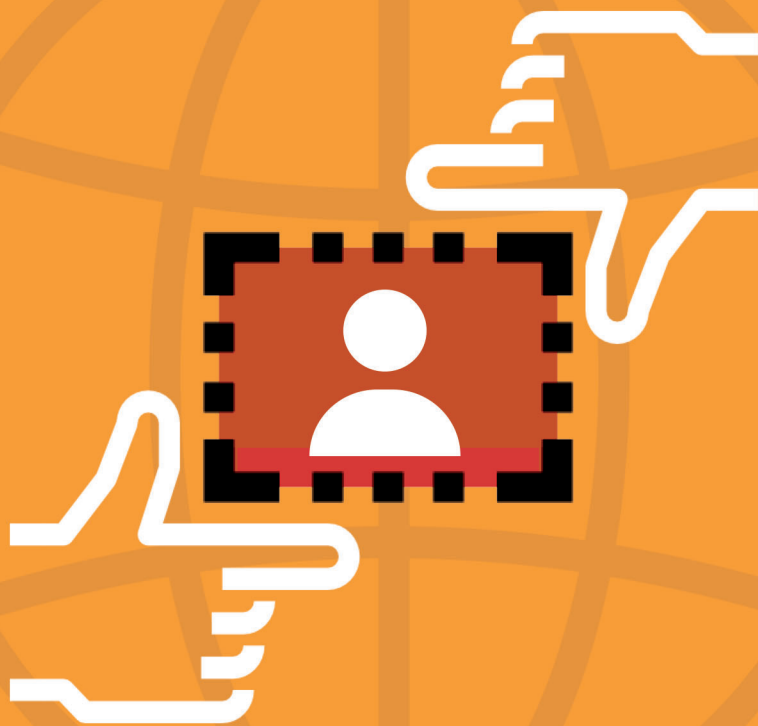


Edward de Bono

# Vuoi essere più interessante?

Cambia il modo di vedere te stesso  
e il modo in cui il mondo ti vede



FrancoAngeli

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con **Adobe Acrobat Reader**



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile **con Adobe Digital Editions**.

Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



# Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

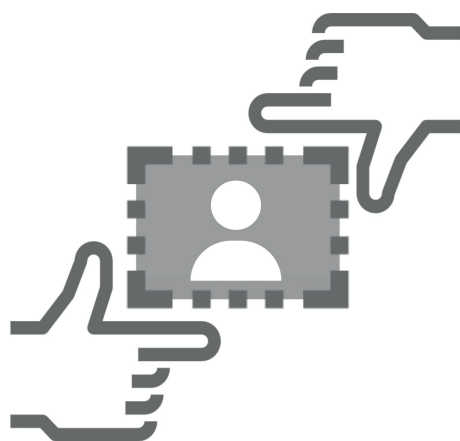
---

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Edward de Bono

# Vuoi essere più interessante?

Cambia il modo di vedere te stesso  
e il modo in cui il mondo ti vede



FrancoAngeli

Titolo originale: *How to be More Interesting.*  
*Changing how you see yourself, and how the world sees you*

Copyright © Edward de Bono Ltd,  
created by Dr Edward de Bono 2016  
[www.debono.com](http://www.debono.com)

Progetto grafico di copertina: Elena Pellegrini

Traduzioni dall'inglese di Ludovica Apollony Ghetti

Isbn: 9788835158028

1a edizione. Copyright © 2024 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

---

# Indice

Nota dell'autore pag. 7

## **Parte 1 Introduzione**

Prefazione » 12  
Introduzione » 17  
Il parco giochi della mente » 20

## **Parte 2 Le operazioni di base dell'interesse**

Possibilità » 31  
Alternative » 42  
Concetti » 47  
Scorrere con la mente » 54  
Connettere e mettere in relazione » 59  
Provocare » 66  
Dirigere l'attenzione » 74  
Vicoli, strade e temi » 82  
Chiarire, elencare e sintetizzare » 92



### **Parte 3**

#### **I driver dell'interesse**

Sensazioni	pag. 105
Rilevanza	» 116
Interessi che riguardano il genere umano	» 122
Emozioni	» 130
Humenes	» 135
Fascino	» 143
Storie e conoscenza	» 149

### **Parte 4**

#### **Interazione**

Discussione	» 158
Accordo	» 165
Disaccordo	» 169
Noia	» 175

### **Parte 5**

#### **Sintesi finale**

Sintesi finale	» 185
----------------	-------

---

# Nota dell'autore

Ci sono molti esercizi in questo libro. Vi esorto vivamente a farli. Vi servirà sia per fare una pausa, in modo che il vostro cervello possa assorbire meglio ciò che avete appena letto, sia per sottolineare il punto dell'argomentazione che è appena stato raggiunto.

Gli esercizi non sono affatto difficili. Basta annotare i vostri pensieri su un foglio di carta.

Le risposte suggerite, che si trovano di seguito agli esercizi, sono le mie. Io ho svolto gli esercizi appena dopo averli impostati. I pensieri che vi trovate espressi sono tutti usciti dalla mia testa – esattamente come uscirebbero dalla vostra se faceste gli esercizi. Non sono quindi il risultato di un'attenta analisi. Quasi tutti gli esercizi sono stati disposti in un ordine casuale; essi sono quindi apparsi nuovi a me esattamente come appariranno nuovi a voi.

Se non farete gli esercizi otterrete solo la metà del valore di questo libro.

Il libro non è un romanzo che deve essere finito in fretta per “vedere che cosa succede”. Leggetelo lentamente. Cercate di capire se vi sentite d'accordo o in disaccordo con le idee espresse. Aggiungete la vostra esperienza e i vostri commenti. Il vostro scopo dovrebbe essere quello di imparare qualcosa dal libro. Se non imparerete nulla la colpa potrebbe essere sia mia che vostra. Se pensate di sapere già tutto, allora il valore del libro sarà quello di confermare la vostra saggezza.



# Parte 1

## Introduzione



## **Prefazione**

Questo libro non è sul fatto di apparire interessanti grazie alla celebrità, a imprese eccezionali, a esperienze inusuali, a un lavoro stimolante o all'appartenenza a gruppi che coltivano un interesse particolare. Questo libro è su quella capacità di apparire interessanti agli occhi degli altri che hanno spesso persone ordinarie che vivono vite ordinarie.

## **Introduzione**

Apparire interessanti è una “capacità” che può essere sviluppata. Essere intelligenti non basta. Risultare interessanti non dipende dal possedere un sapere enciclopedico, bensì dal custodire una riserva di possibilità e di riflessioni.

## **Il parco giochi della mente**

È nel parco giochi della vostra mente che si sviluppa la capacità di risultare interessanti. È l'attività nella vostra mente che elabora ciò che percepite. Questa è la “ricchezza” alla base dell'interesse.

---

# Prefazione

Una bella faccia con una mente noiosa è noiosa, noiosa, noiosa.

Un bel corpo con una mente noiosa è noioso, noioso, noioso.

Un corpo atletico e in salute con una mente noiosa è noioso, noioso, noioso.

Anche una mente intelligente può essere noiosa, noiosa, noiosa.

Ho conosciuto donne bellissime che erano molto noiose. Sono sicuro che ci siano bellissime donne che sono invece molto interessanti.

Le persone spendono un'enorme quantità di tempo, di fatica, di attenzione, di preoccupazioni e di soldi per diventare o rimanere belle. Quanto tempo dedicano al diventare interessanti?

Ci sono persone che si allenano e corrono per ore ogni giorno per essere in forma e in salute. Scelgono attentamente che cosa mangiare. Si tirano su con vitamine e integratori. Il risultato spesso è eccellente. Ma quanto tempo dedicano a sviluppare una mente interessante?

Riviste e giornali hanno fatto un lavoro straordinario nell'elevare gli standard di bellezza e salute. Le persone oggi sono esteticamente molto più belle di quanto siano mai state le persone in passato. Alcune di loro sono anche molto più in salute rispetto ai loro avi. Ma tutto ciò è noioso se la bellezza

e la salute non si accompagnano a una mente interessante. Quanto tempo dedichiamo allo sviluppo di una mente interessante?

Se siete davvero belli (e io “bellezza” nel senso più ampio del termine) allora avete il dovere di essere anche interessanti. Altrimenti tutta quella bellezza è sprecata.

Se invece non siete particolarmente belli allora è meglio che lavoriate duro per diventare interessanti.

Tutto ciò sembra ovvio e ragionevole, ma ci sono due pecche in questa mia argomentazione.

Se siete delle persone noiose, riuscite a notare le altre persone noiose? È una domanda molto difficile cui rispondere. Supponiamo che siate persone noiose: se vi accontentaste di vivere tra altre persone noiose non dovrebbe importarvi di essere o meno interessanti. Voi non notereste quanto gli altri siano noiosi e loro non noterebbero quanto noiosi siete voi.

Io ho il sospetto però che persino le persone noiose notino quanto noiose possano essere alcune altre persone. E possono certamente notare quando qualcuno è interessante. Anche se la maggior parte dei vostri amici si accontenta di essere noiosa, diventare interessanti non è allora una perdita di tempo

Sviluppando la vostra capacità di essere interessanti correte forse il pericolo di notare più di prima quanto noiosi possano essere gli altri? Maturando un gusto per i vini francesi più raffinati, non notate forse quanto possano essere terribili i vini scadenti? Io non penso che l’analogia regga perché nel diventare più interessanti diventerete anche più abili nel rendere le altre persone interessanti. È un lavoro difficile, ma possibile.

La seconda pecca nella mia argomentazione è la seguente. Ho affermato che un corpo bello con una mente noiosa è molto noioso. Ma molte persone hanno bellissime statue della cui vista continuano a godere anche se quelle statue hanno ancora meno cervello di una persona noiosa. E se voi vi sentiste appagati nell’essere trattati come una statua, come un oggetto o come un trofeo allora essere interessanti potrebbe non essere importante per voi. Ricordate però che da una statua non ci si aspetta che sia interessante mentre dalle persone sì.



## Finestre di interesse

Stavo bevendo un drink con Buzz Aldrin e la sua affascinante moglie Lois al Four Season Hotel di Los Angeles. Ogni volta che guardavo Buzz mi si apriva sempre questa finestra mentale: “Quest’uomo ha camminato sulla Luna”. Era una finestra di interesse così grande da prevalere su tutto il resto, e questo nonostante il fatto che Buzz fosse in realtà una persona molto interessante di per sé e non solo per questa sua rimarchevole impresa.

Ho conosciuto Peter Habler, il primo uomo ad arrivare in cima all’Everest senza usare l’ossigeno. Anche in questo caso la finestra di interesse, quando parlavo con lui, era molto grande.

Clare Francis è una donna magra e molto attraente che ha navigato da sola intorno al mondo. Più tardi, è diventata una scrittrice di thriller di successo.

Tutte queste persone sono umili e per niente presuntuose. E quella grande finestra di interesse le rende interessanti.

Esistono persone che hanno avuto vite interessanti o fatto cose interessanti. Una donna che ha vissuto per mesi con una tribù in Amazzonia sarà interessante. Una suora che lascia il convento dopo dieci anni come Madre Superiore sarà interessante. Qualcun altro potrebbe essere stato nel FBI o nella mafia o essere una spia a Mosca.

Qualcuno potrebbe avere un lavoro particolarmente inusuale, come per esempio addestrare pulci per un circo delle pulci o essere un sommelier. Un’altra persona ancora potrebbe essere nota per aver avuto otto mogli una dopo l’altra – o tutte quante insieme.

Ci sono poi le solite celebrità del cinema, della televisione ecc. C’è persino la celebrità “derivata”: una ragazza che ha conosciuto un uomo che una volta ha ballato con Lady Diana.

È difficile separare la curiosità dall’“interesse”. Se vi interessa una persona allora qualsiasi cosa essa faccia diventa interessante. Per esempio, i fan di Tom Cruise saranno probabilmente interessati anche al colore dei suoi pigiami.

Vorrei che fosse chiaro che questo libro non riguarda le finestre di interesse. Se volete diventare interessanti attraversando il Sahara con due cam-

melli, fatelo, dipende tutto da voi (io non dirò altro sull'argomento). Potreste voler diventare interessanti innamorandovi di un serial killer. La scelta sarà la vostra. Lavori interessanti, imprese interessanti ed esperienze interessanti possono rendere qualcuno più interessante. Ma è anche possibile essere interessanti facendo un lavoro normale e vivendo nel quartiere residenziale di una città qualunque. Questo è l'argomento di questo libro.

## **Gruppi con un interesse particolare**

Ci sono gli appassionati di corse di cavalli che possono discutere nel minimo dettaglio della forma di un particolare purosangue. Ci sono esperti dell'arte italiana del XV secolo che possono discutere con vivo interesse dell'evoluzione dello stile di un determinato artista. Ci sono analisti del mercato azionario che possono discutere con passione dell'imminente collasso del mercato high-tech. Ci sono esperti di pettegolezzi che possono discutere delle complesse relazioni che intercorrono tra tutti gli invitati a un determinato party: chi era con chi e chi *non* era con chi.

I gruppi con un interesse particolare che giocano bene a questo gioco sono sempre interessanti l'uno per l'altro. Ma essi non sono l'argomento di questo libro. Diventando esperti di champagne o di architettura post-moderna potreste certamente diventare persone interessanti. Raccomando sempre di coltivare e ampliare i propri interessi particolari, ma, ribadisco, il libro non affronterà questo argomento.

Le persone che appartengono a gruppi con un interesse particolare sono di solito interessanti per le altre persone di quel gruppo. Occasionalmente, una persona con un interesse particolare può essere interessante anche per altri al di fuori del suo gruppo. Tutto dipende dalla sua capacità di rendere interessante l'argomento a chi non possiede il suo stesso background. Alcune persone ci riescono, altre no. Il tipo di "interesse" di cui parlerò in questo libro non dipende dal possedere, dall'acquisire o dal comunicare le conoscenze in un campo specialistico.

## **Qualcosa di molto ordinario**

Sono pienamente cosciente del fatto che tutti i tipi di "interesse" che ho elencato fin qui sono in realtà un modo efficace per diventare "interessanti".

La sfida è capire come una persona ordinaria che conduce una vita ordinaria possa essere interessante. Potrebbe essere difficile brillare nel basket se non siete alti di statura. Potrebbe essere difficile brillare nel tennis se non avete riflessi rapidi. Ma chiunque può essere interessante se presta attenzione ad alcune delle cose di cui tratterò in questo libro. Sta a voi decidere se questa può essere la vostra strada.

---

# Introduzione

Ho conosciuto persone molto intelligenti che non erano per niente interessanti.

L'intelligenza è paragonabile alla potenza di una macchina. Il pensare è invece simile all'abilità con cui la si guida. Ci possono essere macchine di grande cilindrata guidate malamente e modeste utilitarie guidate bene. Pensare è un'abilità che, come quella del guidare, può essere insegnata e migliorata. Questa è la ragione per cui sono coinvolto in vari progetti in tutto il mondo in cui si insegna a pensare e tale insegnamento è considerato come specifica materia scolastica. È sorprendente scoprire come la più fondamentale delle attività umane venga trascurata dal sistema educativo. Si parte dall'assunto che il pensare non possa essere insegnato, ma solo imparato come effetto secondario dell'apprendimento alcune altre materie. Questo è un punto di vista datato e assurdo.

Alcune persone molto intelligenti sono semplicemente intelligenti nel loro specifico campo. Hanno imparato bene il modo di pensare richiesto in quel determinato campo ma non hanno acquisito una capacità di pensiero generale. Quando parli con loro ti riversano addosso i loro pensieri come se ti stessero offrendo un libro da leggere. Non c'è interazione con loro. Prendere o lasciare.

Alcune persone intelligenti finiscono nella “trappola dell'intelligenza”. È un'espressione che ho coniato molti anni fa per descrivere perché essere intelligenti non è sufficiente. Per esempio, molte persone intelligenti credono

che sia sufficiente il “pensiero critico”, che basti apprendere la capacità di giudicare (“critico” deriva dalla parola greca *kritikos*, che significa giudice).

Queste persone sono spesso pronte a criticare ma non sono altrettanto brave a livello di pensiero generativo (*generative thinking*), quel pensiero necessario per produrre le idee. Un'altra insensatezza del sistema educativo tradizionale è credere che insegnare il pensiero critico sia sufficiente. Il giudizio è certamente una parte importante del pensiero, così come la ruota sinistra anteriore è una parte importante dell'automobile. Ma una macchina necessita di più della ruota sinistra anteriore. Insegnare il pensiero critico non è sufficiente.

Una persona intelligente potrebbe essere interessante mentre spiega le complessità del suo particolare campo, ma non è necessariamente interessante quando parla di altri argomenti. Essere interessanti implica un'interazione con l'ascoltatore. È ciò che succede nella mente dell'ascoltatore che rende quest'ultimo interessato a qualcosa che ha appena sentito.

Se l'ascoltatore non prova interesse allora, per definizione, chi parla non è interessante.

Una conversazione interessante somiglia molto al jazz. C'è improvvisazione. C'è un avanti e indietro. I temi sono presi ed elaborati. Gli strumenti si parlano l'un l'altro. C'è un flusso continuo. C'è uno sviluppo. I sottotemi sono ripresi. Così come un musicista jazz migliora la sua abilità musicale, una persona può sviluppare la capacità di essere interessante. Questo libro tratta delle diverse componenti di questa capacità. Il modo in cui pensiamo e il modo in cui esprimiamo questi pensieri determina quanto siamo interessanti per noi stessi e per gli altri.

## **Fatti e cifre**

Ho scritto questo libro come se stessi conducendo una conversazione. Non si tratta di un'enciclopedia con fatti e cifre. Ci saranno volte in cui, quando suggerirò una riflessione, un lettore potrebbe conoscere la risposta esatta. Ci potranno essere volte in cui una cifra che cito potrebbe essere sbagliata. Come al solito, i lettori si affretteranno a correggermi.

Quelle che proporrò saranno osservazioni che una persona potrebbe fare nel corso di una conversazione ordinaria, non all'interno di una tesi universitaria.

“Penso...”.

“Credo...”.

“Mi sembra di aver letto...”.

“Potrebbe non essere così, ma...”.

Naturalmente, la verità ha sempre un grande valore, ma l'essere interessanti ha a che fare anche con il mostrare possibilità e il formulare congetture. Se non osassimo mai dire qualcosa prima di aver controllato due volte come stanno realmente le cose, la conversazione sarebbe molto limitata e poco interessante. Tanto varrebbe leggere un'enciclopedia.

Gli italiani hanno una categoria molto utile che non è quella di “verità”, ma quella di “qualcosa che dovrebbe essere vero”. Di una storia si dice che è una *bella trovata*<sup>1</sup>. Se la storia è di per sé interessante allora “dovrebbe essere vera”. Si sa, però, che potrebbe anche non esserla. Non c'è niente di più tedioso di una persona pedante che insiste sul fatto che non si debba aprire bocca finché non si è completamente certi di ciò che si sta per dire.

A condizione che non si facciano false dichiarazioni con arroganza competitiva, l'uso di congetture e possibilità è una parte fondamentale dell'essere interessanti.

Parte dell'essere interessanti è la capacità di “giocare” con le idee. La solenne pretenziosità è l'opposto dell'interesse. Ci si può molto divertire quando le cose non sono proclamate come verità assolute e non sono accettate come tali. I cuccioli degli animali giocano per divertimento ma anche per sviluppare quelle abilità che serviranno loro nella vita. Giocare con le idee è esattamente la stessa cosa.

<sup>1</sup> Nel testo originale viene utilizzata, in italiano, l'espressione “ben trovato” (sic) [N.d.R.].

---

# Il parco giochi della mente

È ciò che succede nella vostra mente che vi rende interessanti.

È come esprimete ciò che succede nella vostra mente che vi rende interessanti.

È ciò che fate accadere nella mente dell'ascoltatore che vi rende interessanti.

La vostra mente è il vostro parco giochi. La vostra mente è il vostro giardino. Giocate come più vi piace. Fate crescere quel che più desiderate. Voi siete l'impresario dello spettacolo che viene messo in scena nella vostra mente.

C'è un'enorme differenza tra una mente umana e una macchina fotografica. La macchina fotografica si limita a registrare passivamente ciò che è messo di fronte all'obiettivo. La mente umana fa molto di più che registrare passivamente ciò che le si mette davanti. Fa appello alle esperienze passate; attinge alle emozioni, alle sensazioni e ai valori, si apre alle ipotesi e alle possibilità. È la "ricchezza" di tutta questa attività la fonte dell'"interesse".

## Esercizio 1

“Una rana”.

Che cosa c'è di “interessante” in una rana?

Su un foglio di carta scrivete diverse cose interessanti sulle rane. Che spunti di riflessione vi si aprono?

---

Non leggete oltre prima di aver provato a fare questo esercizio.

---

### Esercizio 1. Risposte suggerite

Che cosa c'è di interessante in una rana?

... Perché ci sono giovani donne incoraggiate a baciare molti rospi nella speranza un giorno di trovare “il principe ranocchio”? Perché un principe dovrebbe essere ranocchio? È forse perché le persone brutte assomigliano a dei rospi?

... Le rane, per attirare i compagni, fanno a gara a chi gracida più forte. Questo è un tipo di atteggiamento competitivo che cattura l'attenzione. Ma che valore ha in termini di sopravvivenza? Se la rana femmina si accoppia con il maschio più rumoroso, in che modo ciò offre maggiori possibilità di sopravvivere? Forse la capacità di gracidare molto forte è direttamente correlata alla forma e alla forza muscolare? In ogni caso, se i membri della prole saranno in grado di gracidare altrettanto vigorosamente, riusciranno a procurarsi dei partner. E la specie sopravviverà.

... Le rane sono animali anfibi capaci di vivere bene tanto in acqua quanto sulla terraferma. Allo stesso modo, ci sono persone che sono capaci di vivere in due mondi completamente separati riuscendo a cavarsela in entrambi. Dobbiamo per forza vivere a compartimenti stagni?

... Saltellare per muoversi. Non è la stessa cosa che fanno anche i canguri, che si spostano a balzi? Saltare è vantaggioso da un punto di vista energetico? O magari è solo che le rane hanno zampe rese forti dal nuoto e quindi le usano anche per saltare?

... Come mai i francesi sono famosi per mangiare le rane? Ci sono altre culture che hanno scoperto questa squisitezza? Come vengono scoperti



i cibi? Che cosa induce ad assaggiarli per la prima volta? C'è una speciale qualità di rana che si presta meglio a essere mangiata?

... Le giovani rane iniziano da girini; un girino sembra una creatura completamente diversa, nuota bene ma è incapace di sopravvivere sulla terraferma. Forse anche gli umani dovrebbero considerare i bambini come creature completamente diverse anziché come piccoli adulti?

... In Sudamerica ci sono delle tribù che dalle rane ricavano un veleno mortale per le loro frecce. Se queste rane sono velenose da mangiare, i predatori che mangiano rane sono destinati a morire? Oppure imparano la lezione guardando i loro amici mangia-rane morire prima di loro? Come è successo che le rane hanno iniziato a sviluppare un sistema di difesa basato sul veleno? Come hanno fatto i primi cacciatori a scoprire il potere di quel veleno?

... C'è una famosa storiella riguardo una corsa di rane, ma non ricordo né l'autore né il nome del posto in cui è ambientata. Si potrebbero fare scommesse sulle corse di rane, per esempio in televisione?

Ci sono molti altri luoghi, i più disparati, in cui la vostra mente può aver vagato girando intorno al semplice argomento "rane". Alcuni degli spunti di riflessione proposti potrebbero aver richiesto una qualche specifica conoscenza. Altre sono solo domande e ipotesi. In alcuni casi c'è un tentativo di trasferire certi aspetti ai comportamenti umani (vivere in due mondi). Ognuna di queste idee potrebbe essere il punto di partenza per un'estesa discussione o riflessione. Per esempio, il volume del gracidio come base per l'accoppiamento offre la possibilità di riflettere in generale sui sistemi di selezione dei partner. Succede sempre che i maschi di una specie si mettono in mostra e le femmine li cercano e li scelgono? È così anche nella specie umana (anche se può sembrare diversamente)?

Le abitudini del pensiero e le operazioni coinvolte in questo processo saranno esaminate più avanti in una sezione di questo libro. Perché certi spunti di riflessione sono più interessanti di altri?

## Esercizio 2

“Questo fiore è rosso”.

Quale riflessione “interessante” riuscite a fare riguardo questa semplice affermazione? L’esercizio è simile al precedente. Se volete, potete visualizzare un fiore in particolare. Scrivete i vostri pensieri su un foglio di carta.

---

Non leggete oltre prima di aver provato a fare questo esercizio.

---

### Esercizio 2. Risposte suggerite

“Questo fiore è rosso”

... La vita sarebbe molto più noiosa se i fiori non avessero colori. Ma i fiori non hanno sviluppato i loro colori solo per far piacere a noi. Di quante cose che esistono per uno scopo più pratico riusciamo a godere?

... Il rosso è un colore molto ben visibile, in questo modo il fiore attrae le api e altri insetti che, probabilmente, aiutano l’impollinazione. I camion dei pompieri sono spesso rossi proprio perché il rosso è un colore brillante. Tuttavia, il rosso non è un colore ben visibile di notte. Ecco perché talvolta i camion dei pompieri vengono dipinti di giallo, colore che garantisce una migliore visibilità. Magari potrebbero farli a strisce rosse e gialle?

... Il colore rosso fa subito venire in mente la Cina. Come mai?

... Il rosso è il colore di cui il comunismo si è appropriato prima di tutti gli altri movimenti politici. Colori diversi finiscono per assumere diversi valori politici o ideologici. Gli ecologisti hanno il verde. Ma il verde è pure il colore dell’Islam. Ed è anche associato all’Irlanda. La Pepsi-Cola sta tentando di essere sempre più associata al blu. Gli afroamericani sono diventati molto sensibili riguardo all’utilizzo dell’aggettivo “nero”.

... Si possono “possedere” i colori?

... I fiori che vogliono attirare gli insetti notturni in genere sono bianchi. Solitamente si tratta di fiori che hanno anche un forte profumo. Anche alcune rose sono molto profumate. Che ruolo gioca il profumo? Serve forse da attrattore, dato che gli odori possono essere portati dal vento anche a lunghe distanze? Gli umani dovrebbero ragionare in termini di “attrattori a lungo raggio” oltre che in quelli di “attrattori a breve raggio”?

... I pigmenti dei fiori si possono estrarre per essere utilizzati in pittura?

... I fiori competono tra di loro per attrarre gli insetti? Oppure colori diversi attraggono insetti diversi?

Proprio come nell'esercizio precedente, anche in questo caso ci troviamo di fronte a un insieme di domande, ipotesi, informazioni e transfert alla sfera umana.

Ci sono moltissimi altri sentieri possibili da esplorare. Per esempio: perché le rose rosse simboleggiano l'amore? Qual è il linguaggio dei fiori? È lo stesso in tutte le culture? In Giappone è molto offensivo regalare fiori bianchi, che sono in genere utilizzati nei funerali.

Ciò che sto cercando di fare con questi piccoli esempi è di dimostrare come sia compito della vostra mente elaborare delle idee prendendo spunto da semplici osservazioni. È come aprire una piccola porta in un grande muro e scoprire al di là di esso uno splendido giardino. Questa analogia non è del tutto esatta, perché in questo caso si scopre un giardino che già esiste, che è già lì, dietro al muro. A livello mentale, invece, solo una parte della riflessione è già presente, mentre ci sono parti che devono essere create attraverso congetture e possibilità.

### Esercizio 3

Qui sotto trovate tre gruppi di tre parole. Sono stati tutti ottenuti in modo casuale. In ciascun gruppo scegliete la parola che vi sembra più “interessante”. Spiegate perché su un pezzo di carta. Poi provate a immaginare quali parole potrebbero scegliere altre persone. Il risultato potrebbe essere lo stesso oppure differente.

yacht, scacchi, trampolino  
specchio, foglia, zucchero  
isola, sussurro, tromba

---

Non leggete oltre prima di aver provato a fare questo esercizio.

---

### Esercizio 3. Risposte suggerite

Lo scopo principale dell’esercizio è portarvi a esaminare il potenziale “interesse” di ogni parola. Ovviamente la scelta delle parole sarà molto soggettiva.

La mia prima scelta sarebbe stata “trampolino”. Nonostante siano molte le riflessioni che potrebbero essere suggerite da parole come “yacht” e “scacchi”, c’è un aspetto per me molto interessante che è specifico del trampolino: quando lo si utilizza, si riceve indietro l’energia che vi si è caricata sopra. In quante altre situazioni succede la stessa cosa? Questa particolarità fa sì che sia possibile immagazzinare energia e accumularla (saltando sempre più in alto). L’elaborazione di questo pensiero non è probabilmente al momento altrettanto ricca di quella che potremmo aspettarci partendo dalle altre due altre parole, ma è sicuramente più interessante perché più inusuale. Immagino che molte persone sceglierebbero “yacht”, parola che permette diverse associazioni (con l’America’s Cup, per esempio, ma anche con l’idea dello sfruttamento di un’energia naturale come quella del vento).

La mia scelta successiva sarebbe stata “specchio”. Gli specchi sono affascinanti. Ci mostrano come siamo. Immaginate un mondo senza specchi. Saremmo in grado di cogliere alcuni riflessi sull’acqua e sui vetri, ma vorremmo ottenere delle immagini migliori. Come riescono gli specchi a restituirci tali immagini? Perché una persona allo specchio sembra radersi con la mano opposta? Le risposte a domande di questo tipo sono

davvero affascinanti. Immagino che anche la maggior parte delle altre persone sceglierebbe la parola “specchio” – a meno che non stia intenzionalmente cercando di risultare originale.

La mia scelta successiva sarebbe “isola”. Si tratterebbe di una scelta molto personale perché io amo le isole. Amo un’isola bellissima nella laguna di Venezia. Mi piace la separatezza delle isole. Quando sei su un’isola, questa diventa il mondo intero. Il resto non conta più. Penso che la maggior parte delle altre persone sceglierebbe “tromba” perché si tratta di una parola che permette una grande varietà di associazioni: con la musica, con l’espressività, con le emozioni, con l’idea di trionfo e di gloria militare, con la Gerico della Bibbia ecc. Alcuni potrebbero scegliere “sussurro” perché c’è sempre qualcosa di intrigante nel sussurrare. Quale segreto viene sussurrato? Perché gli altri non dovrebbero sentire?

La scelta, quindi, è soggettiva e personale. L’elemento personale aggiunge sempre un pizzico extra di interesse.

Ciò che ho cercato di fare in questa prima parte del libro è stato suggerire e illustrare come sia l’attività nella vostra mente a procurare la “ricchezza” che è alla base dell’interesse. Perché qualcosa vi interessa? Questo è il primo passo. Il secondo passo è far diventare questo qualcosa interessante per qualcun altro. Per esempio, il mio interesse personale per le isole non è necessariamente interessante per qualcun altro a meno che io non riesca a comunicare quell’interesse. A volte l’interesse attiene all’argomento, in tal caso condividerlo è facile. Altre volte è il modo in cui vi approcciate e comunicate i vostri pensieri su un argomento a renderlo interessante.

# **Parte 2**

## **Le operazioni di base dell'interesse**



## **Possibilità**

Aprirsi ed esplorare le possibilità nella mente. Andare oltre ciò che si ha davanti. Il ruolo delle ipotesi e delle congetture.

## **Alternative**

L'intenzionale ideazione di alternative. Alternative di spiegazione, di azione, di modi di vedere le cose ecc. L'importanza del "punto fermo".

## **Concetti**

L'importanza fondamentale dei concetti per il pensiero. L'estrazione dei concetti è fonte di interesse.

## **Scorrere con la mente**

Visualizzare, immaginare e proiettare. Guardare avanti, momento per momento, per capire quel che segue, quel che succede dopo. Vagliare ulteriori possibilità nel tempo.

## **Connettere e mettere in relazione**

Lo sforzo di fare connessioni e di mettere in relazione tra loro diversi argomenti. L'abilità nel collegare le cose allarga il campo di interesse, non limitandolo alle questioni immediate.

## **Provocare**

Quando si vuole provocare, può capitare che non ci sia un vero motivo per dire qualcosa se non dopo averla detta. Le provocazioni sono la base della creatività. Le provocazioni aprono nuovi spunti di riflessione.



## **Dirigere l'attenzione**

Dove dirigiamo la nostra attenzione? Perché dirigiamo l'attenzione su qualcosa? L'attenzione può essere diretta oppure fluire liberamente. Quando è diretta dà vita a una sorta di danza dell'attenzione che è al centro dell'interesse.

## **Vicoli, strade e temi**

Scegliamo di aprirci e seguire strade e vicoli interessanti. Come li notiamo? Perché li scegliamo? I temi sono aree di attenzione molto ampie.

## **Chiarire, elencare e sintetizzare**

La necessità di esprimere cose semplicemente e di comunicarle bene. L'uso delle analogie e delle metafore. Il valore del procedere attraverso degli elenchi per chiarire i pensieri e dare la giusta attenzione agli argomenti.