LO STRAORDINARIO, DIROMPENTE POTERE DELLE RELAZIONI

Dare, è la miglior forma di comunicazione

Il sottotitolo di questo articolo è mutuato da uno spot pubblicitario corporate dell'azienda di connettività Thailandese TrueMove, spot che è entrato a pieno titolo nella storia della comunicazione e del reputation management; come l'ancor più noto "Thankyou Mum", emozionante clip sul coraggio, l'impegno e la tenacia necessari ad arrivare al successo, prodotto da Procter & Gamble in occasione delle Olimpiadi del 2012.

Il messaggio del video TrueMove però non vuole solo graffiare a fondo l'audience mediante l'uso sapiente delle emozioni, che sono il più potente *stimolante reputazionale* esistente, ma porta con sé un messaggio specifico e precipuo: ciò che consegniamo ad altri, prima o poi ritornerà a noi positivamente, magari attraverso altre e inaspettate strade.

Uscendo per un attimo dal frame narrativo del *politicamente*

corretto proprio delle emozioni di tono positivo, vorrei riflettere con i lettori su altri aspetti propri di un approccio ontologico a questi domini di conoscenze, tale da includere nel nostro orizzonte non solo gli enti, ma anche gli oggetti e – appunto – le relazioni che legano essi tra loro e a loro volta li correlano con l'osservante.

Una delle possibili definizioni di responsabilità è: *l'area o la sfera di influenza sulla quale l'individuo può produrre razionalmente effetti attorno a sé, sulle altre persone, sull'ambiente, sulla vita in generale.*

Immaginiamo allora metaforicamente un grande quadrato: è l'area che *conosciamo*, e quindi sulla quale possiamo esercitare *controllo* e della quale possiamo prenderci *responsabilità*. Li dentro, naviga la nostra intera vita, e si attivano e disattivano i flussi che ci pongono in relazione con entità altre, e che cambiano di portata sulla base di infinite variabili, endogene ma anche esogene e financo epigenetiche.

La vita è composta da scopi, perché in assenza di obiettivi si silenzia l'Io; da libertà, perché senza la possibilità di modificare l'esistente, non esiste ingaggio realmente *intrigante*; e da barriere, perché in assenza di ostacoli da superare – reali, o più spesso autoindotti – l'obiettivo è già raggiunto e quindi il "gioco" (della vita) termina istantaneamente. Nell'ambito di questa formula, tutti i giorni siamo chiamati a decidere: trattenere o lasciare?

I più *antichi* tra i nostri marcatori somatici suggeriscono ossessivamente un'unica cosa: *trattieni*. Tratteniamo oggetti, tanto che ci irrita perdere anche solo una penna a sfera; tratteniamo chili in eccesso, perché atavicamente addestrati – fin dall'epoca del pleistocene – a prepararci ai periodi di carestia; tratteniamo persone, che siano figli o amici, perché la nostra visione antropocentrica della vita pone sempre noi al centro di tutto, e gli altri meri satelliti della nostra

esistenza.

I soldi sono uno degli esempi più eclatanti: tratteniamo anche quelli, accumulandoli, invece che scambiarli con emozioni, e non solo perché – comprensibilmente – angosciati da una vecchiaia in miseria, ma perché siamo più o meno tutti vittime di un inspiegabile impulso inconscio che ci *autolimita*: chi trattiene denaro è nella condizione di *avere per se,* ma non è in grado di sopportare di *concedere ad altri* di avere le stesse cose. Quanto è limitante, per un soggetto immerso in un oceano di correnti che vorticosamente lo correlano, appunto, agli altri, dai quali esso dipende, in virtù di una fittissima rete di sinapsi sociali che disegnano delicati equilibri all'interno di organizzazioni complesse, *bloccare* un flusso di sopravvivenza così centrale qual è il denaro?

Aggiungo che il meta-messaggio con il quale la società quotidianamente ci bombarda è chiarissimo: devi *avere*, per qualificarti come *essere*. Eppure *essere* e *avere* sono categorie assai differenti, e incasellate, anche gerarchicamente, in una sequenza ben chiara: siamo qualcuno (quello è il nostro DNA…) e facciamo qualcosa (ad esempio svolgiamo il nostro ruolo professionale) per avere qualcos'altro (ad esempio il denaro, o ciò che con esso possiamo scambiare).

Riscoprendo allora questa preziosa consapevolezza, di essere, e di poter essere ciò che più desideriamo del tutto a prescindere da ciò che *abbiamo*, dobbiamo allora, forse, reimparare a *lasciar andare*.

Lasciar andare, sì, perché le uniche cose alle quali permetteremo di staccarsi di noi, e che affideremo ad altri, saranno le sole che *ci sopravviveranno*. Ciò che tratterremo – specie se parliamo di conoscenze e consapevolezze – finirà nella tomba con noi; ciò che invece *regaleremo ad altri*, proseguirà la sua vita anche dopo di noi. E questo è – probabilmente – l'unico vero segreto per garantirci l'immortalità.

Inoltre, lasciar andare qualcosa che ci appartiene, affidandolo ai flussi inqueti del metaforico quadrato della nostra vita, ci permette di ampliare la nostra sfera di influenza, la nostra area di responsabilità: qualcosa di *nostro*, si allontana da noi e gradatamente, mentre si allontana, sposta i nostri *punti di ancoraggio* sempre più lontano, cambiando le nostre prospettive, contaminando nuovi territori, aumentando di conseguenza il perimetro del nostro percepito, e cambiando il nostro punto di vista sull'universo che ci circonda.

In definitiva, la licenza di operare di chiunque, individuo o organizzazione, tenderà ad aumentare tanto più il soggetto *darà* ad altri, pronto a sua volta a ricevere e accogliere, coltivando, migliorando e nutrendo la propria rete di relazioni.

Condividendo, ovvero *dividendo con*, sinonimo di *possedere insieme*, partecipare, offrire del proprio ad altri, e viceversa, all'estenuante ricerca del giusto equilibrio che ci permetta di essere utili, e anche di trarre sopravvivenza da chi ci circonda per proseguire nella nostra personale missione, quale che sia, nella quale coinvolgere sempre più altre persone, sempre più *altre parti di noi*.

Le relazioni: il potentissimo solvente universale, in grado di permetterci di risolvere più velocemente qualunque crisi, di portare a buon fine qualunque piano di comunicazione, di gestire con successo qualunque processo di change management, sul lavoro come nella vita.

In definitiva, non dobbiamo mai sottovalutare lo straordinario, dirompente, potere delle relazioni.