

La vera ansia di mia madre riguardava la paura che noi arrivassimo tardi rovinandole lo stato di “Sentirsi bene con sé stessa”. E, del resto, era questa la ragione per cui si era tanto impegnata a preparare il pranzo, anche se ovviamente lei non ne era consapevole. Ogni potenziale ostacolo all’ideale inizio del pasto le causava irritazione e bisogno di controllare la situazione. Ironicamente, fu il suo stesso turbamento a rovinare l’atmosfera.

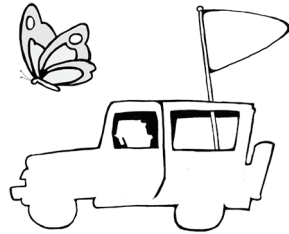
## ORDINE DEL GIORNO NASCOSTO E OBIETTIVO SEGRETO

Spesso, nascondiamo le nostre vere Motivazioni non solo agli altri, ma anche a noi stessi; perciò sono molto difficili da scoprire. Sovente, e in varie situazioni, escogitiamo una ragione plausibile in grado di giustificare il motivo per cui abbiamo scelto di fare o non fare una certa cosa. Questo ci dà la confortante illusione di credere che il nostro comportamento sia motivato e che la nostra “ragione plausibile” sia la reale Motivazione di cui necessitiamo per agire.

Le nostre scelte e le nostre Motivazioni, tuttavia, sono spesso ben più complesse di quanto crediamo e di gran lunga meno trasparenti. Molti di noi hanno attivato un **Ordine del giorno nascosto**... nascosto perfino a noi stessi! Questi ordini del giorno costituiscono le cause che ci inducono ad agire oppure a non agire.

### Ordine del giorno nascosto

Si tratta di un fine inconscio che guida azioni e comportamenti. Non è lo scopo reale, ma la dimostrazione dell’abilità di realizzare un *Ego-riferimento* alla perfezione, seguendo un percorso automatico verso il proprio *Obiettivo segreto*.



Il Metodo del Senso di Sé si basa sull’idea dell’esistenza di potenziali Ordini del giorno nascosti che generano la nostra Motivazione. Tuttavia, per molti di noi questo non è un processo conscio. È il nostro inconscio che, nascondendo i suoi scopi, tenta di ingannare la parte cosciente della nostra mente. Le ragioni che ci spingono a decidere di fare o non fare qualcosa oppure ad avere determinati comportamenti ci hanno spesso accompagnato fin da piccoli ed è

per questo motivo che non vengono mai messe in discussione. L'Ordine del giorno nascosto, fondamentalmente, si basa sul comportarsi in modo tale da ottenere una ricompensa emozionale che allievi la Paura dell'Annientamento.

L'utilizzo dei termini *Ordine del giorno nascosto* e *Obiettivo segreto*, spesso posti l'uno accanto all'altro, potrebbe generare una certa confusione. Diamo quindi un ulteriore chiarimento a riguardo. Entrambi i termini rappresentano gli obiettivi di una persona che tenta di riparare ai danni della mancanza di riconoscimento da parte dell'educatore. La differenza sta nella portata. Mentre l'Obiettivo segreto è l'obiettivo finale (avvicinarsi alla persona da cui si vorrebbe ottenere riconoscimento), l'Ordine del giorno nascosto si riferisce invece ai passi necessari e programmati per raggiungere l'Obiettivo segreto.

### **Obiettivo segreto**

L'obiettivo più profondo situato nell'inconscio, ossia ottenere l'approvazione dell'educatore. Questo obiettivo è però solo un malsano sostituto del riconoscersi come una persona "reale".



Probabilmente, le persone con un Ordine del giorno nascosto quando erano bambini non sono stati riconosciuti a dovere dai propri genitori e, di conseguenza, pensano che sia *colpa loro* – credono cioè che se fossero stati in grado di accontentare il genitore sarebbero stati riconosciuti in modo adeguato. Attraverso l'Ordine del giorno nascosto questi bambini (e successivamente questi adulti) cercano di modificare o inibire certi aspetti del loro comportamento così da poter essere apprezzati dal proprio genitore e sentirsi finalmente dire: "Forse questo ragazzino non è poi così mediocre come pensavo. Provo amore per lui. È meritevole di essere mio figlio. Lo apprezzo per la persona che è".

Ricapitolando, l'Obiettivo segreto altro non è che un tentativo di "riportare indietro le lancette dell'orologio" verso quella finestra temporale in cui il genitore ha mancato l'occasione di essere uno specchio adeguato per il figlio, che continuamente prova a far cam-

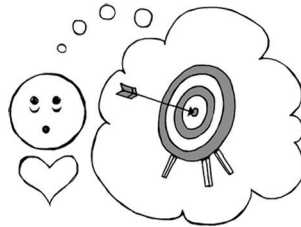
biare idea alla propria mamma o al proprio papà. Raggiungere questo obiettivo resta però un'illusione, perché il vero colpevole non è il figlio, bensì *l'educatore*.

## MOTIVAZIONE DIRETTA

La Motivazione diretta è il tipo di incentivo più naturale e salutare per prendere decisioni chiare rispetto alle proprie azioni e comportamenti. Quando un'azione è determinata da una Motivazione diretta, i fattori che ci spingono a decidere di compiere oppure no una determinata azione sono inequivocabili. Ciò significa che esiste un filo diretto che collega la nostra motivazione, azione e comportamento ai nostri obiettivi.

### Motivazione diretta

È la *Motivazione* basata sul presente. L'incentivo è puro, semplice, diretto e non provoca un *Conflitto interiore* o un *Ordine del giorno nascosto*.



La Figura 6.1 illustra i sani flussi di focalizzazione e di tensione nervosa associati alla Motivazione diretta. Questa persona mostra una salutare attività interna che manifesta cantando e suonando la sua chitarra con l'unico fine di divertirsi o magari, chissà, di trasmettere un messaggio.

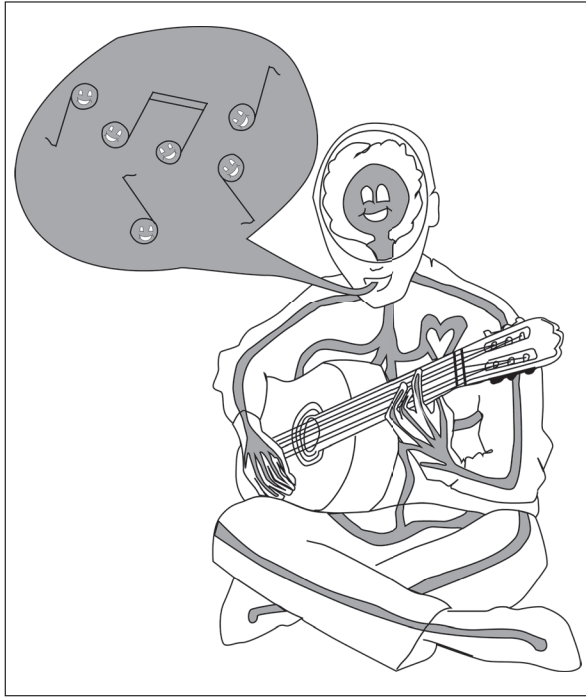


Figura 6.1: Fare musica ispirati dalla Motivazione diretta.

## MOTIVAZIONE INDIRECTA

La Motivazione indiretta è originata dal bisogno, percepito non solo come desiderabile ma necessario, di realizzare un Ordine del giorno nascosto. La si può pensare come una compulsione che ha un solo scopo: assicurare le condizioni che porteranno all'approvazione. Il risultato è lo stato di "Sentirsi bene con sé stessi", il Santo Graal di una persona guidata dal bisogno di guadagnarsi un Senso di Sé sostitutivo.

### Motivazione indiretta

Entra in azione quando la *Motivazione* non è quella che sembra, ma si è sviluppata con il fine di raggiungere il temporaneo stato emotivo del "Sentirsi bene con sé stessi" che sostituisce la sensazione di essere una persona "reale".

