

quanta solo persone che la pensano come lui. Sono molto fiero di aver trasformato il detestabile "Amatevi gli uni gli altri" in "Invidiosi di tutto il mondo, unitevi!".

9. Assistilo in confessionale... Il tuo cliente dovrà evitare a ogni costo di parlare dei suoi problemi con il sacerdote da cui si confessa. **Se lo fa, cambia orientamento:**

- ✓ quelle forme di tristezza sono sentimenti, non peccati;
- ✓ le forme di astio riguardano la politica, non l'etica (= insieme di norme di condotta pubblica e privata che si seguono nella propria vita);
- ✓ quella depressione latente (= che è o sta nascosta) riguarda solo la psicologia (= scienza che studia i comportamenti mentali), ecc.

10. Gelosia amorosa come odio e distruzione...

Un altro raggio sta nell'aver ridotto questo peccato alla gelosia amorosa, che passa per un atteggiamento nobile. Tu e io, invece, sappiamo bene che può infettare tutto. Una donna non è forse tanto più desiderata quanto più la desidera un altro? Infatti l'uomo non desidera le cose, ma le cose che altri desiderano!

Non ti accontentare di rattristare il tuo cliente: **trasforma progressivamente la sua gelosia in odio e in distruzione.** Per questo è importante che abbia sempre una buona ragione per giustificare il suo astio e le sue critiche.

Se ti impegni al meglio, un giorno il tuo cliente oscillerà, deluso, tra risentimento e disperazione. Buongiorno, tristezza... Allora, sarai molto vicino al successo. Ma attenzione: io sono terribilmente geloso di quelli che hanno risultati migliori dei miei!

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



SCARICA ALTRE SCHEDE DA www.ilgrandeducatore.com

Coordinamento redazionale di Angelo Santi, ex-allievo salesiano



SCHEDA

35

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

INVIDIA...
«Prediligerai sempre l'amaro»



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, GUARDAMI BENE NEGLI OCCHI!
Caro nipote la gelosia è una questione di sguardi. Lo sguardo d'invidia si esercita fin dalla culla, dal parco, dai primi giochi. E qui i miei consigli da seguire sono un bel decalogo:

1. Che i suoi familiari non siano se stessi... Fa' in modo che i genitori del tuo cliente comincino molto presto a fare paragoni tra il loro piccolo e altri neonati; un giorno, il tuo cliente sentirà dire: "Se fossi gentile come il tuo amico, saresti invitato più spesso a feste di compleanno".

Anche i complimenti sono efficaci: "Per fortuna, non sei come quello scan-safatiche di tuo fratello!". Che freccia avvelenata, soprattutto se il fratello sta ascoltando! Così il tuo cliente non cercherà di essere se stesso, ma semplicemente di non essere... come suo fratello.

2. Per essere "i più forti" degli altri... E il discorso continua a scuola. Le feste organizzate dalla scuola, che piacerà. I genitori si rovinano, i bambini ruminano... Adocchiano la borsa del vicino, con gadget (= accessori curiosi) della play-station. A tavola, papà e mamma denigrano i vicini, si confrontano con i cugini e rafforzano nel bambino la convinzione che si deve essere più forti, più intelligenti, più ricchi degli altri!

3. Evviva i geni... In età adulta, dà al tuo cliente qualche modello impossibile da seguire. Se il tuo cliente è un musicista, mostragli ciò che Mozart ha composto a 12 anni, per non parlare del numero di lingue che conosceva!

4. Largo alle top model... Sono riuscito a far credere in tutto il pianeta che queste creature hanno il corpo perfetto che tutte le donne devono



avere, e che tutti gli uomini hanno il diritto di desiderare. Si crede che il primo rischio sia la lussuria; no, è la gelosia.

5. Lo sguardo... dicevo. Sai qual è la differenza tra gli uomini e le donne? Gli uomini guardano le donne e **le donne guardano... le donne. E le invidiano.** Non preoccuparti: non se ne rendono nemmeno conto.

6. La gelosia... È un giocattolo da maneggiare con tatto! Puoi anche portare il tuo cliente alla depressione, ma fa' attenzione: non tutti gli psicologi hanno dimenticato che la gelosia è una delle cause di questa patologia. Porta il tuo cliente da un medico frettoloso che si accontenti di prescrivergli farmaci, senza cercare di approfondire le ragioni del suo male.

7. Valorizza il tuo cliente... L'ideale è riservargli pause che lo manterranno nell'illusione di non essere (troppo) geloso. Si dedichi pure a persone in difficoltà, ma soddisfa il suo amor proprio facendo in modo che queste persone siano eterne perdenti, che inconsciamente valorizzino il tuo cliente. Trascura le sue vacanze lontano dalle famiglie di suoceri e cognati a cui sembra che riesca tutto bene, e ne provi sollievo...

8. Ambizione, emulazione, competizione, altruismo... Il tuo cliente dia alla gelosia questi quattro nomi falsi. Fallo diventare un militante che confonda rabbia coraggio, rivendicazione e passione, autenticità e verità: un pacifista che reclami la pace intorno a sé con l'odio nel cuore. In sintesi, una persona amareggiata che si creda generosa e aperta, perché soffoca il suo risentimento nell'attivismo e fre-

NOSTALGIA DI PARADISO «Nel mondo la virtù è sempre perseguitata.

Gli invidiosi moriranno, l'invidia non morirà mai». (MOLIÈRE, "Tartufo")