARITO DALLA PRESUNZIONE DI EGUAGLIARSI A DIO, NE' DALLA DISPERAZIONE DI DEGRADARSI FINO ALLE BESTIE. ... >>.

1300) << ... BISOGNA RISERVARSI UN "RETROBOTTEGA" TUTTO NOSTRO, SICURO, IN CUI POSSIAMO COLLOCARE LA NOSTRA VERA LIBERTA'. IN QUESTO LUOGO BISOGNA DI SOLITO INTRATTENERCI CON NOI STESSI. ... >>.



1301) << ... IL BENE DE' BENI E' NON NUOCERE A ALCUNO, GIOVARE IN QUANTO TU PUOI A CIASCUNO. ... >>.

1302) << AMATE I VOSTRI NEMICI E PREGATE PER I VOSTRI PERSECUTORI. .. IL PADRE FA SORGERE IL SUO SOLE SOPRA I CATTIVI E SOPRA I BUONI E MANDA LA SUA PIOGGIA SOPRA I GIUSTI E SOPRA GLI INGIUSTI...SE SALUTATE SOLTANTO I VOSTRI FRATELLI, CHE FATE DI STRAORDINARIO?... VOI DUNQUE SIATE PERFETTI COME E' PERFETTO IL VOSTRO PADRE CHE E' NEI CIELI. >>.

1303) << ... L'ABITUDINE E' DAVVERO UNA MAESTRA PREPOTENTE E SORNIONA: INSINUA IN NOI A POCO A POCO, DI NASCOSTO, LA SUA AUTORITA'; MA POI CHE CON TALE DOLCE E UMILE INIZIO L'HA, CON L'AIUTO DEL TEMPO, INTRODOTTA E RASSODATA, ECCO CHE IMPROVVISAMENTE CI SCOPRE IL SUO VISACCIO FURIBONDO E TIRANNICO, CONTRO IL QUALE NOI NON OSIAMO PIU' NEPPURE ALZARE LO SGUARDO, E CI TOCCA AD ASSISTERE IN SILENZIO ALLE VIOLENZE, CON CUI STORCE A OGNI OCCASIONE LE LEGGI DI NATURA. ... >>.

1304) << . . . IL POST-VENDITA E' UN PEZZO DI PRODOTTO: ANZI IL CONCETTO DI "PRODOTTO" SI PUO' CONFONDERE CON QUELLO DI "SERVIZIO". . . . >>.

1305)

IL TURNOVER?

<< **“. . . NON HO ALTRA SCELTA; E' PER QUESTO CHE MI ADATTO A RIMANERE IN QUEST'AZIENDA DI MERDA !!! . . . ”**

RAPPRESENTA UN **RISULTATO FALLIMENTARE** PER IL LAVORATORE MA, SOPRATTUTTO, PER LA DIRIGENZA. CIO', INFATTI, E' COME DIRE: "NON POSSO RIMANERE IN QUEST'AZIENDA CON IL PRESIDENTE E LA GESTIONE CHE ABBIAMO. SONO PREOCCUPATO PER IL FUTURO DELL'AZIENDA. NON CI CONSENTONO DI DARE IL MEGLIO".UNA TALE AZIENDA E' UN SISTEMA CHE CREA SOLTANTO PERSONE SERVILI. IN UNA SITUAZIONE LAVORATIVA DEL GENERE NON CI SI PUO' ASPETTARE EFFICIENZA NE' QUALITA'. IN ESSA NON SI DA' MOLTA IMPORTANZA ALL'ISTRUZIONE E ALLA FORMAZIONE PERMANENTE, IN PARTICOLARE MODO NEL CAMPO DEL " CONTROLLO QUALITA' " (Qc). IL SISTEMA DELL' "IMPIEGO A VITA" E' UN SISTEMA DESIDERABILE E PRESUPPONE UNA CERTA CURA E ATTENZIONE PER I DIPENDENTI (ISTRUITI, FORMATI E AGGIORNATI) CHE NON PUO' PORTARE CHE UN IMMENSO BENEFICIO SIA DAL PUNTO DI VISTA UMANO CHE DA QUELLO DELLA DEMOCRAZIA E DELLA GESTIONE AZIENDALE IN UN PAESE A " LIBERA CONCORRENZA ". CARDINE DEL SUCCESSO GIAPPONESE E' L'ASSOLUTA E INDISCUSSA FEDELTA' AZIENDALE: E' MALVISTO CHI ABBA CAMBIATO PIU' DI TRE VOLTE LAVORO NELLA SUA VITA.

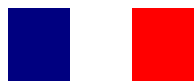
. . . >>.



1306) << . . . SE UNO VUOLE ESSERE IL PRIMO SIA L'ULTIMO DI TUTTI E IL SERVO DI TUTTI. . . . >>.

1307)

I F R A N C E S I



<< . . . LE ALTRE PARTI DEL MONDO HANNO LE SCIMMIE; L'EUROPA HA I FRANCESI. LA COSA SI COMPENSA. . . . I FRANCESI, COMPRESSE LE ACCADEMIE, TRATTANO IN MODO ABOMINEVOLE LA LINGUA GRECA . . . SAREBBE DAVVERO MOLTO GENTILE DA PARTE DEGLI ERUDITI FRANCESI SE VOLESSERO ALMENO FINGERE DI CAPIRE IL GRECO . . . SICCOME, POI, I SIGNORI DELL'ACCADEMIA SI APOSTROFANO SEMPRE L'UN L'ALTRO CON IL TITOLO DI *MON ILLUSTRÉ CONFRÈRE*, E QUESTA USANZA, SPECIALMENTE DA LONTANO, FA GRANDE EFFETTO PER LA LUCE CHE ESSI RIFLETTONO L'UNO SULL'ALTRO, PREGO VIVAMENTE GLI *ILLUSTRES CONFRÈRES* DI MEDITARE SULLA QUESTIONE: DUNQUE, O LASCINO IN PACE LA LINGUA GRECA E SI ACCONTENTINO DEL LORO GERGO, OPPURE ADOPERINO LE PAROLE GRECHE SENZA STORPIARLE. . . .

... MA, IN DEFINITIVA, QUALI QUALITA' HANNO QUESTI FRANCESI?
"I FRANCESI ... TUTTO FANNO, E NULLA SANNO; TUTTO SANNO, E NULLA
FANNO: GIRA, VOLTA E' SON FRANCESI, PIU' LI PESI, MEN TI DANNO". ... >>.

1308)

IL RUOLO DEL CAPO?

<< ... E' COMPITO DEL CAPO ANCHE ISTRUIRE I SUOI SUBORDINATI
ATTRAVERSO IL LAVORO PRATICO. IL CAPO, INOLTRE, DEVE IMPARARE A
DELEGARE, A FORNIRE DIRETTIVE GENERALI E POI A LASCIARLI LAVORARE
LIBERAMENTE. E' COSI' CHE SI METTONO I LAVORATORI IN CONDIZIONE DI
CRESCERE, IMPARANDO A PENSARE PER CAMBIARE LA PROPRIA MENTALITA'.
... >>.

1309) **LA QUALITA' TOTALE, AL DI LA' DEGLI SLOGAN?**

<< ... PRATICARE LA "QUALITA' TOTALE" SIGNIFICA SVILUPPARE, PROGETTARE,
PRODURRE E FORNIRE ASSISTENZA A UN PRODOTTO DI QUALITA' CHE SIA IL PIU'
ECONOMICO E IL PIU' UTILE POSSIBILE, E SEMPRE SODDISFACENTE PER IL
CONSUMATORE. IN OCCIDENTE LA "QUALITA'" VIENE CONCEPITA IN SENSO
STRETTO COME QUALITA' DEL PRODOTTO. IN SENSO LATO SIGNIFICA QUALITA'
DEL LAVORO, QUALITA' DEL SERVIZIO, QUALITA' DELL'INFORMAZIONE, QUALITA'
DEL SETTORE, QUALITA' DELLA GENTE: OPERAI, INGEGNERI, MANAGER E
DIRIGENTI, QUALITA' DEL SISTEMA, QUALITA' DELL'AZIENDA, QUALITA' DEGLI
OBIETTIVI, QUALITA' DI TUTTO IL PROCESSO: CIOE' SIGNIFICA CONTROLLARE LA
QUALITA' IN OGNI SUA MANIFESTAZIONE. ... >>.

1310) *ALTISSIMA QUAEQUE MINIMO SONO LABUNTUR: I FIUMI PIU' PROFONDI
SONO QUELLI CHE SCORRONO CON MINORE RUMORE, OSSIA CHI PIU' FA, MENO
PARLA.*

1311)

KAMIKAZE GIAPPONESI E ARABI:
GLI UNI (GUERRIERI?) CONTRO SOLDATI,
GLI ALRI (TERRORISTI?) CONTRO PERSONE INERMI.
STESSO VALORE?



1312) << ... LA FAMILIARITA' GENERA DISPREZZO E ... BAMBINI. ... >>.

1313) << ... IL PROGRESSO SOCIALE SI PUO' MISURARE CON ESATTEZZA DALLA
POSIZIONE SOCIALE DEL "BEL SESSO". ... >>.

1314) << . . . IO NON DOMANDO A CHE RAZZA APPARTIENE **UN UOMO**; BASTA CHE SIA UN ESSERE UMANO; **NESSUNO PUO' ESSERE QUALCOSA DI PEGGIO**. ... >>.

1315) << . . . **LE DONNE**, PREFERISCONO **AVERE RAGIONE PIÙ CHE ESSERE RAGIONEVOLI**. ... >>.

1316)

ANTICO DETTO SICILIANO SUL SILENZIO



<< ... COMUNQUE, IL **SILENZIO** È UNA STRANA COSA: **SEMINA DOMANDE O INSINUA RISPOSTE**. ... PERTANTO, **DI FATTO**, ... **“NON TACE” MAI!** ... >>.

1317)

IL ROCK AND ROLL?

<< ... **NON È NATO PER RISOLVERE I PROBLEMI MA PER BALLARCI SOPRA**. ... >>.

1318)

MAI AVERE PAURA DEI PROPRI ERRORI!

<< ... CHI NON SBAGLIA MAI PERDE UN SACCO DI BUONE OCCASIONI PER IMPARARE QUALCOSA.

CASOMAI:

**PER UNA PERSONA ERRARE È UMANO;
PERSEVERARE È DIABOLICO. ... (M.R.)>>.**

1319) << ... **IL COMPORTAMENTO DELLE PERSONE PUÒ DISTINGUERSI IN:**

A. INTELLIGENTE: SE **USA IL PROPRIO CERVELLO** NELLE DECISIONI;

B. FURBESCO: INGANNATORE/BUGIARDO/TRAPULÉRI (*AGGETTIVO SARDO = AFRASCADORE, ARREBUSERI, IMBODHIOSU, IMBUSTERI, INGANNERI, INGREGHERI, TRAMPERI, TRAPULONI*).

... COMUNQUE, SPESSO, I **“FURBI”** SONO **“ETERO DIRETTI”, PERSONE PLAGIATE O SOTTOMESSE** A UN **CERVELLO ESTERNO: NON USANO IL PROPRIO CERVELLO. SONO “INUTILI”**. ... >>.

1320)

MAI MOLLARE DOPO UNA SCONFITTA!

<< ... **È UNA FOLLIA ODIARE TUTTE LE ROSE PERCHÉ UNA SPINA TI HA PUNTO O ABBANDONARE TUTTI I SOGNI PERCHÉ UNO DI LORO NON SI È REALIZZATO O RINUNCIARE A TUTTI I TENTATIVI PERCHÉ UNO È FALLITO. ... È ANCHE UNA FOLLIA CONDANNARE TUTTE LE AMICIZIE PERCHÉ UNA TI HA TRADITO O NON CREDERE IN NESSUN AMORE SOLO PERCHÉ UNO DI LORO È STATO INFEDELE. ... COSÌ, BUTTATE VIA TUTTE LE POSSIBILITÀ DI ESSERE FELICI SOLO PERCHÉ QUALCOSA NON È ANDATA PER IL VERSO GIUSTO. CI SARÀ SEMPRE UN'ALTRA OPPORTUNITÀ, UN'ALTRA AMICIZIA, UN ALTRO AMORE, UNA NUOVA FORZA: PER OGNI FINE C'È UN NUOVO INIZIO:**

NELLA VITA, SONO FONDAMENTALI

GLI INSUCCESSI/FALLIMENTI/SCONFITTE/BOCCIATURE/DELUSIONI/...:

TRAMITE ESSI SI RICONOSCONO I SUCCESSI, LA SERENITÀ,

TUTTAVIA, UN SOLO SUCCESSO RIPAGA/APPAGA RICCAMENTE, SEMPRE, DI TUTTI I PRECEDENTI INSUCCESSI/FALLIMENTI/SCONFITTE/BOCCIATURE/...

(BEZOS/AMAZON)... >>.

1321)

PERCHÈ LA SINISTRA È MALATA?

PERCHÈ NON È PIU' CAPACE DI "RITROVARE" LA SOCIETÀ'. PERCHÈ ESISTE UNO SCARTO INCOLMABILE TRA LA REALTÀ' PENSATA/DECLAMATA E LA REALTÀ' VISSUTA.

PERTANTO, LA SINISTRA OCCORRE REINVENTARLA!



... QUALCUNO È SCAPPATO (DELUSISSIMO) DAL PARTITO COMUNISTA ITALIANO ANCHE QUANDO HA SAPUTO CHE SI FACEVA TANTA DECLAMAZIONE RETORICA PER LA SHOHA (COI 6 MLN DI EBREI TRUCIDATI DAI NAZISTI), PERÒ, SI OMETTEVA LA VERITÀ SUGLI 80 MLN DI PERSONE TRUCIDATE DAL COMUNISMO.

<< ... TUTTI AMMETTONO CHE LA SINISTRA, MALGRADO I GIROTONDI, LE MANIFESTAZIONI OCEANICHE DELLA **CGIL** O QUELLE **ANTIGLOBAL**, È IN PROFONDA CRISI: PERCHÈ NON È PIU' IN GRADO DI "LEGGERE" LA SOCIETÀ', DI GUARDARE IN FACCIA LA NUOVA DOMANDA DI SICUREZZA, DI AUTONOMIA, DI VOGLIA DI SUCCESSO – CHE, PURTROPPO, ANCORA NON HANNO TROVATO A **SINISTRA** UN NUOVO LINGUAGGIO, NE' UNA TRADUZIONE IN TERMINI DI POLITICA E DI RIFORME. - PERCHÈ NON È CAPACE DI DEFINIRE UNA CONCEZIONE CHIARA DELLA MONDIALIZZAZIONE POSSIBILE E CONDIVISIBILE DA TUTTI (**TUTTO È RICONDOTTO AL RIFERIMENTO OBSOLETO/FALLITO/INSOPPORTABILE DELLA FALCE E MARTELLO**). CIO' PERCHÈ, IN DEFINITIVA, NON È CAPACE DI RIVEDERE LA SUA VISIONE DEL MONDO CHE SI È PROFONDAMENTE TRASFORMATO. E POI, TUTTI I PARERI DELLA SINISTRA, A TALE PROPOSITO, DIVERGONO. ALCUNI ATTRIBUISCONO LA "MALATTIA" ESSENZIALMENTE A UN PROBLEMA POLITICO DI **POSIZIONE** DELLA **SINISTRA**. ALTRI DICONO CHE È DIVENUTA **TROPPO LIBERALE**; ALTRI ANCORA CHE È **TROPPO MONDIALISTA**; TALUNI CHE È TROPPO CHIUSA, TROPPO LEGATA ALLA DIFESA CORPORATIVA DI INTERESSI ACQUISITI E ANCORATA ALLE **CERTEZZE INCROLLABILI** DI TUTTE LE **CORRENTI/PARTITI** DI CUI È COMPOSTA. E INVECE, LA SOLA COSA CERTA È CHE È PERDENTE IN TUTTA L'EUROPA. ANZI, IN TUTTO IL MONDO. CIOÈ IL RAPPORTO TRA I PARTITI POLITICI E LA SOCIETÀ' SI È DETERIORATO. LE FORZE POLITICHE, MALGRADO LE APPARENZE E GLI SLOGANS, NEL LORO INSIEME SI SONO ALLONTANATI DAL "TERRENO" E DALL'ASCOLTO DI TUTTI I CITTADINI: ESSI HANNO ACQUISITO IL SENTIMENTO DI ESSERE STATI ABBANDONATI. LE AMBIZIONI DI CAMBIAMENTO DELLE **ELITES STORICHE** DELLA **SINISTRA** SONO DIVENUTE ILLEGGIBILI. GLI ESCLUSI, IL BASSO CETO SIMPATIZZANO SEMPRE PIU' PER GLI "ESTREMI". PERCIO', PER PRIMA COSA ESSA DEVE FARE UNA CURA DI "**PROSSIMITÀ SOCIALE**". BISOGNA, PERÒ, CHE NON CONFONDA LA CAUSA CON L'EFFETTO. IL PROBLEMA NON È SOLO DEI PARTITI, PERCHÈ C'È UNA **CRISI DELLA SOCIETÀ'** STESSA CHE È **INTROVABILE, ILLEGGIBILE** AI PROPRI OCCHI COME A QUELLI DEGLI OSSERVATORI.

**LE PAROLE DELLA SINISTRA
NON DESCRIVONO PIU' LA VITA E LA REALTÀ' COME SONO:
IL LINGUAGGIO POLITICO DELLA SINISTRA "GIRA A VUOTO".**

... **È SOLO FASTIDIOSAMENTE DECLAMATORIO**. LA **SINISTRA** NON VUOLE CAPIRE CHE SI E' FATTA STRADA LA TRASFORMAZIONE DELL'**IDENTITA' INDIVIDUALE E COLLETTIVA**, DELLA RAPPRESENTAZIONE DI SE E DEGLI ALTRI. C'E' UN RAPPORTO INEDITO TRA L'**INTERIORE E L'ESTERIORE DELL'INDIVIDUO**. CIO' HA SOTTERRANEAMENTE RIMODELLATO, IN PROFONDITA', LA SOCIETA' DA UNA VENTINA D'ANNI. LA RICOSTRUZIONE DELLA **SINISTRA** PASSA, DUNQUE, DALL'IMPEGNO DI CONOSCERE LA **NUOVA REALTA'**. OCCORRE RIDEFINIRE LE **LINIE DI DEMARCAZIONE**, ESSE SONO ORMAI OBSOLETE. LE DIVISIONI TRA I PARTITI SONO SORPASSATE. IL **MURO CONTRO MURO INFASTIDISCE** ANCHE QUELLI CHE ESSA **PRETENDE DI RAPPRESENTARE**.

IN DEFINITIVA, SE VOI SIETE UN **LAVORATORE DI SINISTRA** E AVETE UN FIGLIO CHE VA A SCUOLA, E:

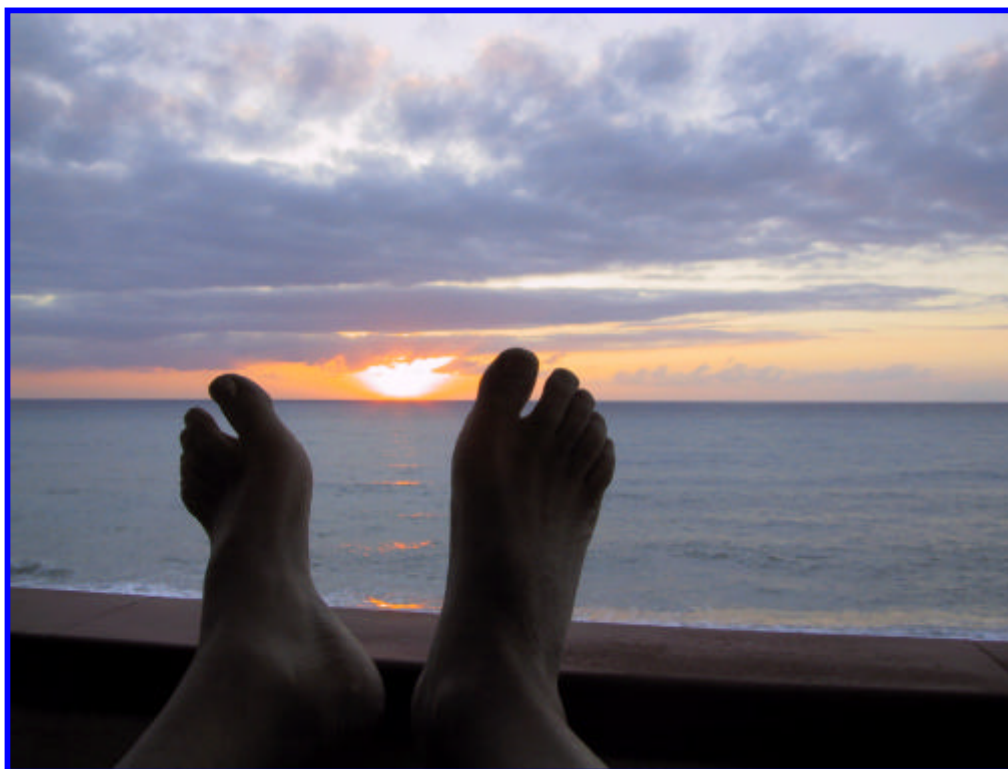
- ❑ **VOSTRO FIGLIO VI INFORMA CHE TUTTI I GIORNI PER EVITARE DI ESSERE TORMENTATO DA COMPAGNI DI COLORE O NORDAFRICANI SI FA DERUBARE DI SOLDI, LIBRI, OGGETTI VARI;**
- ❑ **SE VI HANNO RUBATO PER LA TERZA VOLTA L'AUTORADIO NELLA VOSTRA VETTURA;**
- ❑ **SE A CENA CON AMICI DI SINISTRA, CIASCUNO RACCONTA UNA STORIA DI AGGRESSIONE NEL BUS/METRO O SULLA STRADA IN PIENO GIORNO;**
- ❑ **SE CIASCUNO SI LAMENTA DI NON RICONOSCERE PIU' IL QUARTIERE DOVE ABITA E AUSPICA CHE CAMBI QUALCOSA;**
- ❑ **SE AVETE AMICI EXTRACOMUNITARI E LORO STESSI VI RACCONTANO CHE SONO SOGGETTI A OGNI TIPO DI SOPRUSO NELL'AMBIENTE DOVE VIVONO, E TALVOLTA DAGLI STESSI EXTRACOMUNITARI;**
- ❑ **SE NELLE DISCUSSIONI SI PERCEPISCE SEMPRE PIU' CHE NELLE CITTA' NON E' PIU' "IGIENICO" PASSEGGIARE DA SOLI PERCHE' SI RISCHIA OGNI SORTA DI BRUTTO INCONTRO;**
- ❑ **SE RITORNANDO A CASA, NEGLI ANGOLI DELLE STRADE SI VEDE UNO SCEMPIO INTOLLERABILE DI VENDITA DI CORPI UMANI DENUDATI ANCHE IN PIENO INVERNO;**
- ❑ **SE IN UFFICIO ALLA VOSTRA CORRETTEZZA E DEDIZIONE AL LAVORO SI CONTRAPPONE IL MENEFREGHISMO/LASSISMO/NEGATIVITA' DI TANTI ALTRI (E IN PARTICOLARE DEI RAPPRESENTANTI SINDACALI);**
- ❑ **SE SI SENTE UNO COME INGRAO AFFERMARE "MI AUGURO CHE IL POPOLO IRACHENO RESISTA ALL'AGGRESSORE AMERICANO FINO ALL'ULTIMO MINUTO" AFFINCHE' LA GUERRA DURI MOLTO, COSI' PER GLI AMERICANI, COMUNQUE, NON SARA' VERA VITTORIA. E, CONFONDENDO, DICENDO CIO' (ABBAGLIO GRAVISSIMO PER UN MARXISTA!), LE MILIZIE DI SADDAM (CHE SI RIPARANO DIETRO I BAMBINI E LE DONNE), CHE SPARANO ALLA SCHIENA DI CHI SCAPPA E COSTRINGONO GLI ABITANTI A USCIRE DI CASA UNO ALLA VOLTA, PER TENERNE IN OSTAGGIO I FAMILIARI COL POPOLO ...;**
- ❑ **ECC..., ECC..., ECC... .**

... E SE DOPO TUTTO CIO' SI ASCOLTA IN TELEVISIONE **COFFERATI** O **BERTINOTTI** O **LIVIA TURCO** O **D'ALEMA** O **RUTELLI** O **SANTORO** O **DILIBERTO** O **COSSUTTA** O **MELANDRI** O **ROSY BINDI** O **FRANCESCHINI** O **PECORARO SCANIO** O **CASTAGNETTI** O **LETTA (ENRICO)**, **ECC..., ECC..., ECC...** CHE "GRIDANO"/DECLAMANO E FANNO **CAMPAGNE CONTRO GLI "SFORZI"** PER LA **SICUREZZA DEL GOVERNO** ALLORA VOI CONTINUERETE, FORSE, A DIRE AI VOSTRI AMICI CHE SIETE PER LA **SINISTRA** MA NON VOTERETE PIU' PER ESSA. NON PERCHE' LA **SINISTRA** NON ABBA FATTO NULLA IN TALI MATERIE ... MA PERCHE' LA SUA **POLITICA**, CHIARAMENTE, NON HA OTTENUTO I

RISULTATI ATTESI (CHE SONO SOTTO GLI OCCHI DI TUTTI). LA DESTRA, FORSE, NON HA FATTO MEGLIO QUANDO HA GOVERNATO NEL PASSATO. MA ESSA SI DISPONE A FARE MEGLIO E DIVERSAMENTE DA CIO' CHE HA FATTO LA SINISTRA FIN'ORA. . . . >>.

1322)

L' O Z I O ?



<< ... L'OZIO E' IL PRINCIPIO DI TUTTI I VIZI E IL CORONAMENTO DI TUTTE LE VIRTU'. ... >>.

1323) << ... IL MONDO STIMA POCO ... QUELLO CHE PAGA POCO. ... >>.

1324) << ... LA PACE NON E' ASSENZA DI GUERRE: E' UNA VIRTU', UNO STATO D'ANIMO, UNA DISPOSIZIONE ALLA BENEVOLENZA, ALLA FIDUCIA, ALLA GIUSTIZIA. ... >>.

1325) << ... NON C'E' NESSUNO CHE FACCIA PRODIGI NEL NOME MIO E POSSA SUBITO DOPO PARLARE MALE DI ME. CHI, INFATTI, NON E' CONTRO DI NOI, E' PER NOI. ... >>.

1326) << ... COMUNQUE, IL CLIENTE COMPRA IL PRODOTTO PERCHE' GLI ATTRIBUISCE UN VALORE SUPERIORE AL SUO PREZZO. QUINDI, IL "PRODOTTO" NON E' UN VALORE OGGETTIVO MA DI ESSO ESISTE SOLO IL "VALORE PERCEPITO". ... >>.

1327) << ... OCCORRE SEMPRE SODDISFARE LE ESIGENZE REALI DEL CONSUMATORE PIUTTOSTO CHE GLI "STANDARD" STUDIATI A TAVOLINO. NEL CASO DI UNA BELLA AUTOMOBILE LE CARATTERISTICHE QUALITATIVE REALI O GLI ATTRIBUTI CHE I CONSUMATORI RICHIEDONO POSSONO COMPRENDERE UNA BELLA LINEA, FACILITA' DI GUIDA, CONFORT, RIPRESA, UNA BUONA TENUTA

DI STRADA, SOLIDITA', SCARSA FREQUENZA DI GUASTI, FACILITA' DI RIPARAZIONE, SICUREZZA. UNA CASA AUTOMOBILISTICA, QUINDI, SI DEVE SFORZARE DI PRODURRE AUTOMOBILI CHE RISPONDANO A QUESTE CARATTERISTICHE. MA I GUSTI E LE ATTESE DEL CLIENTE NON SONO GRANDEZZE OGGETTIVE, RIGIDE E GLI "STANDARD" SONO PER LORO NATURA FISSI, IN QUANTO IL LORO SCOPO E' APPUNTO LA STANDARDIZZAZIONE E L'UNIFORMITA'. NON BISOGNA PERMETTERE CHE QUESTA RIGIDITA' SIA ECCESSIVA. UN'ESAGERATA ADERENZA AGLI "STANDARD" PUO' AVERE COME CONSEGUENZA L'ARROGANZA DELL'INDUSTRIA, LA COERCIZIONE DA PARTE DELLO STATO E L'INSODDISFAZIONE DEI CONSUMATORI. "SE NORME E STANDARD NON VENGONO RIVISTI OGNI SEI MESI, NON LI STIAMO USANDO IN MODO SERIO". . . . >>.

1328)

**GLI EXTRA COMUNITARI,
A INIZIO DEL 3° MILLENNIO,
CON LE "CARTE" IN REGOLA :**

(ABITANTI IN ITALIA >>> 57 MILIONI)

**EX JUGOSLAVIA=96.569; MAROCCO=94.237; FILIPPINE=43.421;
TUNISIA=40.456; ALBANIA=34.706; ROMANIA=24.513; SENEGAL=23.953;
BRASILE=22.053; EGITTO=21.876; CINA=21.507; SRI LANCA=20.275;
SOMALIA=17.389; ECC...**

E IL LORO FUTURO IN ITALIA ?



ABITANTI IN ITALIA NEL 2044:

a) SENZA NUOVI IMMIGRATI >> 44 MILIONI

b) CON 150 MILA IMMIGRATI ALL'ANNO >> 52 MILIONI

**GLI IMMIGRATI RAPPRESENTEREBBERO
IL 24% DELLA POPOLAZIONE ATTIVA ITALIANA**

<< . . . L'IMMIGRAZIONE E' UN FENOMENO DA GOVERNARE E NON DA SUBIRE, DA VALORIZZARE NELLE SUE GRANDI POTENZIALITA' PER GARANTIRE LO SVILUPPO ECONOMICO, MA DA FRONTEGGIARE CON VIGORE, DETERMINAZIONE E CHIAREZZA DI NORME E OBIETTIVI NEGLI ASPETTI CHE RIGUARDANO SICUREZZA

E CRIMINALITA'. BISOGNA EVITARE POLITICHE ONDIVAGHE, CONFUSE, ELETTORALISTICHE, PRIVE DI STRATEGIA E COERENZA, TOTALMENTE IRRESPONSABILI, COMPLETAMENTE CIECHE E SORDE RISPETTO AI BISOGNI DEI CITTADINI ITALIANI. E' NOTO A TUTTI, LA STORIA ECONOMICA DEGLI ULTIMI SECOLI INSEGNA CHE CRESCITA DELLA POPOLAZIONE E AUMENTO DELLA RICCHEZZA COMPLESSIVA E PRO CAPITE PROCEDONO CONGIUNTAMENTE. LO SPOPOLAMENTO DELL'IRLANDA DOVE FU INTENSA L'EMIGRAZIONE NEL CORSO DEL XIX SECOLO HA INFLUITO NEGATIVAMENTE E A LUNGO SULLA STRUTTURA E SULLO SVILUPPO DI QUELLA SOCIETA'. QUINDI, POLITICHE DELL'EMIGRAZIONE E POLITICHE DELLA FAMIGLIA COSTITUIRANNO, NEL 3° MILLENNIO, UN FONDAMENTALE FATTORE PER UNA NUOVA STAGIONE DI SVILUPPO. DELL'ITALIA. OVVIAMENTE, VA DISTINTO CHI VIENE ALLA RICERCA DI MIGLIORI CONDIZIONI DI VITA ED E' DISPOSTO AD ACCETTARE REGOLE E LEGGI DEL PAESE DI CUI INIZIALMENTE E' SOLO OSPITE, DA CHI E' MOSSO DA INTENTI DISONESTI: VANNO GARANTITE TUTTE LE CONDIZIONI DELLA LEGALITA'. IN DEFINITIVA, LA VERA SFIDA E' L'INTEGRAZIONE. OCCORRE GARANTIRE STESSI DIRITTI E STESSA PROSPETTIVE DI INTEGRAZIONE E PROMOZIONE A CUI ABBIAMO AVUTO DIRITTO NOI ITALIANI QUANDO SIAMO ENTRATI DA LAVORATORI IN ALTRI PAESI. . . . >>.

1329)

CARMEN



1330) << . . . PER L'UOMO NON CI SONO CHE TRE AVVENIMENTI: NASCERE VIVERE E MORIRE; . . . MA EGLI NON S'ACCORGE DI NASCERE, SOFFRE NEL MORIRE E SI DIMENTICA DI VIVERE. . . . >>.

1331) << . . . SE MIO FRATELLO PECCA CONTRO DI ME, QUANTE VOLTE DOVRO' PERDONARGLI FINO A SETTE? ". "NO!. . . NON SETTE VOLTE MA SETTE VOLTE SETTE. . . >>.

1332) **I CONFLITTI SONO SPESSO INEVITABILI:
COME SANARLI?
CON L' "INTELLIGENZA EMOTIVA".**



<< . . . TUTTI I CONFLITTI, DAI RAPPORTI DI COPPIA, A QUELLI DI LAVORO O TRA LE NAZIONI POSSONO ESSERE APPARENTEMENTE INSANABILI IN FUNZIONE DELLA CARENZA DI **"CULTURA DELLA MEDIAZIONE"**. PER COMINCIARE, OCCORRE AFFERMARE CHE E' IMPOSSIBILE EVITARE I CONFLITTI, ESSI FANNO PARTE DELLA DINAMICA DELLE RELAZIONI UMANE. DI PER SE' NON SONO NEGATIVI, AL CONTRARIO, POSSONO ESSERE FONTE DI POSITIVE TRASFORMAZIONI SE VENGONO AFFRONTATI IN MODO COSTRUTTIVO, ATTRAVERSO LA **MEDIAZIONE**: UN'ARTE CHE TUTTI POSSONO APPRENDERE, TRASFORMANDO IL CONFLITTO IN UN'OCCASIONE DI MATURAZIONE E DI CRESCITA, SIA NELLA VITA PERSONALE E AFFETTIVA CHE IN QUELLA PROFESSIONALE. IN OGNI CONFLITTO, CIASCUNO SI TROVA FACCIA A FACCIA CON LE PROPRIE EMOZIONI E QUELLE DEGLI ALTRI, CON LA FORZA/CAPACITA' DELLA **MEDIAZIONE** (CHE SI SVILUPPA CON L'ESERCIZIO) SI PUO' RIUSCIRE, PERO', A GUARDARE DENTRO DI SE' E A RICONOSCERE I **SENTIMENTI NEGATIVI** CHE ALIMENTANO IL CONFLITTO, MA ANCHE A METTERSI NEI PANNI DELL'ALTRO E A **CONDIVIDERE LE EMOZIONI** CHE EGLI PROVA. USCIRE DALLA SOLITUDINE IN CUI TROPPO SPESSO CI CHIUDE IL NOSTRO EGOCENTRISMO E' IL PRIMO PASSO PER AVERE UNA VISIONE MENO UNILATERALE DI CIO' CHE STA ACCADENDO. PER SUPERARE LITI, TENSIONI, FORTI DIVERGENZE DI IDEE E DI COMPORTAMENTI BISOGNA RICOSTRUIRE, DUNQUE, IL RAPPORTO SU BASI PIU' SOLIDE, INVECE DI DISTRUGGERLO. ALIMENTANDO/ESERCITANDO/SVILUPPANDO LA **CULTURA DELLA MEDIAZIONE**, QUANDO UNO SI SENTE OFFESO, SVALUTATO, MINACCIATO, INVECE DI TENDERE A ROMPERE IL RAPPORTO, E' UN BEL SUCCESSO IMPARARE A RICUCIRE GLI STRAPPI, A SDRAMMATIZZARE I TORTI E A EVITARE LA ROTTURA, AGENDO SPONTANEAMENTE DA **MEDIATORE**.

IN OGNI CONFLITTO

C'É SEMPRE UNA PARTE PIU' FORTE E UNA PIU' DEBOLE

... È CON L' "INTELLIGENZA EMOTIVA", ALIMENTATA DALLA **CULTURA DELLA MEDIAZIONE**, CHE SI RIESCONO A RECUPERARE LE **PAROLE**, LO **SPAZIO**, LA **DIGNITA'** E LA **FORZA** PER FORMULARE LE PROPRIE **PROPOSTE** E **RICHIESTE**, USCENDO COSI' DAL **SILENZIO DI VITTIMA** IN CUI SPESSO **CI SI CHIUDE**. SOPRATTUTTO, QUANDO SI É IL **CONTENDENTE** MENO AGGUERRITO/PIU' **DEBOLE**. ... >>.

1333) << ... **RIDETE!** E IL **MONDO RIDE CON VOI**. **PIANGETE!** E SARETE **SOLO A PIANGERE**: POICHE' QUESTO **VECCHIO MONDO** DEVE PRENDERE A PRESTITO L'**ALLEGRIA**, PERCHE' DI **GUAI/PROBLEMI** NE HA GIÀ **ABBASTANZA** DI PROPRI. ... >>.

1334) **LA VITA, LA GIOVINEZZA? SONO COME IL FUGACE FIORIRE DELLA ROSA:**
COGLI I PIACENTI PRIMA CHE TUTTO SVANISCA!



<< ... L'ALTRA MATTINA IN UN MIO PICCOLO ORTO
ANDAVO; E 'L SOL SURGENTE CO' SUA RAI
APPARIA GIA', NON CH'IO 'L VEDESSI SCORTO.
SONVI PIANTATI DRENTO ALCUN ROSAI,
A' QUAI LE MIA VAGHE CIGLIE;
PER QUEL CHE VISTO NON AVEVO MAI.
ERANVI ROSE CANDIDE E VERMIGLIE:
ALCUNA A FOGLIA AL SOL SI PIEGA,
STRETTA PRIMA, POI PAR S'APRA E SCOMPIGLIE;
ALTRA PIU' GIOVANETTA SI DISLEGA
A PENA DALLA BOCCIA; ERAVI ANCORA
CHI LE SUE CHIUSE FOGLIE ALL'AER NIEGA;
ALTRA, CADENDO, A PIE' IL TERRENO INFIORA.
COSI' LE VIDI NASCERE E MORIRE
E PASSAR LOR VAGHEZZA IN MEN D'UN'ORA.
QUANDO LANGUENTI E PALLIDE VIDI IRE
LE FOGLIE A TERRA, ALLOR MI VENNE IN MENTE
CHE VANA COSA E' IL GIOVENIL FIORIRE.
OGNI ARBORE HA I SUA FIOR; E IMMANTENENTE
POI LE TENERE FRONDE AL SOL SI SPIEGANO
QUANDO RINNOVELLAR L'AERE SI SENTE.
I PICCIOL FRUTTI ANCORA INFORMI ALLEGANO;
CH'A POCO A POCO TALOR TANTO TANTO INGROSSANO
CHE PEL GRAN PESO I FORTI RAMI PIEGANO,
NE' SANZA GRAN PERIGLIO PORTAR POSSANO
IL PROPRIO PESO; A PENA REGGER SOGLIONO
CRESCENDO, AD OR AD ORA SE L'ADDOSSANO.
VIENE L'AUTUNNO, E MATURI SI COGLIONO
I DOLCI POMI: E, PASSATO IL BEL TEMPO,
DI FIOR, DI FRUTTI E FRONDE ALFIN SI SPOGLIONO.
COGLI LA ROSA O NINFA OR CHE E' BEL TEMPO. ...

NONDIMENO, BISOGNA ESSERE:

PESSIMISTI O OTTIMISTI SULLA VITA?

È MEGLIO GODERE, CON LUCIDO PESSIMISMO, LE GIOIE DELLA GIOVINEZZA,

INSIDIATE DALL'INCERTEZZA DEL "DOMANI"!

... CIASCUN APRA BEN GLI ORECCHI,
DI DOMAN NESSUN SI PASCHI;
OGGI SIAN, GIOVANI E VECCHI,
LIETI OGNUNO, FEMMINE E MASCHI;
OGNI TRISTO PENSIER CASCHI:
FACCIAM FESTA TUTTAVIA.
CHI VUOL ESSER LIETO, SIA:
DI DOMAN NON C'E' CERTEZZA.

DONNE E GIOVINETTI AMANTI,
VIVA BACCO E VIVA AMORE!
CIASCUN SUONI, BALLI E CANTI!
ARDA DI DOLCEZZA IL CORE!
NON FATICA, NON DOLORE!
CIO' C'HA A ESSER, CONVIEN CHE SIA.
CHI VUOL ESSERE LIETO, SIA:
DI DOMAN NON C'E' CERTEZZA, ... >>.

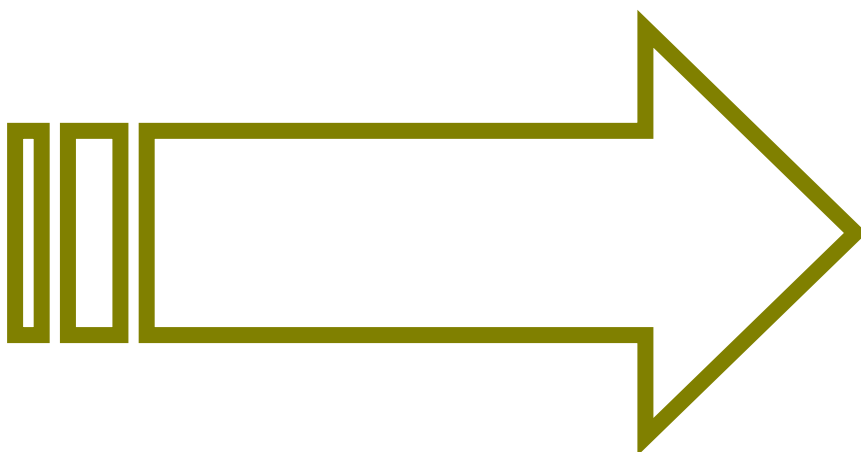


EVA ALLO SPECCHIO



B R A I N S T O R M I N G

CONTINUA



B N°3