

ca. Il confronto è la radice dell'invidia. Se il tuo cliente ha la possibilità di frequentare qualche persona agiata, le cui disponibilità economiche siano evidenti, finirà per pensare: **"Certo che la vita sarebbe più gradevole se si avessero più mezzi"**.

5. Il denaro come ricatto!

Il tuo cliente diventerà così prudente e previdente. Accumulerà somme che non userà mai... **"non si sa mai"**. Io vado matto per questa piccola frase che blocca i cuori e i conti.

Naturalmente, quel denaro è destinato ai figli. Se lavori bene, figliolo, riuscirai a sentire questo ricatto squisito: **"Con tutto quello che ereditarete, il frutto del mio duro lavoro, ho ben diritto a che veniate a trovarmi un po' più spesso..."**.

6. L'eredità come divisione! Alla parola "eredità", immagino che drizzerai le tue orecchie appuntite: hai ragione. **È straordinario vedere queste buone famiglie cristiane dividersi per qualche cucchiaio d'argento o per qualche fazzoletto di terra.**

Ricorda che è grazie alla cupidigia che il mio amico Giuda Iscariota ha compiuto il mio colpo migliore: vendere Cristo per 30 denari, che imbecille... Molto prima di passarsi la corda intorno al collo, aveva già strangolato il cuore. È quello che io definisco **"aprire un conto infernale"**.

Un forte abbraccio,
E-mailzebull
».

da: PASCAL IDE, in collaborazione con LUC ADRIAN: **I 7 peccati capitali**
pagg. 240, Elledici, in vendita nelle Librerie Salesiane



educare Coordinamento redazionale di Angelo Santi, ex-allievo salesiano

SCARICA ALTRE SCHEDE DA
www.ilgrandeducatore.com



SCHEDA

32

SMERALDO

serie **OLTRE I MALI DEL SECOLO**
Dalla tristezza... alla gioia!

Supplemento della rivista "Educatori di vita"
ilgrandeducatore@gmail.com

La T@ttica del diavolo / 1

LE DIVERSE STRATEGIE PER "PESCARRE" L'UOMO, FACENDOLO PECCARE

I sette vizi capitali

AVARIZIA...

«Vago sul denaro»



In questo testo l'Autore, in modo ironico e pungente, fa parlare il diavolo diventato Hellmaster (Maestro dell'Inferno) che naviga in internet e manda e-mail a un diavoletto suo nipote, uno studente che segue uno stage (apprendistato) all'inferno sulle diverse tattiche per far peccare l'uomo.

Fotografie e immagini non firmate sono dell'Archivio SDB. Le foto sono di repertorio e non si riferiscono alle persone di cui si parla.



«Io Maestro dell'inferno ti scrivo,
mio caro futuro diavolo,

F IGLIOLO, SII VAGO SUL DENARO!
L'avarizia, oggi, si riduce a una vaga mancanza di generosità? Beh, non è grave... La maggior parte dei cattolici ha a questo proposito una coscienza elastica. E quanti ricordano che essere assillati dal denaro fa parte di quello che D... (D = colui che non posso pronunciare il nome senza bruciarmi la lingua e che d'ora in poi definirò Q.D.D.: "Quello Da Distruggere") definisce un peccato capitale? Allora ti consiglio, per ingannare il tuo cliente, di seguire questi sei suggerimenti:

1. Preoccupalo per il futuro! Capitale? Investi a lungo termine, figliolo. Fa' in modo che il tuo cliente si preoccupi per il futuro. Soprattutto, nessuno si premuri di mostrargli che non gli è mancato nulla, che Q.D.D. si è sempre occupato di lui.

Se uno dei cattolici della sua cerchia gli parla di fiducia nella Provvidenza, attinga al buon senso: **"Essere cristiani significa non essere né ottimisti, né pessimisti, ma realisti"**.

Oppure potrai ispirargli questa replica: **"Sai, io sono un essere umano, non pretendo di essere un santo"**. In più, il tuo cliente crederà di dare prova di umiltà!

2. Informalo sulla Borsa! Fa in modo che il suo bancario di fiducia o il suo consulente finanziario sia ansioso o non gli ispiri una gran fiducia. **Il tuo cliente perderà così tempo prezioso e energie considerevoli** a riprendere informazioni sulla Borsa, a verificare l'entità dei suoi averi, **a inquietarsi per i suoi conti**, a rodersi il fegato. **Così** sarà tanto appesantito **da non poter procedere... verso Q.D.D.**

Quando il tuo cliente vorrà confrontare il tempo che dedica ai suoi affari con quello che riserva alla sua fa-



miglia o alla preghiera, instillagli (= immettere, versare goccia a goccia) questa convinzione: **"È un dovere del mio stato, devo gestire"**. Risponderà così a sua moglie, se questa gli richiede un po' di attenzione. Gestire: io adoro questa parola!

In tutto questo non dimenticare i figli. A tavola,

- ✓ si parli di denaro,
- ✓ si parli di movimenti finanziari, di economia,
- ✓ si parli di speculazioni, di costi,
- ✓ si parli di preoccupazioni per **"costruire il futuro"**.

Ben presto, i figli conosceranno le leggi del mercato meglio di quelle del catechismo, e le obbligazioni più dei comandamenti. La Borsa sarà la loro vita. L'unica conversazione che li attirerà sarà quella dei tassi di cambio.

Q.D.D. ha detto: **"Io sono Colui che sono"**. Il tuo cliente dirà: **"Io sono colui che ha!"**

3. L'elemosina come gratitudine! Sii scaltro, caro mio. Non è imbarazzante che il tuo pupillo dia qualcosa, di tanto in tanto. Al contrario, questo annulla il suo senso di colpa. Ma **fa' in modo che lo faccia sapere e che offra solo** a persone piene di riconoscenza o **ad amici pieni di gratitudine**. Non fargli comprendere che così è stato ricambiato. Lo manterrai nella totale illusione sulla sua pretesa generosità.

4. Ossessionale per ciò che gli manca! Aggiungilo un pizzico d'invidia. Nulla può incrementare di più l'ossessione per ciò che gli man-

NOSTALGIA DI PARADISO **Non è la ricchezza**

ad essere perversa, ma i suoi eccessi, nodi scorsi per l'anima.