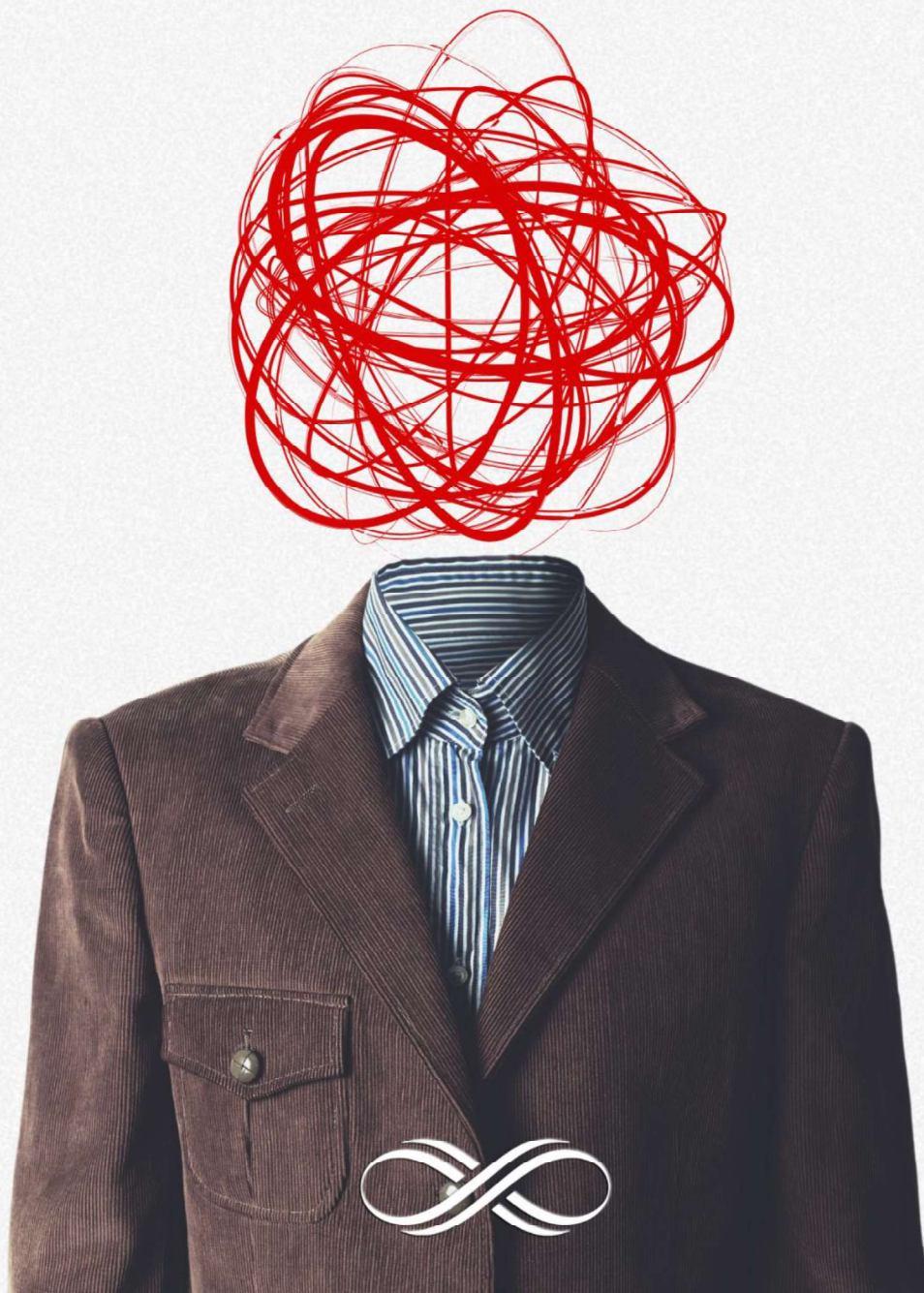


LUCA MEDICI

La Verità ti libera, le scuse ti incatenano: cosa scegli?

STRUMENTI PRATICI PER SMETTERE DI
MENTIRSI, SCEGLIERE CON COERENZA E
AGIRE CON CHIAREZZA





NEW TARGET SA

SERVIZI E PRODOTTI PER LA TUA EVOLUZIONE

<https://newtarget.ch>

© 2025 **New Target SA – Luca Medici.**

Tutti i diritti riservati. È vietata la riproduzione, distribuzione, traduzione, adattamento, totale o parziale, con qualsiasi mezzo (cartaceo, digitale, elettronico o altro) senza l'autorizzazione scritta dell'editore e dell'autore. Ogni utilizzo non autorizzato, compresa la diffusione su internet, social media, piattaforme digitali o altri canali, sarà perseguito a norma di legge.

© 2025 **New Target SA – Luca Medici.** Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta.

Sommario

La verità: questa sconosciuta! _____	4
Perché la verità conviene _____	6
La mente che programmi (o lasci programmare) _____	9
1) Due verità, una sola vita _____	11
2) Perché mentiamo a noi stessi (anche senza volerlo) _____	17
2. Le distorsioni che ci deviano _____	23
3) Le maschere che indossiamo _____	26
4) La triade che allinea: pensieri, parole, azioni _____	30
5) Le bugie hanno le gambe corte! _____	32
6) La bussola delle scelte: oggi e domani _____	35
7) Linguaggio che libera (e parole da bandire) _____	38
8) Protocollo Verità – Coerenza – Azione (7 passi) _____	43
9) Confini chiari, scelte pulite, dialogo essenziale _____	47
10) Piano di 21 giorni per smettere di mentirsi _____	55
11) Rischi, ricadute, manutenzione _____	59
Epilogo — L'eleganza della verità _____	61

La verità: questa sconosciuta!

La verità, nella sua essenza, è la **corrispondenza tra ciò che è e ciò che viene riconosciuto o detto**. In altre parole, è l'accordo tra la realtà dei fatti e la rappresentazione che ne facciamo. Se affermo che “oggi è domenica” e lo è davvero, allora ciò che dico è vero. Se invece è martedì, sto dicendo il falso.

Ma c'è un passaggio decisivo: la realtà non si presenta mai a noi in modo neutro e assoluto. La percepiamo attraverso i nostri sensi, i nostri schemi, le nostre esperienze. Per questo la verità non è un monolite eterno, ma porta sempre una quota di **relatività all'osservatore**. Due persone possono assistere alla stessa scena e raccontarla in modo diverso: non perché una debba necessariamente mentire, ma perché entrambe la filtrano con prospettive diverse.

Eppure, il principio rimane valido: la verità è l'accordo tra il fatto e ciò che viene affermato. Quello che cambia è che il “fatto” non è mai un'entità assoluta, ma il risultato di una percezione. Per questo la ricerca della verità chiede umiltà: riconoscere che vediamo un pezzo del quadro, non l'intero disegno.

Esempi a supporto

- **Il bicchiere.** Se dico “questo bicchiere è pieno d'acqua” e lo è davvero, sto dicendo la verità. Ma se a me sembra “pieno” e a un altro “mezzo pieno”, entrambi diciamo qualcosa di vero rispetto alla nostra percezione. La realtà del bicchiere resta la stessa, ma le parole dipendono dall'osservatore.
- **La riunione di lavoro.** Una persona esce convinta che sia stata “produttiva”, un'altra che sia stata “una perdita di tempo”. Entrambe riportano la propria verità soggettiva: il fatto è uno solo (la riunione è avvenuta, con certi contenuti e certe decisioni), ma il significato che se ne ricava varia.

In questo senso, la verità è duplice: da un lato è **corrispondenza** tra parole e fatti, dall'altro è **consapevolezza che ogni fatto viene visto da un punto di vista**. La verità è dunque aderire alla realtà che osserviamo, sapendo che quell'osservazione è sempre parziale.

Qualche personaggio famoso?

Il concetto di verità che abbiamo delineato finora, come **corrispondenza tra ciò che è e ciò che viene riconosciuto o detto**, ma anche come realtà percepita in relazione all'osservatore, trova forse la sua espressione più vicina in **Aristotele**.

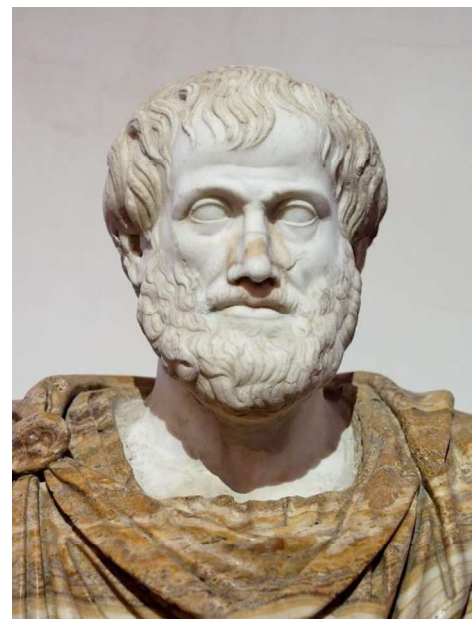
Aristotele definiva la verità con chiarezza lapidaria: *“Dire di ciò che è che è, e di ciò che non è che non è, questo è il vero; dire di ciò che è che non è, o di ciò che non è che è, questo è il falso.”* È una definizione semplice, quasi matematica, che descrive esattamente l'idea di verità come corrispondenza tra fatti e affermazioni. Non aggiunge morale, non inserisce interpretazioni: indica ciò che la verità è.

Tuttavia, Aristotele non era ingenuo: sapeva che l'uomo non guarda mai la realtà in modo neutro, perché la percepisce attraverso i sensi, il linguaggio e il ragionamento. Per questo la verità non è un assoluto immediato, ma una costruzione che si avvicina ai fatti nella misura in cui i nostri strumenti, percezione, logica, confronto, sono affidabili. In questo senso, Aristotele è in linea anche con l'idea che la realtà non è mai del tutto separata dall'osservatore.

Il suo approccio ha un pregio enorme: tiene i piedi per terra. Non trasforma la verità in un'idea irraggiungibile, ma la ancora alla vita concreta. Un bicchiere è pieno o vuoto; una promessa è mantenuta o no. La verità si riconosce perché aderisce alla realtà verificabile, pur sapendo che l'osservatore la interpreta.

Se Socrate ci ha insegnato a cercare la verità nel dialogo e Buddha a smascherare le illusioni interiori, Aristotele ci offre la cornice più vicina a quella che stiamo usando: la verità come **corrispondenza**. Una definizione essenziale, chiara, che non parla di effetti o conseguenze, ma di ciò che la verità è in sé.

È per questo che, nel nostro percorso, il pensiero di Aristotele diventa il riferimento più solido: ci dà un punto di partenza concreto e condivisibile, su cui poi possiamo costruire le distinzioni interiori (come verità soggettiva, percezione, autoinganno). La sua definizione resta la spina dorsale: semplice, netta, operativa.



Perché la verità conviene

La verità non è un ideale astratto; è un modo di stare al mondo. Conviene perché riduce rumore, sprechi e fatica. Quando non siamo in verità con noi stessi, la vita si riempie di deviazioni: promesse non mantenute, “sì” dati per paura, rinvii eleganti che suonano intelligenti ma tolgono respiro. La dinamica più costosa non è l’errore: è l’autoinganno. Fuori possiamo anche dire cose corrette; dentro, però, se la parola non combacia con il sentire e l’azione, l’attrito cresce. Da qui partiamo: verità interiore ed esteriore, e la loro coerenza concreta nella triade **pensieri–parole–azioni**.

Questo libro è per chi è stanco di delegare le scelte agli altri, alle abitudini, all’inerzia.

- È per la persona che vuole smettere di raccontarsi storie e cominciare a decidere.
- È per il professionista che dice “non ho tempo” ma sente che il tempo si disperde in mille piccole concessioni.
- È per l’imprenditore che desidera riportare la realtà dei fatti al centro: obiettivi chiari, responsabilità assegnate, riunioni brevi e utili.
- È anche per i team che vogliono sostituire il pettegolezzo con il riscontro.
- È per le famiglie che intendono passare dalle accuse, dalle aspettative disattese, dai “lo dovevi capire” alla convivenza sana.

In comune c’è un punto: **smettere di mentirsi** e tornare ad allineare parola e gesto.

Cosa troverai: strumenti semplici e pratici, esempi reali nei tre ambiti, privato, lavoro personale, azienda, schede operative da usare subito. Linguaggio essenziale, niente orpelli. Non promettiamo ricette miracolose; offriamo un metodo sobrio per **vedere, nominare e agire**. Troverai domande guida, modelli di dialogo, criteri di scelta, una griglia decisionale che unisce il bene di oggi con il bene di domani. Troverai soprattutto un invito alla responsabilità: non colpa, ma peso buono, quello che dà forza alla schiena e chiarezza alla testa.

Come usare il libro. Prima lettura scorrevole, senza fermarti. Poi riprendi i capitoli chiave con carta e penna. Scegli una sola dinamica aperta e applica i **tre specchi**:

1. **Fatti**: che cosa è realmente accaduto, quali dati, quali esiti misurabili.

2. **Corpo:** respiro, tensioni, energia dopo un “sì” o un “no”.
3. **Tempo:** mi fa bene adesso? tra tre mesi la considererò una scelta giusta?

Scrivi due righe, non di più. Decidi un passo minimo entro 24 ore. Comunicalo con chiarezza a chi è coinvolto. Fissa una verifica a 7 giorni.

Regole d'uso: **piccolo e quotidiano** batte grande e occasionale. Evita la caccia alla perfezione: la coerenza è una direzione, non un voto in pagella. Sostituisci parole che incollano al fango con parole che aprono azione: non “problema” ma **dinamica**; non “non posso” ma “oggi scelgo di...”. Impara il **no elegante**: rispetto per l'altro e per i tuoi confini. Cerca un **testimone affidabile**: una persona che ascolta, non giudica, e ti chiede tra una settimana se hai fatto ciò che hai dichiarato.

Cosa aspettarti. All'inizio potresti sentire resistenza: senso di colpa per un limite messo, timore di perdere approvazione, voglia di tornare a dire “sì” per quieto vivere. È normale. La mente ama il già noto, anche quando non funziona. Superi l'ostacolo con tre leve: **chiarezza dei motivi** (perché lo fai), **passo breve** (una sola azione vera), **riscontro** (una data di verifica). E ricorda: il corpo è la tua prima bussola. Se dopo una decisione respiri meglio, sei nella direzione giusta.

Perché la verità conviene anche in azienda. Conviene ai numeri: obiettivi realistici, scadenze rispettate, costi ridotti dall'eliminazione del superfluo. Conviene alle persone: meno ambiguità, più fiducia, energia che torna sui compiti essenziali. Conviene alla reputazione: coerenza tra ciò che si promette e ciò che si consegna. Quando la verità guida, le riunioni diventano luoghi di decisione, non di copertura; i ruoli si chiariscono; i risultati migliorano perché non si sprecano risorse in difese inutili.

Un'avvertenza. La verità non autorizza la durezza. Non è una clava. È un **contorno netto**: dice ciò che è, assume la propria parte, apre possibilità. Non serve alzare la voce: serve **dire bene**. Chi è in verità non ha bisogno di umiliare nessuno; allinea il proprio raggio d'azione e si muove.

La promessa di queste pagine è semplice: se applichi con costanza gli strumenti proposti, vedrai comparire tre effetti. Primo: **più respiro** (meno ansia da rincorsa). Secondo: **più forza** (scelte che non scricchiolano il giorno dopo). Terzo: **più risultati** (privati e professionali) perché la tua energia non sarà più dispersa a sostenere maschere. Inizia ora: scegli una dinamica aperta, nomina i

fatti, ascolta il corpo, prendi un impegno minimo e comunicalo. La verità conviene perché restituisce la cosa più preziosa che abbiamo: **la responsabilità della nostra vita**. Da lì riparte tutto.

