COMUNICAZIONE PERSUASIVA, MANIPOLAZIONE MENTALE, IPNOSI, LINGUAGGIO DEL CORPO

4 LIBRI IN 1



LUCA ALBERTI

COMUNICAZIONE PERSUASIVA, MANIPOLAZIONE MENTALE, IPNOSI, LINGUAGGIO DEL CORPO: 4 LIBRI IN 1.

Come Influenzare gli Altri e Dominare le Tue Conversazioni

Luca Alberti

© Copyright 2020 di Luca Alberti - tutti i diritti riservati.

Questo documento è finalizzato a fornire informazioni esatte e affidabili in merito all'argomento e al tema coperto. La pubblicazione viene venduta con l'idea che l'editore non sia tenuto a render conto contabile, ufficialmente consentito, o altrimenti, servizi qualificati. Se il consiglio è necessario, legale o professionale, va ordinato un individuo praticato nella professione.

Questo libro è protetto da copyright. Questo è solo per uso personale

In nessun modo è legale riprodurre, duplicare, o trasmettere qualsiasi parte di questo documento, sia in formato elettronico che in formato stampato. La registrazione di questa pubblicazione è severamente vietata, e qualsiasi archiviazione di questo documento non è consentita a meno che con il permesso scritto dell'editore. Tutti i diritti riservati.

I rispettivi autori possiedono tutti i diritti d'autore non detenuti dall'editore.

L'informazione qui è offerta a fini informativi esclusivamente ed è universale così. La presentazione delle informazioni è priva di contratto o di qualsiasi tipo di garanzia di garanzia.

Qualsiasi riferimento ai siti web è fornito solo per convenienza e non può in alcun modo servire come avallo. I materiali di quei siti web non fanno parte dei materiali in questa pubblicazione e l'utilizzo di quei siti web è a proprio rischio.

I Marchi che vengono utilizzati sono senza alcun consenso, e la pubblicazione del marchio è senza permesso o supporto da parte del titolare del marchio. Tutti i marchi e le marche all'interno di questo libro sono a scopo di chiarimento solo e sono di proprietà dei proprietari stessi, non affiliati a questo documento.

N.B : I consigli dati in questo libro non costituiscono sollecitazione a investimenti, ma sono solo a scopo informativo.

TABLE OF CONTENTS

COMUNICAZIONE PERSUASIVA, MANIPOLAZIONE MENTALE, IPNOSI, LINGUAGGIO DEL CORPO

COMUNICAZIONE PERSUASIVA E MANIPOLAZIONE MENTALE: VOLUME 1

1 L'ARTE DI PERSUADERE E MANIPOLARE GLI ALTRI
2 LE 27 REGOLE DELLA PERSUASIONE
3 COS'È LA MANIPOLAZIONE?
4 ALCUNI TRUCCHI DI MANIPOLAZIONE
5 L'ARTE DELL'INFLUENZA
6 LE EMOZIONI SONO CONTAGIOSE
7 LE EMOZIONI SONO UN METODO DI COMUNICAZIONE IPER-EFFICIENTE
8 GESTIRE LE EMOZIONI ALTRUI
9 QUESTA STRATEGIA SFRUTTA ABILMENTE IL CONTAGIO EMOTIVO
10 INFLUENZA
11 IN PRIMO LUOGO, MIGLIORA LA COMPRENSIONE
12 QUANDO NON BISOGNA APPLICARE LA PERSUASIONE
13 IL MANIPOLATORE MACHIAVELLICO
14 COME FAR APRIRE LE PERSONE
15 COME USARE IL LINGUAGGIO IPNOTICO PER INFLUENZARE
16 LA STRUTTURA DEL LINGUAGGIO IPNOTICO

COMUNICAZIONE PERSUASIVA E MANIPOLAZIONE MENTALE: VOLUME 2

1 COME DOMINARE UNA CONVERSAZIONE
2 ANDARE OLTRE
3 SII PIÙ INCISIVO DELL'ALTRO QUANDO PARLI

4 RISPETTA TE STESSO: È MOLTO IMPORTANTE.
5 NON RIMANERE IN SILENZIO O LIMITARTI A DIFENDERTI
6 SII EMOTIVO QUANDO PARLI
7 FORNISCI ARGOMENTAZIONI VALIDE
8 TECNICHE DI MANIPOLAZIONE (COME CREARE UN BURATTINO)
9 LA TECNICA DELLO SPECCHIO
10 FARE MENO È UNA BUONA TECNICA
11 LA TECNICA DELL'INGANNO
12 LA TECNICA DELL'INIZIO
13 LA REALTÀ CHE VUOI
14 LA TECNICA DELLA CONFIDENZA
15 LA TECNICA DELLA RACCHETTA
16 LA TECNICA DELL'ESSERE OCCUPATO
17 LA TECNICA DELL'INSEGNANTE
18 LA TECNICA DEL FARSI ATTENDERE
19 LA TECNICA DEL RINFORZO NEGATIVO
20 LA TECNICA DELLA RISATA
21 LA TECNICA DEL VACCINO
22 LA TECNICA DEL SAPER PARLARE CORRETTAMENTE
23 LA TECNICA DELL'IMMAGINE IMPECCABILE
24 LA TECNICA DELL'ESSENZIALE

COMUNICAZIONE PERSUASIVA, MANIPOLAZIONE MENTALE, IPNOSI: VOLUME 3

I: PARTE TECNICA COSA SONO LE SOCIAL SKILLS?
Tipi di social skills
Social skills basilari:
Social skills complesse:
A cosa servono le social skills?
La necessità di sviluppare le social skills

Esempi di attività per sviluppare le social skills
Perchè è importante sviluppare una certa padronanza con le social skills?
Perché non abbiamo abilità sociali?
Social skills: alcuni esempi
Cognizione sociale
A cosa server la cognizione sociale?
Cognizione sociale
Quando cominciano a deteriorarsi le funzioni cognitive?
Come possiamo preservare le funzioni cognitive?
A cosa servono le funzioni cognitive?
Perché le funzioni cognitive sono importanti?
Come utilizziamo le funzioni cognitive?
Quali sono le funzioni cognitive più importanti?
Che cos'è l'orientamento?
Cosa sono le gnosie?
A cosa serve la gnosia?
Cos’è l’attenzione?
A cosa serve l'attenzione?
Cosa sono le funzioni esecutive?
A cosa servono le funzioni esecutive?
Cos’è la prassia?
A cosa serve la prassia?
Cos'è il linguaggio?
Cos'è la memoria?
A cosa serve la memoria?
Cosa sono le capacità visuospaziali?
A cosa servono le competenze visuospaziali?
Passi per educare alle social skills
Cos'è l'intelligenza interpersonale?
Caratteristiche dell'intelligenza interpersonale
Esempi di intelligenza interpersonale
Come sviluppare l'intelligenza interpersonale

Intelligenza intrapersonale
II: PARTE PRATICA
Le dimensioni comportamentali delle social skills
Come iniziare, mantenere e chiudere le conversazioni
Modi intelligenti per iniziare una conversazione
Come presentarsi
Come mantenere una conversazione
Linee guida per una corretta comunicazione
Abili modi di fare conversazione
Come fare le domande giuste
Come chiudere le conversazioni
Atteggiamenti non assertivi durante le conversazioni
Stili comportamentali
Livelli di inibizione, aggressività e assertività
Esprimere sentimenti positivi
Ricevere sensazioni positive
Rifiutare le richieste. Dire di no
Le caratteristiche delle persone manipolatrici
Come dire "no" in modo deciso
Schema di base della tecnica del sandwich
Tecnica del disco rotto
Richiedere di cambiare atteggiamento
La tecnica del NON COMPRENDERE utilizzata quotidianamente dalla gente mediocre
Caratteristiche delle persone prepotenti
Credenze irrazionali di base

COMUNICAZIONE PERSUASIVA, MANIPOLAZIONE MENTALE, IPNOSI: VOLUME 4

1 DIRITTI DI RIVENDICAZIONE
2 DIRITTI ASSERTIVI
3 TECNICHE ASSERTIVE PER AFFRONTARE LE CRITICHE

2 TECNICA DI ASSERZIONE NEGATIVA
3 TECNICA DEL BANCO DI NEBBIA
4 TECNICA DELL’INTERROGAZIONE NEGATIVA:
5 L'UTILITÀ DELLE TECNICHE ASSERTIVE
6 COME MIGLIORARE SIN DA SUBITO LE PROPRIE SOCIAL SKILLS
1. SAPER ASCOLTARE
2. EMPATIA
4. INTERESSE AUTENTICO PER GLI ALTRI
5. COMUNICARE EMOTIVAMENTE
6. COLMARE LE LACUNE INFORMATIVE
7. SII PIÙ ASSERTIVO
8.COME SUPERARE LA TIMIDEZZA

COMUNICAZIONE PERSUASIVA E MANIPOLAZIONE MENTALE:

Tecniche Vincenti di Comunicazione Efficace, PNL ed Uso Corretto del Linguaggio del Corpo per Influenzare gli Altri e Dominare le tue Conversazioni

VOLUME 1

Luca Alberti

1

L’ARTE DI PERSUADERE E MANIPOLARE GLI ALTRI

Chris St. Hilaire, esperto di comunicazione e consulente di numerosi politici e grandi aziende, sottolineò nel suo libro intitolato "27 tecniche e strategie di persuasione per convincere e battere gli altri” che praticamente ogni interazione umana implica a sua volta una forma di persuasione, la quale non deve essere intesa come manipolazione o coercizione.

L'arte della persuasione è fondamentale se si vuole ottenere successo in numerosi aspetti della vita.

L'obiettivo cardine è quello di creare consenso ove regna il conflitto o l'indifferenza.

Esso consiste nel prendere un'idea e farla diventare uno scopo comune.

La persuasione è quindi una nobile causa, poichè il suo scopo non è conquistare, bensì unire.

2

LE 27 REGOLE DELLA PERSUASIONE

L'autore sostiene nell'opera citata che i migliori persuasori seguono alcune regole e tecniche fondamentali, che si completano e si rafforzano a vicenda, così come segue:

I. NON PERDERE DI VISTA L’OBIETTIVO

Ogni qualvolta si cerca di persuadere un individuo o un gruppo, bisogna tenere ben presente che il primo passo da compiere è quello di definire l'obiettivo.

Il modo più efficace per farlo non è annunciarlo al gruppo, ma indurlo a decidere insieme, favorendo così il suo coinvolgimento e facendo credere che i membri del gruppo ne siano convinti.

Un modo per iniziare è ad esempio quello di chiedere direttamente al gruppo: Qual è il nostro obiettivo?

Cosa stiamo cercando di raggiungere?

E lasciarli parlare.

Se qualcuno non partecipa, chiedeteglielo direttamente.

Citate concetti ovvi, perché nessuno l’ovvio è scontato e nessuno vuole farlo, poichè sembra quasi elementare, ma facendolo diventeremo il leader del Gruppo.

Questa situazione si verifica perché i gruppi hanno bisogno di sentirsi uniti e

sicuri, e le persone tendono ad unirsi attorno ad un obiettivo comune.

II. VALUTARE L’EGO

Per persuadere, dobbiamo conoscere bene le persone che vogliamo persuadere. Iniziamo imparando a riconoscere le persone, quando esse si sentono minacciate, poiché una persona minacciata non sarà assolutamente ricettiva alle nostre idee.

I filosofi orientali credono che dentro di noi, in ogni momento, ci sia una lotta tra l'ego che ci dice che siamo diversi e speciali e lo spirito che capisce che siamo uguali agli altri e che in fondo siamo tutti uguali.

Essere consapevoli dell’esistenza di questa lotta, tra l'ego e lo spirito aiuta a liberarci e ci permette di decidere lasciandoci guidare dal nostro ego o dallo spirito.

Tuttavia, quando cerchiamo di persuadere gli altri, è più efficace farsi guidare dallo spirito, il quale è in grado di unire e includere.

L'autore afferma che:

1. Prima di partecipare ad un incontro, ove vogliamo convincere qualcuno, sarebbe opportuno valutare l’ego di tutte le persone che saranno presenti all'incontro, iniziando proprio dalla valutazione del nostro ego.

È necessario riflettere sulla conversazione che si terrà e individuare le questioni che ci preoccupano o ci danno fastidio.

In queste situazioni, l'ego è più vulnerabile e noi potremmo mostrarci più sulla difensiva e meno ricettivi alle opinioni degli altri.

Dobbiamo essere consapevoli delle nostre paure in modo che, se dovessero mai manifestarsi nel corso della conversazione, potremo padroneggiarle in modo strategico piuttosto che emotivo.

2. Successivamente dobbiamo pensare alle persone che vogliamo persuadere, ai nostri precedenti incontri con esse e capire se sono stati momenti positivi o meno e se quelle persone sono da noi considerate alleati o no.

Le persone che minacciano il nostro ego sono di solito quelle che in passato ci hanno lasciato, fatto vivere una brutta esperienza o ci hanno fatti star male (tradimenti o di giudizi sbagliati) o ci intimidiscono.

In questi casi, è importante ricordare che tutte le persone hanno un loro ego peculiare, e che bisogna dunque prendere le dovute distanze dai nostri sentimenti negativi nei loro confronti e cercare di riflettere in modo neutrale sul rapporto che abbiamo avuto con quella persona che ci ha fatto star male.

Per valutare l'ego degli altri, dobbiamo reperire alcuni indizi durante la comunicazione con essa, qualsiasi cosa che ci aiuti a definire l'ego e lo stato d'animo di quella persona: aperto o chiuso che sia.

a) Le persone il cui ego è sicuro tendono ad essere estroverse e consapevoli di come le loro parole sono in grado di influenzare gli altri.

Sanno come chiedere alle persone come stanno andando, sanno come mostrare interesse (almeno all’apparenza), come chiedere opinioni, non interrompendo e ascoltando l’altro.

Generano un atteggiamento favorevole nell'interlocutore perché lo fanno sentire apprezzato e coinvolto.

b) Le persone che non si sentono sicure spesso dicono "oppure", disprezzano gli altri, interrompono, mostrano opinioni negative, usano molti "ma" e scartano le opinioni degli altri.

III. CALMARSI ED EVITARE IL CONFLITTO CON GLI ALTRI EGO

Per persuadere una persona, dobbiamo farla sentire sicura e accettata in modo che possa avere l’atteggiamento giusto per accogliere nuove idee.

Se rileviamo che l'interlocutore è particolarmente insicuro o se siamo la parte avversa del discorso, la strategia migliore è quella di calmare o evitare il confronto con l'altro ego, ricordando che fra di voi esiste un obiettivo comune e che è necessario usare un linguaggio in grado di sostenere la posizione dell'altro.

Uno dei modi migliori per calmare l'ego altrui è usare la frase: "Dal mio punto di vista", in quanto trasmette che anche l'altra persona può avere un'opinione e che siamo pronti ad ascoltarla.

Un altro modo per calmare l'ego altrui è quello di stimolare il nostro interlocutore all'inizio della conversazione cercando di avvicinarci al loro punto di vista, per poi farlo convergere sulla la nostra strategia e aiutarlo a raggiungere l'obiettivo.

Per le persone molto insicure che però nutrono una spiccata voglia di affermarsi, il modo più efficace di agire è quello di cercare di evitare il confronto con il loro ego e non rispondere.

Il linguaggio che l'autore propone di usare a tal proposito recita così: ogni opinione è valida. Anche se non la condividiamo, dobbiamo ascoltarla.

Di fronte a un ego che diventa irritabile o aggressivo, spesso la risposta migliore è quella di non rispondere.

Non dobbiamo tirarci indietro, ma non dobbiamo nemmeno lottare.

È meglio lasciar perdere.

Non permettendogli di influenzarci, lo evitiamo e sarà così che potremmo domarlo.

IV. NEUTRALIZZARE, NON OPPORSI

Ogni volta che proporremo un'idea, troveremo persone che ci sosterranno, altri che saranno contrari e altri che rimarranno indecisi.

A volte coloro i quali non sono d'accordo possono reagire attaccandoci.

La migliore risposta che possiamo dar loro è non rispondere agli attacchi, senza opporci.

La strategia suggerita dall'autore è la seguente e può essere attuata in modi leggermente diversi, a seconda della situazione:

a) Se si tratta di una discussione con un'altra persona, invece di rispondere, possiamo annuire in silenzio come se capissimo l'atteggiamento dell'altra persona e aspettare qualche minuto prima di interagire.

Nel 90% dei casi, l'altra persona modererà la sua posizione.

Tutto tende a equilibrarsi nuovamente, e l’altro riconoscerà quando ha esagerato e dovrà rimoderarsi.

Se non riusciamo a farlo moderare, è molto probabile che ci siano problemi più profondi che non possono essere risolti con una semplice discussione.

b) Se la discussione si svolge all'interno di un gruppo, è possibile usare la stessa tattica. Se qualcuno attacca la nostra idea, è meglio non rispondere e lasciare che le parole dell'altra persona rimangano per aria e lasciare che il resto del gruppo raggiunga le proprie conclusioni.

Si può quindi tornare all'obiettivo iniziale senza dare giudizi di valore su quella persona. Questo atteggiamento ci rafforza come leader nel ruolo unificante e mette in maniera silente l'avversario al suo posto senza dover aggiungere nulla.

c) Se ignorare un simile attacco non porrà fine all'opposizione, può essere in alternativa controllato.

La strategia più efficace è quella di iniziare ad andare d’accordo con quella persona o ad appoggiare il suo punto di vista.

Così facendo, riduciamo le possibilità di scontro e possiamo lavorare sull’argomento da un altro punto di vista.

All’interno di un gruppo, le discussioni sono spesso suddivise in brevi dibattiti.

Possiamo dire ad esempio: "Capisco il vostro punto di vista" e lasciarlo lì, oppure possiamo riformulare il ragionamento di qualcun altro e chiedere spiegazioni.

Oppure si può dire: "È questo che intendi?", a cui di solito si risponde "Esattamente", e possiamo concludere riconoscendo che l’argomento è interessante.

d) La strategia da applicare sarà diversa se vogliamo controllare la discussione e non far parte del dibattito.

Nei casi in cui il nostro potere sia allo stesso livello di un’altra persona, può succedere che una persona proponga un suggerimento e l'altra si opponga.

Possiamo intervenire, riaffermando il nostro ruolo di leader, ricordando a tutti l'obiettivo, chiedendo per esempio: "Perché siamo qui oggi?

e) Nei gruppi in cui c'è un leader, a volte avvengono comunque delle discussioni accese perché, il leader si fida del fatto che il gruppo risolverà comunque i problemi senza il suo intervento.

V. TRASFORMARE I NOSTRI PUNTI DEBOLI IN VANTAGGI

Aspetti come l'età e l'esperienza, il sesso, un difetto fisico, possono essere considerati come debolezze, ma è importante notare e pensare all'effetto che esse hanno sul pubblico e su chi ci ascolta, identificandone gli effetti positivi e dando una spiegazione di esse agli altri.

Alcune peculiarità possono trasformarsi in vantaggi, ad esempio una persona giovane può apportare delle novità e una visione diversa, le donne possono offrire una prospettiva diversa, una persona con una disabilità sensoriale compensa i suoi limiti sviluppando altri sensi, ecc.

VI. TROVA QUALCOSA CHE PIACE AGLI ALTRI

Per essere persuasivi, gli ascoltatori devono credere sia nell'oratore che nel messaggio che viene trasmesso.

Se non gli piace l’oratore, allora non crederanno neanche al messaggio.

Per compiacere gli altri dobbiamo iniziare a farci piacere, quindi dobbiamo trovare almeno una cosa che ci piace di ognuno di loro.

Nel Buddismo, il peccato non è azione; il peccato è pensiero perché il pensiero precede l'azione.

Se pensiamo che ci piaccia qualcuno, allora vedrete che cambierà anche il nostro sentimento nei confronti di quella persona. A volte tendiamo ad avere una reazione istintiva a certi individui, che a volte è negativa e può non essere precisa.

Per evitare le prime impressioni negative possiamo provare ad adottare un "cambiamento mentale", poiché ogni caratteristica della personalità può risultare plasmata ai nostri occhi, e può anche essere cambiata da negativa a positiva.

Ad esempio, la testardaggine può diventare determinazione, lo scetticismo può diventare cautela, il silenzio può diventare riflessione, la critica può diventare analitica, e l'aggressività può diventare veemenza.

Chris S. Hilaire sostiene che bisogna lavorare sodo per trovare qualcosa che ci piace dell'altra persona.

Ci invita a ricordare che tutti hanno una famiglia e tutti vogliono essere valorizzati per qualcosa.

VII. TRAI VANTAGGIO DAI PRIMI CINQUE MINUTI

L’obiettivo principale è quello di riuscire a persuadere, nei primi cinque minuti.

E’ importante non soltanto per impressionare gli altri, quanto per farli sentire a proprio agio.

L'ego di ogni persona è in massima allerta durante i primi cinque minuti di un incontro, e lo scopo è proprio quello di far rilassare gli interlocutori in modo che siano ricettivi alle nuove idee proposte.

Non dimenticate i classici consigli su come fare una buona prima impressione: sorridete, guardate negli occhi e stringete forte la mano.

Durante i primi cinque minuti, ci sono due tipi approccio:

1. Verbale: è consigliabile salutare in modo educato e interessarsi ai nostri interlocutori, facendoli sentire apprezzati, mostrando loro che siamo interessati a conoscerli o se li conosciamo, chiediamo loro di qualche progetto interessante in cui sono coinvolti. Nel caso di un superiore, lo ringraziamo per averci ricevuto, dicendo, ad esempio, "Grazie per avermi dedicato il suo tempo. So che siete molto impegnato".

2. Visivo: ovvero adattare il nostro modo di vestire a quello delle persone che incontreremo.

Naturalmente, possiamo vestirci in modo diverso, ma pur sempre in modo elegante.

VIII. ESSERE PRESENTI

Non c'è niente di peggio di una persona che cerca di parlare con un'altra persona mentre sta facendo qualcos'altro, come parlare al telefono o rispondere ai messaggi.

I grandi comunicatori impongono che all'inizio di una conversazione venga stabilito un contatto visivo, toccando i loro interlocutori e chiedono loro

qualcosa sul loro conto.

IX. RICONOSCERE LA REALTÀ DEGLI ALTRI

Il numero di realtà personali è infinito.

Ogni parola che pronunciamo passerà attraverso il filtro dell'esperienza personale dell'ascoltatore, e ciò determinerà le sue opinioni.

La sfida quando si tratta di persuasione è riconoscere la realtà degli altri, adattarla alla nostra e creare un beneficio comune come obiettivo perseguibile.

L'ascolto attivo è fondamentale perché è un modo per dimostrare che stiamo ascoltando e che stiamo prestando attenzione alle loro preoccupazioni, fornendoci allo stesso tempo informazioni preziose su quali saranno le obiezioni che potremmo attenderci.

Dobbiamo cercare qualcosa su cui tutti possano essere d'accordo per raggiungere un obiettivo comune.

Non si tratta di confutare l'opinione degli altri, ma di comprenderla e di ammetterla, facilitando così la ricettività dei collaboratori verso un progetto che sarà facilitato se saremo in grado di conquistare la loro fiducia.

X. SCELTA, GIUSTIZIA E RESPONSABILITÀ

Scelta, giustizia e responsabilità e ciò che ne deriva, sono tre delle parole più popolari nel linguaggio dei politici.

Nella nostra cultura, poter scegliere è considerato un bene indiscutibile.

Offrire una scelta è un modo eccellente per presentare un progetto.

Le scelte tuttavia dovrebbero essere limitate; tre è un buon numero perché travolgere gli interlocutori con troppe opzioni può essere controproducente.

Dobbiamo essere in grado di commentare le nostre opzioni e far intuire quale sia la nostra preferita, ma sottolineare sempre la libertà di scelta a chi ci ascolta.

La giustizia invece è un po' più complicata di una scelta perché la definizione di giustizia cambia a seconda delle esigenze vitali di ogni persona.

Quando si usa questa parola, dobbiamo tener conto del fatto che l'esperienza e la vita dell'altra persona sarà sicuramente diversa da quella nostra.

Il modo più diretto per usare la parola giustizia è dire ad alta voce che vogliamo che le cose vadano per il verso giusto.

In questo modo diamo dignità ai nostri ascoltatori.

Gonfiamo il loro ego facendogli vedere che ci identifichiamo con loro, e questo li renderà più ricettivi alle nostre idee.

Possiamo dire ad esempio: "Voglio essere sicuro che questo piano sia giusto per tutti", oppure possiamo usare parole come "equilibrio": Per me è molto importante che alla fine questa sia una proposta equilibrata per tutti".

Partire da queste affermazioni ci forniranno terreno fertile per diventare leader, perché tutti capiranno che ciò che vogliamo è il bene comune.

La responsabilità invece fa appello alla stessa vena emotiva della giustizia.

È particolarmente efficace se applicata a noi stessi.

Un modo corretto per presentarla è quello di usare le parole "equilibrio di

potere": "Stabiliamo un equilibrio di potere in modo che io sia responsabile nei vostri confronti.

XI. RENDERE LE COSE SEMPLICI

Politici, avvocati e venditori sanno che ripetere il loro breve e potente messaggio è essenziale per vincere.

Chi ha una storia più semplice non sempre vincerà, ma avrà un buon vantaggio sugli altri.

Il motivo non è che la gente è stupida, ma che è costantemente bombardata di messaggi, per cui è diventata selettiva su ciò che vuole sentire.

Normalmente, non prestano attenzione a meno che la storia non sia attraente e, soprattutto, si riferisca alla loro esperienza personale.

Per essere efficaci, è necessario raccontare una storia semplice che attiri l'attenzione degli ascoltatori e li renda attenti, ma soprattutto che li attragga verso l’obiettivo comune.

Una storia efficace può essere costruita a partire da due premesse: essere chiari sull'obiettivo e comprendere il pubblico che si ha davanti.

Quando si riesce ad individuare il pubblico, è possibile regolare l'obiettivo e poi dare forma a una storia che si possa connette con gli ascoltatori.

XII. LINGUAGGIO APPROPRIATO

Nel mondo degli affari, utilizzare un linguaggio appropriato significa far sì che gli altri si ricordino del prodotto o del servizio che offriamo.

Per coloro che lavorano nel mondo della pubblicità sanno che l’utilizzo di un linguaggio appropriato può dar vita a casi in cui il nome del prodotto finirà per sostituire il nome dell’oggetto o del verbo che lo descrive.

Esempi classici sono Kleenex per fazzoletto o Violoncello per nastro adesivo.

XIII. UTILIZZARE IL LINGUAGGIO EMOTIVO

Il linguaggio emotivo è in grado di produrre un'immagine nella mente delle persone, e questo le aiuta a connettersi ancor di più con l'idea esposta, ad un livello più profondo rispetto a quello in cui vengono esposti solo i fatti.

Usando il linguaggio emotivo, non solo facciamo in modo che le persone capiscano il nostro ragionamento, ma che lo sentano anche.

È molto specifico.

Ogni volta che vogliamo usarlo, dovremmo chiederci: "Qual è il modo più elementare e specifico in cui l’argomento in questione influenza la vita quotidiana del mio pubblico?

A titolo di esempio, all'autore di un documento si può dire che ha fatto un lavoro intelligente invece di sentirsi dire che ha fatto un buon lavoro.

XIV. SII SICURO DI COINVOLGERE TUTTI

Affinché i nostri interlocutori siano più entusiasti delle nostre idee, dobbiamo farli sentire come se fossero loro ad esporle.

Il modo per farlo è creare situazioni che incoraggino gli altri a esprimersi a favore o contro.

L'autore propone cinque tattiche particolarmente efficaci per coinvolgere e impegnare le persone in un determinato momento all’interno di un discorso:

1. Fare domande e prestare attenzione alla risposta che corrisponde a ciò che stiamo cercando di ottenere. In alcune situazioni non ci sono infinite possibilità, quindi se facciamo le domande giuste, prima o poi qualcuno risponderà con le risposte che sostengono il nostro obiettivo, a quel punto possiamo essere d'accordo.

Allora sarà proprio quello il momento in cui l’idea verrà condivisa da tutti e soprattutto dall’altra persona.

2. Approfittate di una questione minore per promuovere l'obiettivo principale.

3. Riunite diverse questioni approfittando dei suggerimenti degli altri.

4.Usate il linguaggio degli interlocutori per descrivere l'obiettivo.

Adattandoci al loro modo di esprimersi, li facciamo sentire bene nell’esprimere il loro ego.

5. Usando il linguaggio degli altri, possiamo scegliere una frase particolare che qualcuno ha detto e convertirla in un elemento importante del progetto presentato.

XV. OTTENERE UN SOSTEGNO INDIPENDENTE

Sono davvero poche le persone che vogliono essere le prime ad essere d'accordo con le idee di qualcun altro.

Allo stesso tempo, nessuno vuole essere l'ultima ruota del carro.

La maggior parte vuole stare nel mezzo, ma più vicino al primo.

Fornire un sostegno indipendente può aiutare le persone a superare la paura di essere i primi.

A livello organizzativo, il sostegno indipendente può venire da coetanei che vogliono condividere il successo di un progetto/idea.

In termini pratici, questa è una mossa intelligente perché la persuasione di successo consiste proprio nel formare una coalizione.

Se non riusciamo a trovare nessuno che ci sostenga, il modo migliore per trovare un sostegno indipendente è attraverso Internet. Si possono quasi sempre trovare articoli di opinioni, studi o ricerche che possono sostenere le nostre idee.

XVI. PRESENTA DELLE CIFRE

L'aggiunta di numeri ad un argomento viene fatta, in parte, per aggiungere un altro tipo di credibilità indipendente alle nostre idee, per avere dati solidi su cui basarsi e da difendere e perché i numeri sono facili da ricordare e sono in grado di restare impressi nella mente degli ascoltatori.

I numeri sono di solito presentati in uno dei tre modi seguenti: come una semplice quantità, come un confronto, o come una percentuale.

XVII. FORNITE LE ARMI NECESSARIE AI VOSTRI ALLEATI

Ciò significa assicurarsi che coloro che sono d'accordo con la nostra opinione abbiano le informazioni necessarie per influenzare gli altri, sia quando non

siamo presenti sia quando siamo nel bel mezzo di una riunione e abbiamo bisogno di qualcuno che ci sostenga.

Le ragioni possono essere molto diverse e possono provenire da contesti diversi:

1.Statistiche, tendenze o altri dati.

2. Supporto da parte di terzi.

3. Contesto che conferma le nostre idee.

4. Esperienza

Tutto ciò che sostiene la nostra posizione può essere una valida motivazione, purché sia breve e specifica.

La brevità è importante non solo perché gli alleati possano riconoscerla, ma anche perché le persone con cui parlano possano ricordarla.

XVIII. CERCARE IL SOSTEGNO DEGLI INDECISI

In tutti i gruppi, ci saranno da un lato persone che si schiereranno dalla nostra parte fin dall'inizio (a meno che la nostra idea non sia troppo rischiosa o troppo radicale) e ci sarà sempre qualcuno che invece sarà contrario perché scettico.

La sfida che affrontiamo quando dobbiamo interagire con le persone indecise è che spesso a loro semplicemente non importa cosa proponiamo.

Si dichiarano indipendenti e liberi.

A volte votano, ma di solito non gli importa. Non prestano tanta attenzione come quella prestata dalle persone che sono più attaccate alle loro opinion e che sono

più sicure.

Convincere gli indecisi richiede sottigliezza, ed è infatti un arduo compito.

Non è opportuno porre domande dirette a persone che non hanno dato la loro opinione nel tentativo di costringerle a prendere una precisa posizione.

È meglio cercare infatti di guadagnare la loro fiducia parlando con gli altri nel gruppo e lasciando che gli indecisi osservino le nostre interazioni con gli altri.

Il segreto sta nel modo in cui gestiamo i pareri opposti.

Un metodo che si può usare è quello di annunciare il punto di vista degli avversari, e poi cambiare la rotta del dibattito.

Dando un po' di merito all'opinione dell'altra parte, mostriamo agli indecisi che siamo persone ragionevoli e con una mentalità aperta.

Gli indecisi non riescono a scegliere con determinazione, perché non sono in grado di comprendere i diversi punti di vista delle parti.

Ma con la giusta strategia di cui sopra, mostriamo loro che siamo anche capaci di comprenderli.

Se la parte opposta ha delle ragioni solide e ovvie, è bene riconoscerle immediatamente poichè questo impressionerà gli indecisi.

Non dimentichiamoci che non è necessario convincere tutti gli indecisi, ma solo un numero sufficiente a creare una massa critica che sia dalla nostra parte.

Una volta raggiunto questo obiettivo, potremo dedicarci a unificare il gruppo, magari facendo una o due allusioni all’opinione dell'opposizione, per dimostrare

che siamo pratici e onesti.

La ragione per cui faremo tali concessioni dovrebbe essere strategica, non emotiva.

Alcune persone indecise, alla fine smetteranno di restare ai margini e prenderanno una decisione.

Probabilmente sosterranno le idee di chi li tratta con il massimo rispetto e mostra la massima correttezza.

XIX. EVITARE CONCETTI ASSOLUTI E IPOTESI

Si consiglia di evitare, quando possibile, concetti assoluti, espressioni categoriche e di non rispondere alle ipotesi.

Si rischia di commettere degli errori molto comuni: fare una promessa che può non essere mantenuta.

Gli assoluti sono affermazioni rigide che includono parole come "tutto, sempre, mai". Le ipotesi sono le classiche domande standard: "E se...".

Per quanto riguarda la persuasione, è importante fare attenzione agli assoluti perché sono molto allettanti quando si fa un discorso, ma non dobbiamo dimenticare che possono tradursi in impegni non credibili, che genereranno sfiducia, e possono portare al fallimento se non siamo in grado di rispettarli, oltre al fatto che possono indurci ad avere problemi legali.

Possiamo cadere nella trappola degli assoluti quando vogliamo apparire più stabili e coerenti, senza renderci conto che è molto più facile esserlo senza citare concetti assoluti.

Dobbiamo quindi cercare di bandirli dal nostro vocabolario, a meno che non si tratti del passato.

È sempre una buona idea menzionare le conquiste passate senza esagerare, perché esse possono essere facilmente verificate da chi ci sta ascoltando.

Per quanto riguarda le affermazioni che facciamo sul presente o sul futuro, è consigliabile sostituire gli assoluti con parole che dicono praticamente la stessa cosa ma che sono più flessibili.

Spesso il problema può essere risolto semplicemente eliminando l'assoluto dalla frase.

Invece di dire: "a tutti i nostri professionisti" possiamo dire "ai nostri professionisti" o invece di usare la parola "mai" possiamo sostituirla con "raramente".

Invece, evitare domande ipotetiche è un po' più complicato che evitare gli assoluti, perché spesso hanno bisogno di una risposta assoluta.

Ma non dobbiamo dimenticare che non sempre dobbiamo rispondere.

Non ha senso rispondere a ogni situazione improbabile che possa capitare a qualcuno. Se, ad esempio, stiamo promuovendo una nuova prospettiva o una nuova strategia, l'obiettivo è quello di presentare il nostro progetto o le nostre idee nel modo più convincente e onesto possibile, e questo spesso significa non rispondere a domande ipotetiche.

Un buon modo per affrontare queste domande è quello di ammorbidirle: "Nessuno può prevedere il futuro, quindi preferisco non porre situazioni

ipotetiche”. Poi possiamo parlare di una situazione del passato o di un piano per il futuro di entrambi.

La formula di base è evitare di rispondere alla situazione ipotetica e puntare a qualcosa di vero e verificabile (se è nel passato) o a qualcosa di ragionevole (se è nel futuro).

L'effetto complessivo che ne deriva è che risulteremo onesti dinanzi alla questione.

XX. IMPARARE AD USARE IL SILENZIO

Tutti i grandi comunicatori usano il silenzio per convincere.

I giornalisti usano il silenzio per ottenere informazioni dagli intervistati.

Bob Dotson, corrispondente della NBC e giornalista veterano, spiega come il silenzio lo aiuti a ottenere le migliori dichiarazioni mai avute: "Le persone rispondono quasi sempre alle domande in tre fasi.

In primo luogo, rispondono a ciò che pensano che lei abbia chiesto loro".

Poi, si spiegano in modo più dettagliato.

Se non gli fai subito un'altra domanda, se lasci che il silenzio faccia il suo lavoro, immaginano che tu non li abbia compresi e cercano di spiegare il loro punto di vista in modo più conciso.

Spesso, la terza volta, si esprimono con più passione e precisione.

Possiamo usare la strategia di Dotson ponendo domande e aspettando abbastanza a lungo per ascoltare tutte e tre le parti della risposta, magari spingendo i nostri

interlocutori con un "aa aa" o un "ah sì" e poi rimanendo in silenzio.

Quando facciamo una presentazione ad un gruppo, possiamo usare la seguente tecnica: se conosciamo le obiezioni che possono essere sollevate e abbiamo pensato alla risposta, la strategia è semplice.

Ascoltiamo l'obiezione, aspettiamo qualche secondo, ci riflettiamo e diciamo: "Allora tu dici che se facciamo X, il risultato sarà Y. Ottima osservazione.

Aspetta un secondo o due e aggiungi: "E se ci facessimo in questo modo?”

In questo modo abbiamo riconosciuto la prospettiva dell'altro, il suo ego sarà soddisfatto e l'obiezione sarà stata superata.

Il silenzio è utile anche in altre situazioni e contesti.

Se qualcuno sta monopolizzando un dibattito, gli si può permettere di finire la frase e poi possiamo aspettare qualche istante prima di rispondere.

Questo ci riporterà ad avere il controllo della situazione.

Non dobbiamo tagliare fuori il nostro interlocutore.

Se lo facciamo, sembrerà che non ci interessi quello che vuole dire o che non lo stiamo ascoltando, il che può sembrare offensivo e indisponente.

Se qualcuno attacca noi o la nostra idea, è consigliabile lasciare che le parole di quella persona fluttuino nell'aria per un momento prima di rispondere.

XXI. SFRUTTARE IL CONTATTO FISICO

Il contatto, che può iniziare con una stretta di mano, può essere uno strumento di

persuasione molto prezioso.

Quando si tocca un'altra persona, dovremmo sentirci a nostro agio, e dovrebbe essere un contatto socialmente accettato.

Molti studi dimostrano che il contatto umano diminuisce l'ansia, rallenta il battito cardiaco e abbassa la pressione sanguigna.

Di solito è ritenuto accettabile toccare la mano, l'avambraccio, la spalla o la parte superiore della schiena del partner.

Nelle conversazioni faccia a faccia, toccare il braccio o la mano dell'altra persona può immediatamente impedire alla persona di parlare.

Si può fare in modo lieve per far tacere l'altra persona se parla troppo, o per impedirle di parlare mentre stiamo discutendo.

In generale, la persona che inizia il contatto fisico sta affermando la sua posizione di potere.

Se stiamo parlando con un superiore, che non vogliamo mettere in discussione, è meglio non toccarlo, a parte la stretta di mano iniziale.

Ma se siamo noi in quella posizione, possiamo usare il contatto per stabilire un legame: basta una leggera pacca sulla schiena o sulla spalla.

Non è necessario toccare troppo l'altra persona per farle capire che abbiamo un atteggiamento aperto o amichevole.

Basta un leggero tocco sul braccio, mentre facciamo il punto della situazione.

XXII. NON DIRE “NO”, BENSI’ “PROVIAMOCI”

È importante trovare un modo positivo per dover dire "no", per quanto possa sembrare contraddittorio.

Dire "no" è spesso visto come qualcosa di negativo.

D'altra parte, dire "proviamoci" o cercare di orientare la conversazione verso l'obiettivo suggerendo modi alternativi per raggiungerlo è considerata una parte molto importante del processo di persuasione.

È essenziale riformulare il messaggio in modo positivo.

XXIII. DARE RAPIDAMENTE LA CATTIVA NOTIZIA E LENTAMENTE LA BUONA NOTIZIA

La persuasione dipende da come si affrontano i fatti, poiché la percezione crea la realtà.

Per questo motivo, è fondamentale capire come presentare i fatti in modo da creare una percezione che supporti la nostra posizione.

Se abbiamo buone notizie, è meglio farle emergere il più lentamente possibile, perché l'effetto cumulativo è molto più potente.

Nel caso di cattive notizie, invece, è meglio farle uscire subito, eliminare le incertezze e cercare modi per superarle.

XXIV. SCREDITARE LE CATTIVE IDEE METTENDO IN DISCUSSIONE I DETTAGLI

Non in tutte le attività di persuasione dovremmo invitare le persone a fare qualcosa.

A volte è necessario convincerle a non fare qualcosa che consideriamo una cattiva idea.

Il metodo più efficace è quello di concordare il concetto generale e poi mettere in discussione i dettagli.

In sostanza, la strategia è l'opposto di unificare le persone attorno a un obiettivo. Quando cerchiamo di convincere qualcuno a fare qualcosa, vogliamo che si concentri sull'obiettivo, sulla missione principale su cui siamo tutti d'accordo, e non sul processo.

Tuttavia, quando vogliamo persuadere qualcuno a non fare qualcosa, dobbiamo essere d'accordo con l'obiettivo ma poi concentrarci rapidamente sui difetti del processo, evidenziando come i dettagli specifici non contribuiranno a raggiungere l'obiettivo generale e finiranno per trovare un'alternativa legittima.

Stiamo dimostrando che non siamo assolutamente contrari all'obiettivo, tuttavia cercando di non usare frasi negative quando ci opponiamo ad esso.

XXV. GIOCARE ALL'AVVOCATO DEL DIAVOLO

È una tecnica che può essere usata per disarmare la proposta di qualcun altro o per cercare i punti deboli dalla nostra parte. Dovremmo cercare i punti deboli delle nostre idee o proposte perché risolvere i difetti aiuta a rendere più solido il nostro ragionamento.

Quando si presenta un piano, c'è sempre la possibilità che qualcuno esprima i propri dubbi.

Invece di metterci sulla difensiva, possiamo dire: "Questa è un'osservazione

accurata. Vuoi giocare a fare l'avvocato del diavolo?

È meglio cercare di risolvere i possibili problemi in tempo".

In questo modo, mettiamo tutti dalla stessa parte, e chiunque abbia dei dubbi avrà la possibilità di svolgere un ruolo specifico nel dibattito.

Non è un tentativo di placare uno dei membri del team ma capire i punti deboli di una strategia è importante quanto capire i punti di forza.

Come ulteriore vantaggio, chiedendo a qualcuno di fare l'avvocato del diavolo, mostriamo agli indecisi che siamo persone di mentalità aperta, il che li aiuterà a prendere le nostre parti.

Saper giocare a fare l'avvocato del diavolo è fondamentale anche quando si difendono i diversi aspetti del piano contro le persone che vogliono invece cambiarlo.

Dobbiamo essere diretti.

Va bene dire qualcosa di discreto a volte. "Ti rendi conto che...?", ma possiamo trasmettere un sentimento negativo se non smettiamo di chiedere: "Ti rendi conto che...? E se X...?"

Facendo l'avvocato del diavolo, facciamo emergere e facciamo sapere a tutti esattamente quali sono le nostre preoccupazioni.

Dovremmo cercare di evitare di dire, nel recitare questo ruolo, la seguente frase: "Non sono contrario, ma" perché non appena il nostro interlocutore la sentirà, si metterà sulla difensiva, comprendendo che gli sto dicendo che non sono d'accordo e che deve prepararsi alle critiche.

In questo modo non troveremo una soluzione e avremo generato un conflitto.

È meglio dire: "Va bene se faccio l'avvocato del diavolo? Voglio anticipare i problemi. Qualsiasi disaccordo ci aiuterà a creare una strategia più solida.

Spostiamo poi il dibattito in un esercizio di risoluzione dei problemi, e se in un qualsiasi momento la tensione aumenta, basta ricordare che stiamo giocando a fare i difensori del diavolo in modo da non perdere nulla e che stiamo soltanto giocando un ruolo nel comprenderli meglio.

Dovremmo sempre cercare di mantenere una sensazione positiva nella riunione, in modo che gli altri si sentano a proprio agio e al sicuro.

Questa è una tecnica utile per affrontare gli avversari, le questioni delicate, i dubbi, gli ego sensibili o i capi intimidatori.

XXVI. NON CAMBIARE. “ADATTARE” LA NOSTRA POSIZIONE

Gli eventi possono costringerci a cambiare la nostra posizione su una questione importante.

In questo caso, dobbiamo trasmettere ai nostri interlocutori la necessità che le buone idee debbano evolvere e che sia un bene per loro partecipare al cambiamento.

La chiave è far sì che il gruppo si senta proprietario del nuovo messaggio e che si assuma la responsabilità personale di ciò che non ha funzionato nella strategia originale.

Condividere il merito e prendersi la colpa: in altre parole, mettere da parte il nostro ego e poi assicurarsi che altri siano calmi e al sicuro.

Se vogliamo introdurre un nuovo prodotto o servizio e ci aspettiamo resistenza, il "trucco" è quello di far apparire la nuova versione come una naturale evoluzione dell'originale.

XXVII. ESSERE GLI ESPERTI DI NOI STESSI

La ventisettesima tecnica di persuasione consiste nel riflettere sulle altre ventisei quando abbiamo ancora in mente un'esperienza di comunicazione.

Possiamo diventare esperti di noi stessi studiando i nostri successi e i nostri fallimenti e cercando di scoprire cosa ha funzionato e cosa no.

Chris ST. Hilaire ha concluso la sua opera presentando un elenco di suggerimenti che si possono usare quando si vuole persuadere qualcuno e che lui stesso chiama "COMPORTAMENTO PERSUASIVO 101":

1. Impara il tuo messaggio: la storia in trenta secondi.

2. Rilassatevi e respirate.

3. Se avete bisogno di muovervi, fatelo con le dita dei piedi.

4. Non tenete chiuse le mani.

5. Non date per scontato che gli altri comprendano la vostra professione. Spiegatevi in modo che gli altri ti capiscano.

6. Non usate acronimi a meno che il gruppo non sappia cosa significano.

7. Lasciate finire la domanda prima di iniziare a rispondere.

8. Quando rispondete, guardate negli occhi la persona che ha chiesto.

9. Se non capite una domanda, chiedete chiarimenti.

È meglio apparire ignoranti e imparare in fretta che insinuare che sapete qualcosa che non sapete.

10. Se dovete pensare a una domanda, guardate in basso, non in alto.

Guardare in basso significa riflettere; guardare in alto dà la sensazione di essere perduti.

11. Fate un momento di silenzio durante la presentazione.

L'oratore potrà sembrare confuso, ma l'ascoltatore farà una pausa come atteggiamento riflessivo.

12. Il silenzio è meglio di "aha", "eeeh" o "sai cosa?

13. E’ bene concludere un incontro con un contatto fisico: una stretta di mano, una pacca sulla schiena o un abbraccio.

Unisce e dà fiducia.

3

COS’È LA MANIPOLAZIONE?

La manipolazione è un’arte antica, la scienza e la tecnologia di far fare agli altri ciò che si vuole, pensando che sia una loro idea.

Si manifesta sin dai primi tempi della civiltà: il primo manipolatore fu il serpente quando addolcì Eva con le promesse di onniscienza e onnipotenza.

I greci perfezionarono la scienza, ma la chiamarono diplomazia.

Tutto questo può sembrare immorale, ma il punto è questo.

A volte è bene camminare sul lato oscuro della forza.

4

ALCUNI TRUCCHI DI MANIPOLAZIONE

Verifica con il Capo

Prima di ogni workshop o lavoro di gruppo, consultatevi prima con il responsabile dei partecipanti per scoprire cosa vuole veramente.

Ricordate che è il capo che lo organizza e lo paga.

Creare un'unità:

È molto importante che il gruppo e tutti i suoi membri riconoscano che non possono fare nulla senza di te.

Quindi, periodicamente, dovreste inventare un nuovo clima organizzativo o un nuovo corso o workshop usando le parole chiave inglesi o giapponesi nello sviluppo organizzativo.

In questo modo, potrete diventare l'indispensabili.

L'unica cosa da fare in questo caso è utilizzare le frasi chiave al momento opportuno, come ad esempio: "Fai quello che pensi sia meglio, ma la mia agenzia non sarà molto contenta di..." oppure "Dimentica che io controllo tutti gli esborsi; dimmi solo cosa ne pensi".

Coltivare i capri espiatori

Così come usiamo altre persone per far progredire le nostre idee, una parte molto

importante della manipolazione è sempre avere qualcuno da incolpare quando le cose vanno male.

Ciò richiede che non si accetti mai la responsabilità dell'impatto delle proprie azioni.

Imparate l'uso corretto di frasi come "Ti avevo avvertito, ma non mi hai ascoltato" o "Sono solo un consulente".

Quando qualcosa va storto, e qualcuno sorride, sa che la colpa è sua". Legge di Murphy.

Riferire l'immotivato allo psicologo

Se qualcuno mette in discussione la tua gestione o la tua metodologia, suggerisce sottilmente (davanti agli altri) di cercare una consulenza personale-psicologica a causa dei loro "evidenti tratti sociopatici e della mancanza di solidarietà e collaborazione".

Il successo dei vostri gruppi dipende dalla vostra capacità di rimuovere le "mele marce" che stanno avvelenando gli altri.

Mai indicare, solo suggerire e accennare.

Parlare

Imparate a usare solo quelle parole con molteplici significati diversi, in modo da non dover mai scendere a compromessi.

Aiuta anche l’essere in grado di dire di fronte a qualsiasi difficoltà successiva: "Non mi hai capito".

Particolarmente utili sono frasi come: "Proviamo a...", "È molto relativo", "Tutti gli esperti sanno che...". "Chi lo sa?" o "Non si può...

"Nessuno può sapere cosa stai pensando." Mario Puzo (Il Padrino)

Come pretendere di essere ascoltati

Imparate l'arte di fare un cenno con la testa e di dire, con il vostro sorriso più accondiscendente:

"Capisco" dopo ogni sciocchezza che dicono.

Molte volte il vostro successo dipenderà dalla nostra capacità di convincere l’altro che è stato l'autore di un'idea che avrete e vorrete realizzare.

Per ottenere questo, è molto utile parafrasare o ripetere parte di ciò che l'altra persona ha detto, mettendo alla fine le parole e le frasi che vorrete sentire: "Se ho capito bene, per raggiungere gli obiettivi e ridurre lo stress del gruppo suggerisci che tutto lo staff lavori un'ora in più ogni giorno, giusto?

Ottima idea!

Poi, visto che ormai è deciso, possiamo... ".

Elogia tutto tranne l'iniziativa

Dovreste lodare pubblicamente chiunque dica o faccia ciò che volete.

Tuttavia, se lodate il gruppo o un individuo per la sua iniziativa, le sue qualità personali o la sua autonomia, potreste correre il rischio di farli andare fuori strada facendogli credere di poter fare le cose anche senza di voi.

Convincere con pseudo-domande

Sappiamo tutti che le persone non sanno esattamente quello che vogliono, tanto meno quello di cui hanno bisogno, quindi non perdete tempo a chiederglielo.

Sei tu l'esperto, e devi decidere al loro posto e poi convincerli su ciò che devono fare e sapere.

Puoi farlo attraverso pseudo-domande come ad esempio: "Hai pensato alla possibilità di...?" o "Non pensi che sarebbe meglio...?".

La mancanza di prudenza degli uomini li porta ad iniziare qualcosa e, a causa dei vantaggi immediati che cercano, non si rendono conto del veleno che si nasconde sotto. Machiavelli (Il Principe)

Considerazioni finali

Tutto quello che avete letto vi farà iniziare a scavare ancora più nel profondo di questa lettura.

Certo, ci sono altri trucchi, ma dovrete essere voi ad indagare e a cercarli fra le informazioni più remote.

La vita ci pone dinanzi a sfide molto difficili, dunque una volta ogni tanto è bene usare uno di questi trucchi, no? Pensateci...

"E gli uomini sono così semplici e così soggetti alle esigenze del presente che l'ingannatore troverà sempre il modo di ingannare". Machiavelli (Il Principe)

5

L’ARTE DELL’INFLUENZA

La fusione tra Saloman Brothers e Smith Barney ha dato origine ad una delle più grandi società finanziarie del mondo.

Poche settimane dopo l'annuncio, si sono tenuti una serie di incontri presso entrambe le aziende per gestire e capire come questi due pesi massimi manageriali sarebbero diventati un unico gigante.

Come spesso accade in questi casi, centinaia di lavoratori avrebbero perso il loro posto di lavoro, dato che in entrambe le aziende si sarebbero ripetute molte funzioni.

Ma come si può dare questa notizia ai propri lavoratori senza peggiorare una realtà già preoccupante?

Un capo reparto lo ha fatto nel modo peggiore.

Ha fatto un discorso triste, quasi minaccioso, in cui ha detto essenzialmente: "Non so cosa farò, ma non aspettatevi che io sia gentile con voi".

Devo licenziare metà delle persone, e non so bene come prendere questa decisione. Vorrei che ognuno di voi mi dicesse il suo background e le sue qualifiche in modo che io possa iniziare a riflettere e scegliere.

Il suo collega dell'altra azienda ha agito in maniera molto più positiva. Il suo messaggio è stato incoraggiante: "Crediamo che questa nuova società sarà una

piattaforma entusiasmante per il nostro lavoro, e siamo fortunati ad avere persone di talento in entrambe le organizzazioni.

Prenderemo delle decisioni il più rapidamente possibile, ma non senza assicurarci di aver raccolto abbastanza informazioni per fare delle scelte giuste e corrette".

Vi terremo informati su come stanno andando le cose e prenderemo in considerazione dati oggettivi sulle prestazioni, competenze qualitative e il lavoro di squadra.

Questi sono gli elementi utili che ci serviranno al momento di dover prendere delle decisioni.

Secondo l'A.D. della società Saloman Smith Barney, il sig. Mark Loehr, sostenne che I suoi dipendenti da quel momento hanno prodotto di più rispetto all'inizio, perché erano entusiasti delle possibilità che gli si stavano presentando e sapevano che anche se fossero stati licenziati, la decisione sarebbe stata giusta e l'avrebbero meritata.

Ma nel primo gruppo, nessuno più aveva la motivazione per lavorare correttamente visto che le uniche parole che hanno sentito dire sono state: "Non sono stato trattato equamente", e questo ha portato alla generazione di un attacco collettivo del Gruppo. Erano amareggiati, demoralizzati.

La gente diceva: "Non so nemmeno più se voglio lavorare per questo idiota, figuriamoci per l'azienda".

Loehr disse a tal proposito: "Per la Lehman fondersi con la Shearson senza integrarla completamente è stato un errore enorme.

Ma quando Smith Barney ha assorbito Shearson, ha fatto funzionare tutto.

Ciò che fa la differenza è il modo in cui le persone vengono trattate subito dopo la fusione.

Questo permette, grazie alla fiducia, di cominciare a crescere e far fondere le due culture.

L’opportunità di crescita risiede nella capacità di sapersi integrare rapidamente in modo che le due aziende non muoiano.

L'arte dell'influenza richiede una gestione efficace delle emozioni degli altri.

Entrambi i capi dipartimento sono stati influenti in questo senso, ma in modi opposti.

I lavoratori delle star hanno subito delle sensazioni positive ed emotive, il che li rende potenti comunicatori, capaci di dominare un pubblico.

In breve, li rende leader.

6
LE EMOZIONI SONO CONTAGIOSE

Tutte queste abilità sfruttano una sola realtà primaria: ognuna di esse influenza l'umore degli altri. È perfettamente naturale influenzare lo stato emotivo di un altro, nel bene e nel male; le emozioni sono una sorta di virus sociale.

Questo scambio emotivo costituisce un'invisibile economia interpersonale, che fa parte di tutte le interazioni umane, ma di solito così sottile da non essere percepita.

La trasmissione delle emozioni influenzata dall’umore è notevolmente potente.

In uno studio sull'umore condotto su tre volontari non imparentati è stato chiesto di trascorrere due minuti seduti in cerchio, in silenzio; nel corso di questi due minuti, la persona più emotivamente espressiva ha trasmesso il suo umore agli altri due. In ognuna di queste sessioni, l'umore più espressivo all'entrata era anche quello che gli altri due sentivano all'uscita, sia che si trattasse di gioia, noia, nervosismo o rabbia.

Le emozioni sono contagiose.

A tal proposito lo psicoanalista svizzero C. G. Jung sostiene che "In psicoterapia, anche se il medico mantiene un assoluto distacco dal contenuto emotivo del paziente, il solo fatto che il paziente abbia emozioni provoca un effetto su di lui.

E se il medico pensa di potersi elevare al di sopra di questo, commette un grave errore". Può solo prendere coscienza di esserne influenzato. Se non lo capisce ed è troppo impulsivo, non capirà quanto è importante prendere coscienza del distacco.

Se trasmettiamo i nostri stati d'animo così facilmente, è perché essi sono dei veri e propri segni vitali per la sopravvivenza. Le nostre emozioni ci dicono su cosa

concentrarci quando ci prepariamo ad agire. Agiscono come degli avvertimenti, inviti, allarmi, ecc. Sono messaggi potenti che trasmettono informazioni cruciali senza necessariamente esprimerle a parole.

7

LE EMOZIONI SONO UN METODO DI COMUNICAZIONE IPER-EFFICIENTE

Sin dalle origini, il contagio emotivo (la diffusione della paura da persona a persona) ha agito come un segnale d'allarme, focalizzando immediatamente l'attenzione di tutti sul pericolo incombente: una tigre a caccia, per esempio.

Oggi lo stesso meccanismo collettivo funziona ogni volta che si parla di un allarmante calo delle vendite, di un'imminente ondata di licenziamenti, di una nuova minaccia da parte di un certo concorrente.

Nella catena delle comunicazioni, ogni persona attiva lo stesso stato emotivo di fondo in cui si trova, e quindi trasmette il messaggio di avvertimento.

Come sistema di segnalazione, le emozioni non richiedono parole, questo è un aspetto che, secondo i teorici evoluzionisti, è una delle ragioni per cui hanno svolto un ruolo così cruciale nello sviluppo del cervello umano, molto prima che le parole diventassero uno strumento simbolico per gli esseri umani.

Questa eredità evolutiva significa che il nostro radar emozionale è sintonizzato su coloro i quali ci circondano, aiutandoci a interagire in modo più facile ed efficiente.

L'economia emozionale è la somma totale degli scambi di sentimenti tra gli esseri umani. Tutti noi ci facciamo influenzare dalle emozioni, misurandole su

una scala che va da quella emotivamente tossica a quella più positiva.

Anche se questa operazione è per lo più invisibile, questa economia può portare immensi benefici a un'azienda o al tono di vita all'interno dell'organizzazione.

8

GESTIRE LE EMOZIONI ALTRUI

Una giornata lunga, umida e faticosa si conclude a Walt Disney World; un autobus pieno di bambini e dei loro genitori inizia il viaggio per tornare all'hotel.

I bambini sono troppo vivaci e capricciosi.

Anche i genitori. Tutti si lamentano.

È un viaggio infernale.

Improvvisamente, tra le voci lamentose dei genitori e dei bambini, sorge un bel cinguettio persistente: l'autista dell'autobus ha iniziato a cantare "Under the Sea" dal film La Sirenetta.

Tutti cominciano a tranquillizzarsi e ad ascoltare.

Una bambina inizia a cantare ad alta voce, e gli altri bambini la seguono.

Quando arrivano a destinazione, tutti cantano "Il cerchio della vita" da Il Re Leone.

Il viaggio infernale è diventato il culmine piacevole e musicale di una giornata intera" con un semplice gesto.

L'autista del bus sapeva come comportarsi.

Infatti, gli autisti che cantano fanno parte di una strategia intenzionale per

mantenere la calma dei clienti.

Ricordo ancora con piacere che negli anni Cinquanta, quando da bambino andai a Disneyland, l’autista iniziò a cantare la canzone di Topolino: rimane il mio ricordo più vivido ed emozionante di quel viaggio.

9

QUESTA STRATEGIA SFRUTTA ABILMENTE IL CONTAGIO EMOTIVO

Noi tutti siamo in grado di attivare degli stati emotivi diversi l'uno nell'altro.

Ciò ci offre un potente argomento contro l'espressione disinibita di sentimenti tossici nell'ambiente di lavoro: avvelenano l’ambiente.

Il lato positivo è che le sensazioni positive che un'azienda ci ispira si basano in gran parte su come ci fanno sentire le persone che rappresentano quell'organizzazione.

I lavoratori più efficaci lo sanno per istinto; usano naturalmente il loro radar emotivo per percepire come gli altri reagiscono e cercando di portare l'interazione nella migliore direzione possibile.

Tom Pritzker, presidente della Hyatt Hotels, afferma che: "Non si può quantificare quanto vale la signora alla reception, che conquista il cliente con un sorriso, ma si può percepire il vantaggio. (Tra l'altro, il sorriso è il più contagioso di tutti i segni emotivi". Ha un potere quasi irresistibile. Il sorriso, da solo, attiva sentimenti positivi).

Gli stessi meccanismi cerebrali che si celano dietro l'empatia, permettendoci di sintonizzarci emotivamente, sono anche quelli che aprono la strada al contagio degli stati d'animo.

Queste attività operano creando uno stretto anello di connessione biologica, ricreando in una persona lo stato fisiologico dell'altra, e questo sembra essere il percorso seguito dalle emozioni.

Questo funziona quando qualcuno ha la capacità di cambiare l'umore del suo pubblico. Come osserva Howard Friedman, psicologo dell'Università della California, Irvine, "L'essenza di una comunicazione eloquente, appassionata e vivace sembra implicare l'uso di espressioni facciali, voci, gesti e movimenti del corpo per trasmettere emozioni. La ricerca di Friedman dimostra che chi possiede questa capacità emotiva è in grado di muoversi e di ispirare gli altri e di catturare la loro immaginazione.

In un certo senso, l'espressione emotiva è come il teatro.

Tutti noi abbiamo uno spazio dietro le quinte, un luogo nascosto dove viviamo le nostre emozioni, e un palcoscenico, l'arena sociale dove presentiamo le emozioni che scegliamo di rivelare.

Questa divisione privata tra vita emotiva pubblica e privata è analoga al concetto di back room e alla parte di servizio al cliente.

L'espressione emotiva viene messa in scena in modo più cauto quando interagiamo con i clienti, ma con meno attenzione nel retrobottega; questa discrepanza può essere spiacevole.

Come ha detto un consulente organizzativo: "Molti dirigenti che sembrano molto carismatici fuori dall'ufficio, molto spesso si comportano come zoticoni davanti ai loro dipendenti."

Alcuni direbbero: "È troppo impavido, completamente inespressivo, così

difficile da interpretare che non so come prendere ciò che dice; non è facile lavorare con lui".

La mancanza di capacità di gestire ed esprimere le emozioni può essere un grande svantaggio.

Ecco perchè le abilità sociali si fondano con le emozioni e riescono a sviluppare determinate e varie abilità.

Queste includono:

- Influenzare. Usare tattiche di persuasione efficaci

- Comunicare. Trasmettere messaggi chiari e convincenti.

- Gestire i conflitti. Negoziare e risolvere i disaccordi.

- Leadership. Ispirare e guidare.

- Catalizzare il cambiamento. Provocare, incoraggiare o gestire il cambiamento.

10

INFLUENZA

E’ importante conoscere le tattiche di persuasione più efficaci.

Persone con questa capacità difatti:

- Sono in grado di convincere le persone

- Adeguano le loro presentazioni per compiacere gli ascoltatori

- Utilizzano strategie complesse, come l'influenza indiretta, per creare consenso e sostegno

- Ricorrono a messe in scena drammatiche, per stabilire chiaramente il loro punto di vista

Il rappresentante di un'azienda americana a Tokyo ha accompagnato il suo capo a una serie di colloqui con i colleghi giapponesi.

Durante il tragitto verso il primo di questi incontri, il rappresentante, che parlava correntemente il giapponese, ha consigliato al suo capo americano di fidarsi dell'interprete, piuttosto che stare lì solo per tradurre.

Il suo capo accettò volentieri. Perché?

"Si potrebbe pensare che io sia solo un portavoce incaricato di mandare tutto a New York.

Volevo che mi vedessero come una persona con un reale potere decisionale sul

posto, quella che prendeva le decisioni.

Non era New York ad avere le soluzioni, ma io".

Una tale sensibilità all'impatto di una questione apparentemente banale rivela un'attitudine all'influenza.

Al livello più elementare, l'influenza e la persuasione ruotano intorno alla capacità di suscitare emozioni specifiche nell'altro, che si tratti del rispetto per il nostro potere, della passione per un progetto, dell'entusiasmo per aver battuto un concorrente o della rabbia giustificata da qualche ingiustizia.

Le persone con capacità di influenzare sanno percepire e persino prevedere la reazione che il loro messaggio susciterà in pubblico; pertanto, possono effettivamente condurre tutti verso l'obiettivo desiderato.

Alla Deloitte and Touche Consulting, ad esempio, i lavoratori famosi sanno che un buon argomento non basta per conquistare i clienti: hanno la capacità di percepire quale tipo di appello convincerà coloro che prendono decisioni importanti.

Per questo, è fondamentale essere in grado di individuare quando le argomentazioni logiche falliscono e gli appelli più emotivi possono aggiungere impatto ed enfasi all’argomentazione.

Questa attitudine emotiva emerge sempre più spesso come caratteristica dei lavoratori senior, soprattutto tra supervisori, manager e dirigenti.

A tutti i livelli, tuttavia, è necessaria una sofisticata comprensione dell'influenza.

"Nelle posizioni di base, un'eccessiva ambizione e un desiderio esagerato di

impressionare possono farti perdere tempo, soprattutto se ti dai molte arie e mostri attributi di potere", dice Richard Boyatzis.

"Se sei appena stato nominato direttore delle vendite e cerchi di impressionare con atteggiamenti superiori, le persone possono allontanarsi da te, per esempio, se inizi a indossare abiti eleganti o se chiedi ai tuoi dipendenti di smettere di chiamarti per nome".

Tra gli stratagemmi utilizzati dai migliori ci sono la gestione della stampa, le argomentazioni o gli atti drammatici, la costruzione di coalizioni e il supporto dietro le quinte, l'enfasi sulle informazioni chiave, e così via.

Per esempio, un manager di spicco è stato messo a capo del Controllo Qualità di una grande fabbrica.

La prima cosa che ha fatto è stata quella di cambiare quel nome in Quality Services, in un sottile ma cruciale cambiamento di enfasi: "Volevo dare l'immagine di essere non solo un'organizzazione di polizia, ma anche di fornire informazioni tecniche". Ora gli addetti alla produzione non si metteranno subito sulla difensiva.

Un atto drammatico può attirare l'attenzione e suscitare emozioni; se ben eseguito, è tra le strategie più efficaci per influenzare.

Drammatico non significa necessariamente includere nelle presentazioni effetti visivi di grande impatto; a volte, l'effetto viene percepito con mezzi più prosaici.

Per corteggiare un potenziale cliente, un grosso venditore ha passato la maggior parte della giornata a rimboccarsi le maniche, utilizzando uno dei suoi prodotti per comporre un'apparecchiatura che era stata acquistata da un concorrente!

Se ha vinto, è stato per la sua drammatica dimostrazione del livello di servizio che il potenziale cliente poteva aspettarsi. Come ha detto: "Erano stupiti.

11

IN PRIMO LUOGO, MIGLIORA LA COMPRENSIONE

L'empatia è fondamentale per influenzare; è impossibile causare un effetto positivo sugli altri senza prima percepire ciò che sentono e capire la loro posizione; le persone che sono inette nelle interazioni sociali sono molto scarse nella capacità influenzare gli altri.

Il primo passo per influenzare gli altri è rafforzare la comprensione.

Consideriamo un analista d'affari, impiegato presso una compagnia petrolifera internazionale statunitense che ha richiesto di cambiare il suo approccio ai rappresentanti di una banca sudamericana: "I miei fondi vanno e vengono", ha detto, "e la banca gioca un ruolo importante.

In Sud America, i legami di amicizia hanno un grande peso negli affari.

Volevo poter chiamare un rappresentante commerciale e dire: "Sentite, abbiamo un problema", e sarebbe stato disposto a lavorare con noi per portare a termine il lavoro.

La sua tattica è stata quella di avere un lungo e tranquillo incontro con diversi rappresentanti chiave, durante il quale hanno bevuto un caffè e hanno parlato non solo di affari ma anche di sè stessi, delle loro famiglie e della vita degli altri.

Allo stesso modo, un rappresentante della fabbrica mi ha detto: "Quando entri nell'ufficio di un cliente, la prima cosa che fai è guardare intorno alla stanza per

trovare qualcosa che li ecciti, ed è in quel momento che dovresti iniziare la conversazione.

Il suo approccio presuppone che il rafforzamento della necessaria comprensione sia il primo passo verso la persuasione.

Un venditore eccezionale lo esprime in questo modo. "A volte è necessario uscire senza una valigetta e dire: 'Ciao! Come vanno le tue cose oggi?

Vuoi andare al bar dall'altra parte della strada a prendere degli hot dog?”

Simili capacità di persuasione vengono adottate anche dal personale addetto alla selezione, quando devono interagire con qualcuno per una posizione che richiede un trasferimento in un'altra città.

Sapendo che il candidato ama navigare, gli mostrerà il club nautico locale.

La persuasione si consolida individuando un legame o qualcosa in comune; prendersi il tempo di cercarlo non è tempo perso, ma un passo essenziale.

L'annuncio fatto da un amministratore delegato ed in gran parte invisibile può avere meno potere di persuasione del messaggio trasmesso da qualcuno che mantiene il contatto quotidiano con i lavoratori.

Una delle strategie per pubblicizzare il cambiamento in una grande e diffusa organizzazione è, quindi, quella di utilizzare le reti di leader locali, degli individui che il gruppo di lavoro conosce apprezza e rispetta.

Ai massimi livelli manageriali, vengono applicate delle strategie indirette, in modo che siano praticamente invisibili.

Fanno in modo che una terza parte presenti l'argomento cruciale, stabilendo catene di influenza; stabiliscono coalizioni efficaci dietro le quinte per ottenere supporto o presentano le informazioni in modo sottile in modo che tutti possano facilmente e senza problemi raggiungere il consenso desiderato.

Sebbene la costruzione del consenso sia cruciale, viene sorprendentemente ignorata.

In uno studio sulle decisioni strategiche in 356 aziende statunitensi, più della metà di esse non sono mai state attuate, sono state attuate solo parzialmente o sono state abbandonate all'inizio.

La ragione più comune per il fallimento è che i top manager sono spesso imperiosi e determinati a imporre le loro idee, piuttosto che a costruire un consenso.

Quando è stato applicato un approccio aggressivo, il progetto molto spesso si è concluso con il fallimento.

Ma quando i dirigenti hanno iniziato a conferire con i colleghi per ripensare alle loro priorità a lungo termine, nel 96% dei casi sono state prese decisioni strategiche.

Come dice Paul McNutt, professore di management alla Ohio State University, "Se coinvolgiamo altre persone, almeno in alcune fasi del processo, diventeranno la nostra missione.

12

QUANDO NON BISOGNA APPLICARE LA PERSUASIONE

Prendiamo l’esempio di un caso condotto per buona causa: abbiamo da un lato un asilo per bambini di madri single dell’altro un’artista di fama nazionale che aveva invitato un centinaio di amici a una mostra speciale dei suoi lavori più recenti, servendo loro una cena fredda, alla quale hanno contribuito diversi ristoranti della zona.

Dopo il pasto, la padrona di casa ha riunito tutti nel prato per presentarli al presidente dell'organizzazione che ha mantenuto la scuola materna.

La donna ha iniziato con un dettagliato resoconto degli eventi che l'hanno portata ad assumere questo incarico; poi ha raccontato passo dopo passo come è iniziato il lavoro, poi ha ripercorso tutta la storia dell'asilo, nel dettaglio.

Il discorso, che avrebbe potuto essere efficace se fosse durato dieci minuti, è durato quasi un'ora.

E non aveva ancora presentato le mamme e le maestre che, a loro volta, dovevano dire qualche parola.

Il pubblico, solidale all'inizio, cominciò a disintegrarsi.

Era arrivata la sera e, con essa, sciami di zanzare.

Finalmente, il marito della padrona di casa, un signore anziano, un po' irritabile,

si alzò vistoso per rivolgersi al tavolo delle torte; da lì, urlò: "Troppi dettagli!

Le torte stanno cadendo a pezzi!

A quel punto, ogni parvenza di un pubblico attento scomparve; la gente si accalcava ai dolci.

Le persone che, nonostante le loro buone intenzioni, non riescono a connettersi emotivamente con il loro pubblico, cadono in fondo alla gerarchia delle influenze. Possono avere buone intenzioni, ma non hanno i mezzi per trasmettere il loro messaggio.

Le critiche sfacciate del conduttore hanno catturato l'umore del pubblico, in quel momento, molto meglio del preside della scuola.

Chi si affida troppo agli effetti persuasivi delle risorse, come complicate proiezioni di film o eleganti analisi statistiche, può anche perdere la nave.

Il pubblico ha bisogno di essere coinvolto emotivamente, ma i presentatori mediocri raramente vanno al di là di un'asciutta litania di dati.

Non importa quanto colorata sia la presentazione, se essi non tengono mai conto della temperatura emotiva del pubblico.

Se non interpretiamo correttamente il modo in cui l'ascoltatore viene impressionato dall'idea, corriamo il rischio di parlare ad orecchie sorde, indifferenti e persino ostili.

Non importa quanto sia brillante il nostro intelletto, questa brillantezza si attenua se non sappiamo come persuadere.

Questo vale soprattutto per le attività che richiedono un alto livello di capacità cognitive, come l'ingegneria, la scienza, la medicina e il diritto, e per le classi dirigenti in generale. Come mi ha detto il direttore della ricerca di un'importante agenzia di borsa: "Per entrare nella nostra società bisogna essere molto bravi con i numeri.

Per avere successo, però, non basta: bisogna essere capaci di convincere".

Segni di carenza in questa abilità includono:

- Non saper stabilire una coalizione o farsi ascoltare.

- Troppa fiducia in una strategia familiare, piuttosto che scegliere la migliore per il momento.

- Testarda difesa di un punto di vista, qualunque sia la critica ricevuta.

- Non ispirare interesse.

- Avere un impatto negativo su ciò che ci circonda.

13
IL MANIPOLATORE MACHIAVELLICO

Per lui si trattava solo di apparenze.
Sposò una donna di famiglia aristocratica, e lui stesso era socialmente raffinato.

Come alto dirigente di una dinastia industriale tedesca, era a capo di una divisione il cui reddito superava il miliardo di dollari annuo.

Ma sul lavoro indirizzava il suo notevole fascino verso l'alto, verso il proprio superiore, e verso l'esterno, per impressionare chi gli veniva presentato.

Con i suoi subordinati era come un tiranno capriccioso che maltrattava i suoi servi.

"Quando fu presentato sembrava affascinante, ma chi lavorava sotto di lui aveva paura di lui", mi disse un consulente esterno, assunto per fare una valutazione imparziale del direttore.

"Non aveva alcun rispetto per i suoi sottoposti.

Se la prestazione era bassa, li sgridava; se era alta, non diceva nulla".

Demoralizzava la sua gente.

Alla fine il direttore esecutivo gli ha chiesto di dimettersi, ma dato che ha sempre fatto un'ottima prima impressione, ha ottenuto subito un'altra posizione

importante.

Questo elegante dirigente tedesco è l'esempio di un tipo che tende a prosperare in organizzazioni più orientate alla politica che alla performance.

Queste persone sono "efficaci verso l'alto, ma povere verso il basso, perché non se ne preoccupano", mi ha detto il consulente.

"Spesso sono egocentrici, non amano le persone e non pensano di avere obblighi verso l'organizzazione, ma solo verso sè stessi".

Il fascino e la lussuria sociale da soli non rappresentano un'attitudine all'influenza; l'abilità sociale al servizio di sè stessi, a scapito del gruppo nel suo complesso, è una maschera che prima o poi viene tolta.

La vera influenza, come atteggiamento positivo, è ben diversa dall'impulso machiavellico di avere successo ad ogni costo.

Il potere che comprende l'attitudine all'influenza è in armonia con l'obiettivo collettivo, piuttosto che limitato alla convenienza personale.

Come mi ha detto qualcuno che aveva analizzato la capacità di influenzare gli altri in quasi 300 organizzazioni, "Non abbiamo trovato il migliore tra coloro che cercavano di migliorare la propria situazione sociale, aumentare il proprio prestigio o guadagnare di più a spese degli altri membri".

14

COME FAR APRIRE LE PERSONE

Come abbiamo visto nel capitolo precedente, l'arte della persuasione è fondamentale, e all'interno dell'arte della persuasione c'è una parte che merita un capitolo speciale.

Essa è la capacità di rendere le persone intorno a noi, aperte e in grado di generare un rapporto di fiducia in entrambe le parti.

Ora imparerete alcune tecniche che vi aiuteranno ad influenzare gli altri nel modo migliore

1. Rompere il ghiaccio

La prima cosa da sapere quando si comunica per influenzare gli altri è che solitamente c'è una barriera o un muro tra te e l'altra persona.

È qualcosa di simile a un muro di diffidenza, soprattutto da parte degli altri verso di te, ma può anche accadere il contrario, non sai come sarà la relazione fino a quando non avrai condiviso abbastanza.

- Si inizia con un sorriso.

- Si comincia guardando negli occhi dell'altra persona il 90% delle volte.

- Si inizia dicendo il nome dell'altra persona e salutandola con la migliore stretta di mano o con la migliore cortesia.

2. Semplificare il processo

Per far sì che la gente si apra, bisogna fare le cose in maniera semplice.

La persona con cui parlerai potrebbe non avere tutto il tempo del mondo, o potrebbe non sembrare inizialmente molto interessata a quello che stai per dire, o potrebbe aver bisogno di qualcosa di specifico per essere presente al 100% nella conversazione. Scopritelo, imparate a leggere tra le righe e date loro ciò di cui hanno bisogno, da quel momento in poi si apriranno un po' di più.

Una persona non vuole che gli si dia fastidio, che gli si rubi il tempo, che gli si dicano cose che non gli interessano.

Se non si è consapevoli delle loro esigenze e gli si rende tutto molto facile, non si otterrà ciò che si vuole.

L'individuo deve vedervi come un aiutante, qualcuno che risolverà i problemi per lui.

Se non suscitate questo sentimento, sarà molto difficile convincerli.

Imparare la capacità di generare fiducia il prima possibile con le persone renderà tutto più facile.

Tecniche semplici per far aprire gli individui:

a. Attitudine positiva

Ogni comunicazione tra te e un'altra persona ha un inizio, uno sviluppo e una fine, e ciò che la ricerca ci dice è che "ciò che inizia bene finisce bene", ecco perché è così importante iniziare la conversazione con il piede giusto.

Cosa significa questo?

b. Raccontare esperienze personali

Una tecnica per far aprire l'altra persona è quella di aprire prima se stessi.

Questa abilità è fondamentale perché con un semplice gesto di apertura da parte tua farai sentire l'altra persona invitata a dirti qualcosa di personale, e quindi a riporre in te la sua fiducia, facendo cadere completamente il muro iniziale di sfiducia.

3. Complimentarsi

Uno dei modi migliori per iniziare una conversazione è con un complimento.

Non si tratta di essere falsi e di dire qualcosa di scontato, ma di sviluppare la capacità di vedere le cose buone e positive dentro e intorno all'altra persona.

Forse i loro uffici sono molto ben progettati, forse la persona è un po' più magra, forse l'ultimo progetto che hanno fatto è stato un successo?

Non si tratta di inventarsi o di essere falsi o altro, al contrario.

Si tratta di aprirsi sinceramente, di fare un passo avanti con le persone, di far loro capire che siete come loro, le stesse preoccupazioni, gli stessi desideri.

15
COME USARE IL LINGUAGGIO IPNOTICO PER INFLUENZARE

In questo capitolo vi spiegherò alcune delle tecniche che potrete usare per parlare in modo ipnotico!

Il linguaggio ipnotico è uno degli strumenti più efficaci all'interno di quello che conosciamo come linguaggio d'influenza, che comprende tecniche e metodi per ottenere una comunicazione efficace e orientata ai risultati.

Bene, non lasciate che qualcuno si spaventi, l'obiettivo del linguaggio ipnotico quando lo usiamo per comunicare non è quello di ipnotizzare gli altri, ma piuttosto di stabilire una comunicazione più profonda e più efficace, orientata a persuadere qualcuno su qualcosa.

È uno strumento eccellente:Il linguaggio ipnotico è creato per abbassare le difese della persona con cui si parla, per abbattere il muro tra te e le altre persone.

Rispetto alla comunicazione diretta, il linguaggio ipnotico è una comunicazione meno trasparente e viene applicata:

- Per guidare le persone, quando vogliamo imporre il nostro potere di leadership visionario...

- Per vendere un prodotto quando vogliamo che il cliente susciti il suo interesse per la nostra proposta...

- Per comunicare con qualcuno, quando vogliamo che rifletta sull'importanza di qualcosa...

La persona che ha sviluppato maggiormente il linguaggio ipnotico e lo ha applicato alla relazione di aiuto (in questo caso la psicoterapia) è stato Milton Erikson.

Ha sviluppato un modo di comunicare basato sul linguaggio ipnotico, per rendere qualcuno capace di cambiare la propria percezione, stabilire nuovi limiti o superare le proprie difficoltà.

Fu creato in modo che le persone, ascoltandolo, potessero entrare nella propria mente. Espressioni come... "Mi chiedo...", "ti chiedi...", "la sensazione di...", sono in realtà i prefissi del linguaggio ipnotico che definirò in questo momento.

Tuttavia, bisogna fare attenzione e usarlo solo raramente, intercalare nella comunicazione alcune delle espressioni che si andranno ad apprendere in quanto può produrre una specie di stato di "trance" nell'altro, in modo che la persona non sia consapevole di ciò che si sta realmente dicendo.

Una cosa molto positiva del linguaggio ipnotico è che può essere usato in qualsiasi tipo di comunicazione, faccia a faccia, al telefono, via e-mail.

Ricordo che quando l'ho imparato da Judith Lowe nel 2007, in breve tempo, mi sono sentito in grado di usare alcune strutture del linguaggio ipnotico che avevo precedentemente provato in alcune espressioni.

Nel tempo, queste sono state incorporate nel parlare, nel discutere o nell'esporre, e quasi senza rendermene conto, oggi le uso automaticamente.

16

LA STRUTTURA DEL LINGUAGGIO IPNOTICO

Congiunzioni semplici

E... E... Quando usiamo la semplice congiunzione, diciamo una o due cose ovvie che sono accadute, e ne aggiungiamo una terza che vogliamo che l'altra persona consideri vera.

Esempio:

"E ora che abbiamo visto di che tipo di prodotti avete bisogno e abbiamo provato che potremmo inviarveli domani, cosa ne pensate dei vantaggi della nostra nuova linea di cosmetici ?".

L'ultima espressione "I vantaggi della nostra nuova linea di cosmetici" non è del tutto vera, infatti non l'avete ancora verificata, ma voglio che pensiate che lo sia.

Poiché è seguita da un paio di eventi evidenti che si sono verificati, è più facile per voi pensare che sia vera anche la successiva affermazione.

Frasi implicite

Le frasi implicite si usano quando vogliamo che qualcuno contempli qualcosa di possibile e reale, e le diremo dopo un evento ovvio che sta accadendo. Esempio:

"Guardando il nostro (ovvio) catalogo, si nota l'importanza dell'alta qualità in tutti i prodotti che realizziamo".

La parte ovvia è che state guardando il catalogo, la parte che voglio farvi credere vera fin dall'inizio è l'alta qualità dei prodotti che fabbrichiamo.

Provoca un effetto

Lo uso molto spesso senza rendermene conto; ha a che fare con la presentazione di una causa e di un effetto.

Struttura: X può farti sentire/vedere/capire Y

Leggere la mente

La lettura della mente è la più utilizzata, forse anche la più conosciuta di tutte queste strutture.

Di solito ne troviamo riscontro in politica quando dicono "Signor Sanchez, come sapete...".

Nella lettura della mente, usiamo una struttura con la quale io metto pensieri, idee o riflessioni nella vostra mente.

Esempi:

- "Avere così tanto lavoro può farti trascurare ciò che è veramente importante".

- "Non avere una soluzione completa può farti passare troppo tempo ad affrontare i problemi".

- "Passare più tempo con i tuoi figli può farti sentire come se stessi facendo la cosa giusta per loro".

- Potresti pensare a...

- Mi chiedo se hai pensato a...

- So che ci tieni molto...

- Ti starai chiedendo...

- Qualcuno starà pensando...

- Marcos, sappiamo che per te la qualità viene prima di tutto

- Julia, immagino che in questo momento la tua azienda stia pensando di diventare più redditizia, giusto?

- Lucia, immagino sia importante per te prenderti cura della tua salute fisica, vero?

Alcuni di voi si staranno chiedendo come il linguaggio ipnotico possa rendervi più influenti, giusto?

Nella vita reale succede questo:

- Le persone più produttive sono quelle che sono orientate a raggiungere risultati ogni giorno.

- Un cliente è una rendita per tutta la vita.

- Le aziende migliori sono quelle che investono nello sviluppo dei loro dipendenti.

- Un amico è come...

- Le persone...

Generalizzare

Per evitare che l'altro alzi un muro difensivo, generalizziamo.

Non parliamo di nessuno in particolare, ma usiamo termini molto generici e aperti, in modo che l'altro non possa mettere in discussione ciò che diciamo.

Esempi:

- Ciò che conta davvero in una situazione così rilevante come questa... è che siate molto attenti agli investimenti che fate.

- Potrebbe essere così interessante provarli...

- Non so se vi è mai capitato, ragazzi, che quando incontrate una persona nuova... ...nel momento in cui sembra che la conosciate da tutta la vita.

- La soddisfazione di aver ottenuto quello che vuoi.

- L'importanza di un lavoro ben fatto.

- La sicurezza di avere le migliori aziende.

- L'appartenenza a un'azienda di riferimento è uno dei fattori motivazionali più importanti.

Omettere

Le omissioni sono molto divertenti perché nelle omissioni si tace.

È smettere di dire qualcosa in un certo momento in modo che la gente pensi.

Forse uno degli errori più comuni di alcuni politici è che parlano così

velocemente che non lasciano spazio alla riflessione quando vengono ascoltati.

Nominare

A livello ipnotico, i sostantivi hanno più potere dei verbi, il che significa che non è la stessa cosa dire "ti sentirai molto soddisfatto" come "la soddisfazione di...". Soddisfazione è un nome; abbiamo nominato un'espressione.

Citare

Uno dei modi più comuni di influenzare è anche quello di citare altre persone, conosciute o sconosciute, che hanno detto qualcosa prima di te.

Questo abbassa anche le difese dell'altra persona, poiché inizialmente non ti mette in discussione perché non sei stato tu a dirlo.

- Sembra logico pensare che dopo aver effettuato la prima fase, potremmo ora progettare una fase successiva che garantisca la soddisfazione del cliente.

- Immagino che sarà importante per voi avere la sicurezza che offre un'azienda di riferimento del settore.

COMUNICAZIONE PERSUASIVA E MANIPOLAZIONE MENTALE:

Tecniche Vincenti di Comunicazione Efficace, PNL ed Uso Corretto del Linguaggio del Corpo per Influenzare gli Altri e Dominare le tue Conversazioni

VOLUME 2

Luca Alberti

1
COME DOMINARE UNA CONVERSAZIONE

Abbiamo rivelato alcune delle chiavi nelle forme di censura, che sono, dopo tutto, tecniche per saper dominare una conversazione e imporre i nostri criteri, le nostre convinzioni e le nostre argomentazioni agli altri.

Affinché essi ci ascoltino e ci seguano, è essenziale adottare una serie di atteggiamenti e di modi di procedere sia quando sollevano le nostre domande, sia quando le presentano e agiscono contro coloro che confutano le nostre argomentazioni.

Se applicate le seguenti tecniche aumenterete la vostra percentuale di vittorie e la vostra capacità di manipolazione in modo incredibile, oltre a questo avrete sempre più successo man mano che farete pratica.

Cercate di aumentare e di mettere in pratica tutte queste abilità nei dibattiti, nelle conversazioni, con i vostri amici ma soprattutto nei discorsi pubblici o con le persone.

Non farlo solo con la famiglia o con gli amici, vai oltre e cerca di usare queste tecniche sempre e in qualsiasi ambito.

2
ANDARE OLTRE

Credi al 100% in quello che dici

Prima di tutto assicuratevi di non difendere idee assurde o egoistiche perché se, in un dato momento, riuscirete ad avere successo, ma lo farete in modo così falso ed egoista, successivamente la gente vi ricorderà con odio e risentimento.

Quando si parla di alcuni dittatori o di persone che hanno fatto ottime promesse e poi hanno distrutto tutto ciò che li circondava, la maggior parte di essi sono successivamente stati condannati o al massimo sono ricordati come persone sadiche, crudeli, con l'aspirazione a ciò che non dovrebbe mai essere.

Volete essere ricordati così da coloro che vi circondano?

Inoltre, questo tipo di manipolazione ha una scadenza, di solito finisce presto e con l'odio o se dura, allora si viene condannati o ricordati come degli stupidi che hanno fatto solo del male.

Ricordate che non dovrete credere alle vostre stesse bugie, ma dovrete credere al 100% in quello che dite, che è diverso.

Se non credi nel capitalismo e difendi questa idea, credici in tutti i suoi aspetti e sii sicuro al 100% delle tue idee, perché se non lo sei, è perché forse quello che pensi non è buono come sembra, non lasciare che ti facciano dubitare.

Credi fermamente in quello che dici, immagina delle contro-argomentazioni che potrebbero farti dubitare e guarda di nuovo dentro di te per capire perché quelle contro-argomentazioni non hanno senso.

In questo modo, rafforzerai le tue idee, ciò che difenderai e ciò per cui combatterai.

Immaginiamo diversi scenari:

Una ragazza che cerca di conquistare il ragazzo dei suoi sogni cerca di assomigliare alla ragazza modello per quel ragazzo, ma non smette di raccontare bugie.

Allora arriverà un momento in cui il ragazzo si renderà conto che sta mentendo.

Succederanno due cose: o il ragazzo non si preoccuperà perché prima gli piaceva la ragazza per il suo aspetto, e così la ragazza si è resa ridicola fingendo di essere qualcun altro, oppure il ragazzo sarà deluso e la lascerà perdere, così ogni sforzo per conquistare il ragazzo sarà servito solo a creare un rapporto effimero.

Non collezionare amori che ti mettano da parte, e non essere così stupido da non capire che non dovresti fingere, ma credere in te stesso e nella tua personalità.

Sappi che tutto ciò dipende solo da te.

Se quella ragazza fin dal primo momento si fida di sè stessa, della sua personalità e si mostra così per provare a conquistare il ragazzo, aumenterà di molto le sue possibilità di successo, e se il ragazzo la rifiuta, sarà per altri motivi.

Infatti anche se la ragazza riuscisse a mentire per adattarsi a lui non potrà fingere per tutta la vita.

Per le vostre convinzioni o per le vostre idee che difendete succede esattamente la stessa cosa: se difendete una bugia o qualcosa in cui non credete, prima o poi finirà per uscire fuori il vostro reale pensiero.

Quindi siate più umili e difendete le idee che vi stanno veramente a cuore e in cui credete e se queste idee non hanno alcun sostegno è perché lo fate in modo sbagliato o perché le vostre idee lasciano molto a desiderare.

Immaginate un politico che difende l'assistenza sanitaria privata; se quel politico vivesse in assoluta povertà, non difenderebbe mai l'assistenza sanitaria riservata solo ai ricchi.

E allora perché la difende?

Perché sarà pagato da qualche farmacista o perché è insensibile e si preoccupa poco degli altri, purché favorisca sè stesso o i ricchi, ma il punto è che difende quelle determinate idee e per quanto ci creda non può difenderle senza ammettere che ciò che difende è disumano.

Credi davvero a quello che dici?

Credi in quello che dici al 100% perché altrimenti sarà peggio per te.

3

SII PIÙ INCISIVO DELL’ALTRO QUANDO PARLI

In una conversazione, di solito chi è più tranquillo è quello che non riesce a dominare la conversazione, a meno che, naturalmente, chi parla di più si sta solo difendendo dagli attacchi dell'altro.

Immaginate una partita di calcio.

Chi vediamo normalmente vincere?

La squadra che si difende solo da sè stessa?

O la squadra che attacca costantemente?

Chi vince solitamente?

La squadra che ha l'85% di possesso palla o la squadra che ha solo il 15% di possesso?

I dibattiti si vincono con la strategia, necessaria per saperci difendere.

Questa è una parte importante della strategia, poichè non si tratta solo di parlare tanto per parlare.

L'altro giorno, mentre parlavo con un amico, mi ha confessato di essere razzista, cosa del tutto inaccettabile ma purtroppo molte persone scoprono di esserlo.

Anche se alla fine, nella vita reale, chi sostiene di essere razzista tratta in modo eccellente un immigrato o una persona di un'altra razza.

Ho chiesto risposte al mio amico, perché non voleva parlare, così ho puntato direttamente il suo ego dicendogli: "non ne vuoi parlare perché sai che con i miei brillanti argomenti schiaccerò i tuoi pensieri".

Questo ha sollevato il suo ego, e ha cominciato subito a dire sciocchezze sul razzismo: che essi saturano il sistema sanitario, che gli viene data priorità su tutto perché sono immigrati, etc..

Ho usato sin da subito diverse delle tecniche che sono narrate in tutto il libro, tra le quali:

- Ridicolizzare le loro argomentazioni

- Attaccare la loro ideologia

- Parlare più di lui

In poco meno di pochi minuti è passato dall'argomentare le sue motivazioni, all'attaccare e poi difendersi incessantemente perché parlavo, parlavo e rompevo le sue argomentazioni.

Sapete qual è stata la sua reazione finale?

Si è solo arrabbiato, ha risposto proprio come mi aspettavo, ed è stato umiliato.

Ma non pensiate che quando si usa la tecnica del parlare più dell'altra persona insieme agli altri, l'altra persona ammetterà subito la sconfitta, potrebbe anche succedere il contrario.

Ecco che una persona del genere di fronte alla sconfitta si arrabbia, reagisce emotivamente in modo negativo, e proprio il mio amico se n'è andato dicendo:

"noi due abbiamo chiuso".

Tuttavia, con quell'azione, mi ero guadagnato il suo rispetto, il rispetto di una grande persona ma troppo imperialista e intollerante.

Mentre tutti lo assecondavano in questi pensieri e nella marea di cose assurde di cui parlava, c'era una persona che gli aveva dimostrato una cosa:

- Solo perché guadagna 2000 euro al mese non vuole dire che ne sa più di chiunque altro, anzi.

- Accusava gli immigrati di ricevere raccomandazioni mentre lui, con un salario incredibile, viveva ancora con la madre senza prendersi le sue responsabilità e senza iniziare a pagarsi le sue spese quotidiane.

Un immigrato non può sfruttare la sua famiglia perché è lui che deve aiutare la sua famiglia.

Questo argomento è stato a malapena difeso dal mio amico, con motivazioni povere ed infondate.

- Essere un poliziotto non era un motivo per vantarsi, soprattutto quando aveva passato più di un anno da novellino a fare fotocopie e a stare dietro a un ufficio.

Era palese che si vantava della sua situazione sociale quando in realtà era una bugia.

Il mio amico credeva di essere un poliziotto di quei film americani, stile "Poliziotti a Miami" quando il massimo che aveva fatto era arrestare un mendicante per aver dormito vicino ad un bancomat.

Tutto quello che sapevo su di lui l'ho usato contro di lui sia per schiacciare le sue argomentazioni, sia per fargli vedere che, mentre tutti gli altri credono alle sue parole e il suo ego viene ingigantito, io non mi lascio intimidire e gli dico le cose in faccia con estrema chiarezza.

Ma come si fa a convincere qualcuno così prepotente e soprattutto quando lo fa attaccandoti?

Il mio amico mi ha attaccato dicendo che non avevo idea di cosa fosse la vita, perché ho passato tutta la mia vita a casa a lavorare al computer.

Era un’affermazione che mi aveva detto più volte ma non mi ero mai preoccupato di rispondere perché era assurda e perché se qualcuno pensa: "il mio lavoro è migliore del tuo" non sarò di certo io a fargli cambiare idea.

In una conversazione non si devono mai attaccare gli aspetti personali, anche se è probabile che l’altra persona lo faccia per mancanza di argomenti, e quando dico attacchi personali intendo insulti personali.

Se questo accade, dovete agire con una strategia controffensiva, ovvero:

- Mettere in chiaro che sapete benissimo che la vostra vita non è così perfetta come sembra e che avete davvero molta strada da fare per migliorarla.

- Rafforzare l'idea che la vostra vita non ha nulla da invidiare alla sua, e che siete un grande esempio da seguire.

Queste due azioni sono quelle di cui dobbiamo tener conto quando veniamo attaccati in modo da rendere chiare le cose (Attacco e rafforzamento della nostra immagine).

Per farlo, dobbiamo parlare ed eclissare il pensiero dell’altro.

Tornando alla conversazione con il mio amico, era ora di smetterla con le bugie su di me che egli ha usato come arma per farmi del male.

Di fronte all'argomentazione che non avevo idea di cosa fosse realmente la vita e che lui aveva vissuto più di me, non solo l'ho umiliato mettendogli la realtà davanti agli occhi, ma ho anche rafforzato la mia immagine, che era molto più pura, più nobile e realistica della sua, ricordandogli che:

- Sono diventato un uomo indipendente all'età di 18 anni, nonostante avessi una malattia ereditaria che me lo impediva.

- Da quando sono diventato indipendente, ho viaggiato per tutta la Spagna e vissuto in molte città, sostenendo considerevoli spese, tutte a mio carico.

Ovviamente, ho omesso il dettaglio di mio padre, e dei piccoli aiuti economici che mi forniva, perchè devi stare attento quando attacchi qualcuno ed evitare di servirgli anche il più piccolo degli indizi che potrebbero farti passare dalla parte del torto.

Quindi non cedere, ma per rafforza la tua immagine continua ad attaccare in modo che tu parli e lui possa solo aprire la bocca per difendersi.

- A 25 anni avevo già una mia azienda che continua tutt’oggi ad operare nel bel mezzo di una crisi ed è un'azienda che si dedica ad aiutare gli altri, che attualmente riceve 10.000 visite al giorno (dato in aumento).

Dunque avendo contatti con molte persone da tutto il globo, non sono di certo una persona limitata.

Da quando avevo due anni frequento gli ospedali, quindi so molto di più di lui in merito alla realtà dell'assistenza sanitaria e dell'immigrazione in ambito sanitario.

- Esco di casa molte volte a settimana, incontro gli amici, vado in palestra, corro.

- Viaggio spesso in giro per il mondo per fare esperienze.

Questo mi ha fatto capire che io ho vissuto reali esperienze di vita, lui ha semplicemente fatto fotocopie.

Ho rimarcato il fatto che mentre lui a 5 anni comprava giocattoli, io andavo di ospedale in ospedale, e che mentre lui a 25 anni aveva uno stipendio di 2000 euro e viveva con la madre per risparmiare qualche euro, io ero diventato indipendente e ho avviato un’azienda da zero, senza un solo centesimo.

Tutto questo è stato comunicato indirettamente, e di fronte a tale umiliazione il mio amico non poteva far altro che arrendersi, insultarmi e marchiarmi come bugiardo o tiranno, ma non per la mia vita che già conosceva e rispetta ampiamente, ma perché era il momento di doversi difendere per il mondo immaginario che si era creato e di cui si vantava.

Una persona prepotente e intollerante tende a circondarsi solo di persone che approvano ciò che dice o di chi tace alle sue parole.

Il confronto con queste persone si basa sulla demolizione e sul rispetto.

Anche se voglio bene al mio amico e conosco perfettamente la sua personalità, non ho potuto fare a meno di lasciarlo un po' al suo posto a causa di tanta arroganza.

Di solito faccio sempre finta di non sentire o gli do la ragione come se fosse

pazzo, ma questa volta ho trovato interessante sperimentare le tecniche apprese, proprio iniziando con lui: un amico.

Dopo essersi arrabbiato e avermi cancellato da Facebook il mio amico mi ha contattato dopo qualche ora per far pace, ma in quell'occasione non gliel'ho permesso, dicendogli: "in questo momento sono io quello che non vuole parlare".

Qualche minuto dopo, ricevetti un suo sms dove mi rimproverava di averlo istigato nel dirmi quelle cose.

Il suo comportamento mostra grande arroganza e molto ego.

Parlandogli in quel modo, ho voluto punire lui e il suo ego, il che vuol dire che ho cercato di aiutarlo a crescere, e ad avere ancora più rispetto per me.

A mio avviso, questa litigata farà in qualche modo rafforzare il nostro rapporto.

Non aver paura del confronto se sei in grado di affrontarlo, e se qualcuno si arrabbia per non aver accettato la tua opinione, è perché non merita di essere tuo amico.

Il rispetto è un'arma molto potente che devi ricevere da tutti, perché se qualcuno pensa che la tua parola non conta nulla, vuol dire che hai zero rispetto e non riuscirai mai a convincere nessuno.

Vedrete come, attraverso tutte queste tecniche riuscirete a dominare poco a poco una conversazione o un confronto, senza che l'altro se ne accorga.

Se lasci che siano gli altri a vincere, perderai il rispetto e a poco a poco ti metteranno da parte.

Nessuno si relaziona con qualcuno che non rispetta, questo è chiaro.

Non avete mai notato che gli amici che litigano o a volte si arrabbiano in seguito rafforzano molto di più il loro rapporto?

All’inizio ero incredulo, poichè facevo sempre tutto quello che potevo per gli altri ed ero molto generoso, poi sono stato abbandonato e tradito.

Avevo un amico invece che si arrabbiava di tanto in tanto con gli altri, li umiliava e li ridicolizzava.

Questo mio amico non è mai stato abbandonato; anzi è molto ricercato e nessuno lo ha mai tradito. Com'è possibile?

Ebbene, semplicemente perché riusciva a manipolare gli altri con tutte queste tecniche. Era infatti in grado di farsi rispettare, era l'amico più rispettato e di gran lunga il più amato.

Non importa quanto vai d'accordo con qualcuno, se non ti rispetta, non otterrai assolutamente nulla, e sarai abbandonato per qualcun’altro che invece si fa rispettare.

Rispetta te stesso, è il primo passo da compiere per dominare in una conversazione.

Il resto verrà da sé.

4

RISPETTA TE STESSO: È MOLTO IMPORTANTE.

Come abbiamo appena detto, il rispetto è molto importante, non si batte un avversario se non si ottiene rispetto sin da subito, e questo può essere fatto in molti modi.

Il più ovvio, rapido e forte è quello di rafforzare la vostra immagine.

Ricordate che per fare qualcosa di vero, dovete solo verbalizzarlo.

Immaginate di trovarvi di fronte a uno sconosciuto che parla di bullismo e che lo fa con molta convinzione, ma non siete d'accordo con quello che dice.

Se iniziate a confutare i suoi argomenti senza che lui vi conosca, probabilmente li confuterà, ma se, quando li confuterà o quando inizierete a parlare, vi presenterete come una persona competente in materia, otterrete automaticamente molto più rispetto dall'altra persona.

A volte, anche se l'altra persona ti conosce, userà argomenti che danno l'impressione di avere più idee di te o che tu non ne abbia affatto.

Non lo fa perché ci crede davvero, lo fa perché è solo un altro argomento ed è una forma di attacco e soprattutto perché le sue armi di difesa e per convalidare le sue argomentazioni sono piuttosto scarse.

Ricordo che una volta un diciottenne mi disse che io non avevo idea della politica e che lui era consapevole di tutto perché era un attivista e che io leggevo

soltanto notizie.

Fu molto facile schiacciare le sue argomentazioni.

Il primo passo è stato quello di sminuire la sua immagine, mettendo in chiaro che avere 18 anni e vivere con suo padre non è esattamente in linea e coerente con le sue opinioni politiche di destra.

Inoltre avere un biglietto da visita e incollare manifesti politici non fa di lui un esperto di politica, né un attivista.

Non basta conoscere le definizioni a memoria per dire di essere competente.

Il secondo passo fu quello di presentargli che persona aveva davanti.

Iniziai a raccontargli che vivo da solo da quando avevo 18 anni, e ho avviato dal nulla un'azienda, tutt'oggi in piena attività.

Personalmente consulto tutte le fonti di informazione, a differenza sua, e non mi fermo ad ascoltare solo quello che mi viene detto in un partito, ma leggo diversi giornali, sia di destra, di centro che di sinistra, il che rende la mia visione più obiettiva e neutrale.

Il fatto di utilizzare diverse motivazioni a sostengo della mia ragione, comporta il 100% delle volte un ribaltamento netto della bilancia a tuo favore, in grado di annientare l'opposizione.

Questo ti infonde più rispetto perché gli stai dimostrando che non stai solo parlando, ma gli stai facendo notare che il suo mondo immaginario, dove lui è Dio e tu sei insignificante sta cadendo a pezzi a causa della poca argomentazione a sostegno.

Quando mostrate a qualcuno che avete più controllo emotivo di lui e che sapete come confutare le sue argomentazioni o lasciarlo al suo posto, vi rispetterà molto di più e attribuirà nella sua mente più importanza alla vostra persona che all'argomento di cui state parlando.

Se volevate imparare a manipolare e superare le conversazioni restandovene seduti su una poltrona e utilizzando la bacchetta di Harry Potter spiacente di deludervi!

Infatti, imparare a manipolare qualsiasi persona comporterà esercitarvi a diventare una persona più sicura e che arriverà a manipolare tutte le persone che vorrete.

Quindi imparate la regola numero uno per delle conversazioni vincenti: non lasciatevi umiliare o mancare di rispetto.

Seguendo i consigli di cui sopra, sarete sempre in grado di ottenere rispetto per voi stessi e per le vostre opinioni, che saranno molto più accettate e rispettate, e quindi avranno un impatto molto più profondo su chi vi ascolta.

5

NON RIMANERE IN SILENZIO O LIMITARTI A DIFENDERTI

Da bambino mi sono reso conto che non importava chi aveva ragione, ma vinceva chi attaccava sempre e chi invece pensava solo a difendere sè stesso o taceva perdeva.

Ciò che dobbiamo evitare è arrivare a quel punto, e uscire sconfitti da una conversazione.

Per esempio, anni fa, quando ho iniziato a socializzare, sono entrato in forum molto negativi, e chi cercava di distinguersi riceveva molti attacchi.

L’ho ritenuta sin da subito una cosa abbastanza sciocca e assurda perché induce a far iscrivere solo persone che vogliono essere gestite.

Ho iniziato a scrivere 3 o 4 post dove ricevevo solo commenti di persone che si divertivano insultandomi e umiliandomi, nonostante i miei fossero argomenti validi e 100 volte più potenti e logici di quelli che leggevo.

In quell’occasione ho notato che pur essendoci persone che mi sostenevano (e ce n'erano molte), in quelle occasioni tacevano per paura di essere colpiti o, se erano indecisi, finivano per sostenere gli altri perché quelli contro di me erano numericamente più di quelli che mi sostenevano.

Attenzione alle situazioni in cui si è in svantaggio perché sono delle cause perse.

Immaginate due paesi in guerra: la Francia e la Germania.

Chi pensate che possa vincere nel caso in cui la Germania invadesse la Francia e la Francia si stesse solo difendendo?

Probabilmente vincerebbe la Germania con l'80% di possibilità perché ciò che fa la Francia è evitare la sconfitta, quello che invece fa la Germania è rafforzare ancor di più la sua vittoria.

Quindi nella vita reale bisogna essere quello che parla e attacca e non quello che si difende o tace.

Ecco perché nei dibattiti politici televisivi assegnano un certo numero di minuti ad ogni partecipante, e non permettono né applausi in sottofondo, né qualsiasi tipo di manipolazione per far stravolgere la bilancia opinionistica.

Cercano di essere equi.

Nonostante sia così, è molto divertente vedere l’indomani sui giornali, titoli come: "Il partito D vince il dibattito" o "Il partito A vince il dibattito".

Pur essendo dei discorsi equi, ognuno decide di raccontare la versione dei fatti a suo favore per manipolare.

Insomma, ciò che bisogna fare è non entrare in conversazioni chiaramente influenzate in direzione opposta, né lasciarsi mettere all'angolo in silenzio.

Rinforzare la propria immagine piuttosto che difendersi è tutt’altra cosa.

Rafforzare la propria immagine è elevare la propria persona, mentre difendersi invece è giustificare il proprio comportamento o difendersi dagli attacchi diretti.

Se io, senza che nessuno mi chieda spiegazioni, spiego una parte di me stesso in

modo che mi veda meglio, questo è rafforzare.

Se invece sono costantemente accusato, e giustifico il mio comportamento solo difendendomi allora perderò anche la conversazione a poco a poco.

Attenzione a non cadere in questa trappola.

Non è che devi parlare tutto il tempo e basta, puoi ovviamente ascoltare l’opinione contraria, ma quando è il momento di mettere un tono più forte al discorso, metti un piede sull’acceleratore e vai!

6
SII EMOTIVO QUANDO PARLI

Un altro dei grandi misteri dell'umanità di cui parlerò in questo libro ha a che fare con i politici e con le idee totalmente assurde che alcuni di loro vengono a predicare e che finiscono per essere accettate.

I politici sono quelli che pur affermando chiaramente: "Faccio tutto per soldi" sono ancora visti e seguiti, in modo così sproporzionato che probabilmente finiranno pure per essere eletti capi di Stato.

Essi credono che il socialismo sia un suicidio e che gli immigrati siano in eccesso rispetto alle nostre possibilità di accoglienza.

Hanno idee talmente ipocrite ed egoiste da indurre persino uno scimpanzé a fidarsi di loro.

Ma come ci riescono?

Oltre alla manipolazione, abbiamo raccontato qui che sono coinvolte anche le emozioni. Infatti, il successo da loro ottenuto deriva dal fatto che tutto è preparato in modo manipolatorio per proiettare qualcuno, a credere alle assurdità proposte.

Manipolando, riescono ad essere seguiti da molti, grazie alle tecniche di manipolazione emotive che dominano i loro discorsi.

Immaginate due persone, una che parla con voce monotona di quanto sia crudele

la vita, e l'altra che parla con energia ma in modo sconsolato di quanto sia dura la vita, piangendo alla fine dell'emozionante discorso.

A chi crederai di più?

Una volta, quando sono stato intervistato in un programma radiofonico, uno degli intervistatori mi ha detto: "Arriverai dove vuoi arrivare, perché tutto ciò in cui dici di credere, ci credi davvero.

Riuscirai dunque a convincere me e a convincere tutti noi".

Ma quello che l'intervistatore intendeva dire non era solo la convinzione, ma l'insieme di emozioni che ho mostrato quando ho parlato.

Ho mostrato convinzione, ironia, sorpresa e un insieme di emozioni che andavano molto bene con quello che dicevo e, facevano capire alla gente che quello che dicevo era vero e ciò li faceva entrare in empatia con me.

Non si tratta di essere un predicatore, ma di credere a ciò che si dice, di sentire ciò che si dice e di trasmetterlo con totale fiducia, sicurezza e convinzione.

Se lo usi insieme ad altre tecniche che ti verranno mostrate nei prossimi capitoli del libro, diventerai una macchina in grado di manipolare e convincere.

7

FORNISCI ARGOMENTAZIONI VALIDE

Anche se abbiamo già detto che alcuni personaggi possono avere un certo successo sulla base di menzogne, egoismo e quindi convincere con cose assurde, non è lo stesso se si parla di un dibattito faccia a faccia con qualcuno che stila i punti e i dibattiti con logica invece di incutere paura, e rilasciare informazioni non comprovate o a fare affidamento su argomenti non fondati.

Dovete prepararvi molto bene, soprattutto per rendere tali questioni le più logiche possibili e soprattutto per fare appello al bene comune e all'umanità.

Se le vostre argomentazioni non possono fare appello a questi ultimi aspetti, allora dovrete essere molto intelligenti perché in un faccia a faccia vi faranno facilmente fare brutta figura.

Immaginate un politico che difende il patriottismo americano e la sanità privata.

Quali argomenti utilizzerà?

Cercherà di incutere paura, prosperità e vari trucchi, ma tutto andrà a pezzi non appena gli verrà ricordato che da bambino lui e i suoi genitori sono andati in Canada perché non potevano permettersi l'assistenza sanitaria privata e troppo costosa negli Stati Uniti.

Verrà dunque visto come egoista, poichè per costui è facile dire che gli americani

devono pagare per le loro cose sanitarie quando loro guadagnano milioni di dollari.

Verrà subito smascherato dal pubblico, il quale penserà solo a quando era povero ed è andato in un altro paese per non pagare. .

L'unica arma che hanno i politici è il finanziamento che ricevono dagli organismi potenti e crudeli che vogliono solo guadagnare senza preoccuparsi delle vite dei cittadini.

Immaginate che qualcuno vi dia 800 milioni di dollari, la vostra ascesa in politica sarà rapida e di successo.

Anche proporre uno scimpanzé come ministro degli Interni avrebbe successo con così tanti soldi.

Pensate che la maggior parte delle manipolazioni che ci fanno, si basano sull'impatto pubblicitario, ci bombardano con la televisione, coi manifesti, e con le pubblicità alla radio.

Con i soldi è facile ottenere il consenso, solo con quello otterreste molto appoggio, poichè entrerete nella mente delle persone con tutte quelle tecniche pubblicitarie.

È un fenomeno psicologico molto curioso, come quello ad esempio della vittima che si innamora del suo rapitore per via della solitudine, etc..

Tuttavia, la manipolazione 2.0 è molto più potente, e se ben usata e implementata ha un effetto schiacciante su qualsiasi altro tipo di manipolazione.

Perciò quando parlate, conversate o esponete le vostre idee, cercate ovunque la

logica nella vostra argomentazione e non lasciate buchi aperti, e poi ponetevi domande interiori che faranno vacillare il vostro discorso.

Proprio in quel momento, prendete quelle domande e rafforzatele per trasformarle in punti di forza, se lo farete, rafforzerete il vostro discorso, e diventerà una vera e propria bomba che convincerà con totale precisione ed efficacia chiunque vi stia ascoltando.

8

TECNICHE DI MANIPOLAZIONE (COME CREARE UN BURATTINO)

Il titolo di questo capitolo è travolgente. Impareremo come l'utilizzo di tutte queste tecniche vi permetterà di creare dei veri e propri burattini.

Ciò non significa che sei un sadico crudele che gestisce le persone a proprio piacimento e a proprio vantaggio, ma ti verranno insegnate le tecniche più potenti per accedere alla mente umana e ottenere le reazioni che desideri.

Prendiamo come esempio il film I mondi di Caroline.

Nel film c'è una bambina che attraversa un passaggio magico e incontra un padre e una madre perfetti, proprio come i suoi, ma questi sono dei perfetti genitori, che la capiscono, la amano e le lasciano fare tutto.

Anche il mondo attorno a lei è del tutto perfetto, proprio come lei desidera.

Ma in realtà non è così, poichè è manipolato dal male.

In questo libro vi verranno illustrate tutte le tecniche che vi serviranno per offrire agli altri quel mondo perfetto che desiderano, così da rendere il vostro atto di manipolazione più facile.

9

LA TECNICA DELLO SPECCHIO

Fin da bambino ho avuto un amico amato da tutti e di cui tutti hanno avuto bisogno e che rispettano profondamente.

Ho passato molto tempo a esaminarlo e ad analizzarlo, e mi sono reso conto che il mio amico usava una tecnica molto speciale affinchè ciò avvenisse.

Dopo averla studiata e copiata, ho deciso di darle un nome: "La tecnica dello specchio".

Cosa fa uno specchio?

Se ti muovi a destra, lui fa lo stesso; se ti tiri indietro, lui fa lo stesso.

La tecnica dello specchio si basa sull'essere la persona ideale per l'altra persona.

Questo dovrebbe essere fatto senza diventare una palla legata al piede, mantenendo la propria personalità.

Si basa sul fare determinate cose per piacere all'altra persona e presentarsi come il partner ideale.

Se c'è qualcosa su cui non sei d'accordo con quella persona, ma la vuoi manipolare, non devi dirglielo perché rompi un po' quella sensazione di vicinanza che vi accomuna.

La faresti scappare.

Anche se non uso molto questa tecnica perché preferisco mantenere la mia originalità, è una tecnica molto potente perché sembra che tu abbia molto in

comune con quella persona, è questo che ti farà acquisire la sua totale fiducia e il suo apprezzamento.

10

FARE MENO È UNA BUONA TECNICA

Se vi chiedessi di depositare 100 euro sul mio numero di conto in questo momento, non mi ascolterete nemmeno.

Se ci incontriamo di persona e ve lo chiedo, allo stesso modo non lo farete.

Perché si oppone resistenza?

Molte volte quando la gente compra da me online non sempre compra prodotti costosi, la stragrande maggioranza inizia con l'acquisto di qualche eBook, e quindi con qualcosa di economico.

Solo dopo aver provato, acquistano prodotti più costosi, anche perchè è più facile per qualcuno spendere 5 euro anziche 100 euro.

E’ più probabile che qualcuno ne spenda 5 Poi 30, 70, e poi 100.

Come far succedere allora che qualcuno entri e acquisti da noi un prodotto da 100 euro? Dipende molto dal grado di diffidenza del cliente.

Ma non preoccupatevi, non è un semplice trucco di marketing, perché probabilmente non ve ne frega niente del marketing.

È una tecnica psicologica molto potente che si focalizza sull’atto di rinuncia di una persona.

Partiamo dal principio che non è corretto abusare di tali mezzi, perché altrimenti, il rapport con l’altra persona diventa non più reciproco.

Anche se il titolo del capitolo si chiama proprio: "Come creare un burattino" non

è affatto corretto che si usino queste tecniche per avere uno schiavo personale.

Se le segui, ti garantisco che avrai grandi risultati, tuttavia è meglio avere e mantenere un atteggiamento di reciprocità in cui non solo cerchi di avere dei burattini attorno a te, ma allo stesso tempo devi anche offrire e dare, non solo a tuo vantaggio ma per il buon senso e perché altrimenti, sarai un altro uomo che non merita rispetto come persona.

Chiarito questo, consideriamo il caso di una coppia in cui uno dei due soggetti è totalmente assuefatto dall'altro.

Per esempio, succede spesso che la donna evita di uscire con la famiglia, probabilmente perchè l'uomo ha abusato di lei.

Lei rimane chiusa in casa sul divano.

Ma esce comunque a comprare i vestiti o quando gli amici la cercano.

Quando si verifica una situazione del genere, è perché e l'altro membro della coppia ha abusato (in questo caso l'uomo).

Come faremo a far convincere quella donna a scendere dal divano?

Beh, a poco a poco, da meno a più, proprio come faremo per prendere un pesce, lanceremo la canna e avremo pazienza, il pesce abboccherà e quando avremo abbastanza esperienza lanceremo il grande amo e tireremo lo squalo fuori dall'acqua.

Un giorno le chiederemo di aiutarci nel darci un consiglio in merito a un acquisto, un altro di accompagnarci a comprare il pane, la questione è di andare a relazionare l'uscita di casa con le attività di coppia.

A seconda di quanto è ancorata l'altra persona ci vorranno da settimane a mesi, tutto dipende dal rispetto che si ha per l'altra persona, dal potere che essa esercita su di te e da come stai usando queste tecniche.

Cominciate ad applicare la tecnica piano piano, in maniera crescente; se lo farete correttamente, potrete avere autisti personali e persone che vi accompagneranno ovunque.

Conquistate il loro territorio a poco a poco.

Le amicizie ruotano attorno a questo principio, quando incontri qualcuno devi relazionarti in maniera graduale, a poco a poco, poichè se il primo giorno esci con lui come se foste amici da tutta la vita avrebbe un effetto molto strano.

Ecco un esempio di come convincere piano piano un amico a portarci in una città che è a un'ora di distanza per incontrare qualcun altro:

- Prendere un appuntamento per andare al cinema (da 5 a 10 volte)

- Incontrarsi per un drink (da 5 a 10 volte)

- Incontrarsi per un drink altrove (da 5 a 15 volte)

- Fatevi venire a prendere in macchina da lui (da 15 a 30 volte)

- Incontrarlo di notte e portarlo in un posto per un drink (da 5 a 15 volte)

- Incontrarlo per andare da qualche parte per un breve periodo. Potrebbe essere per guardare un'auto, per comprare cose al mercato ecc. ecc... (da 5 a 15 volte)

- Restare con lui un po' più a lungo in modo che possa accompagnarti in un luogo ben preciso (da 3 a 5 volte)

- Fare in modo di farvi portare in un posto a un'ora di distanza.

Lungo la strada (per esempio) devi aggiungere anche altri aneddoti, come prendere in prestito da lui 1 euro, fare delle sfide, chiedergli di fare delle cose per te.

Per esempio: "Scommetto che hai il coraggio di bere due bicchierini di seguito",

"vai, se lo fai ti do..." e offrirgli qualcosa di interessante.

Devi combinare le risorse di cui sopra.

Più qualcuno rinuncia per te, più è probabile che accetti di rinunciare a cose più grandi, e più rinuncia a cose più grandi, più le controlli senza che se ne accorgano.

E’ un passaggio da meno a più, da una piccola rinuncia ad una grande.

Questa non è una tecnica malvagia, non usarla con cattive intenzioni o per approfittartene delle persone, o per renderti la vita più facile, o nell’amicizia, o per far trarne profitto da un rapporto sia professionale che personale.

Usatela per migliorare la vostra vita; se sfruttate molto qualcuno senza offrire nulla in cambio finirete per stancarvi, dovete mantenere un sano equilibrio senza esagerare, perché la gente non è stupida e si accorge quando fate certe cose per sfruttarli, ecco perché dovete essere più intelligenti e mantenere il giusto equilibrio.

Se vuoi che il tuo amico ti accompagni per un'ora, allora devi cedere, sostenere e aiutare il tuo amico.

Perché se ti chiede di andare a vedere un film con lui o di andare con lui al posto "x" e tu dici sempre di no, il tuo amico si arrabbierà e non ti seguirà più.

Con il tempo quel potere che eserciti su di lui, se ne abusi, finirà per rivoltarsi contro di te, quindi non c'è nessuna manipolazione efficace possibile se non ti arrendi e fai delle piccole rinunce in cambio.

In realtà, si tratta più che altro di un modo intelligente di padroneggiare la sceneggiatura e la direzione delle azioni avendo un potere totale e assoluto.

Ma non credete che questo potere sia impunito, tutto il potere porta intelligenza e responsabilità.

Sei intelligente, vero? Allora usa questa tecnica con responsabilità e intelligenza.

11
LA TECNICA DELL'INGANNO

Quando ero più giovane, c’era un periodo in cui insistevo perché mio padre mi comprasse le lenti a contatto, ma lui non voleva in alcun modo.

Così ho provato una strategia diversa, sono andato a chiedergli un nuovo paio di occhiali da 300 euro, lui ha detto di no, e io ho detto "almeno comprami le lenti a contatto da 60 euro", e dopo questa mia richiesta ha ceduto e mi ha detto di si.

Non acquistai mai più quelle lentine perché non mi interessavano più, è stato un semplice esperimento curioso.

Avevo sentito questa tecnica di sfuggita, e ho pensato di metterla in pratica.

La cosa divertente è che funzionava veramente.

Quando vuoi fare pressione su qualcuno per ottenere qualcosa, un buon modo è quello di chiedere prima qualcosa di più grande, che costa di più, e quando lo ricevi, devi dire: "almeno? <- e qui chiedi quello che vuoi veramente ->".

Dato che l'altra persona ti avrà già detto di no, si sentirà in dovere di non dirti nuovamente no, quindi sarà più propensa ad accettare la tua seconda richiesta, perché ne ha già rifiutata un'altra.

Noi persone abbiamo inconsciamente difficoltà a dire di no, e questo ci mette a disagio. Immagina quando un venditore cerca di venderti qualcosa, più a lungo stai con lui, più è difficile dirgli di no.

Quindi questa tecnica si basa sul fatto che bisogna provocare un no di proposito

e che la persona a cui hai chiesto la prima cosa, dovrà porre rimedio con un "sì" alla tua prossima domanda.

Affinché la prima domanda funzioni, deve essere una richiesta grossa e costosa perché la persona dica no, mentre la seconda domanda deve essere una richiesta più piccola, così la persona pensa: "è molto meno di quello che mi hai chiesto e ho già detto di no una volta".

Questa tecnica funzionerà il 99% delle volte. Tutto dipende da come l'altra persona è disposta nei tuoi confronti, da come ti vede, dal rispetto che ha per te, e se quello che chiedi è fattibile.

Se una persona ha una bassa considerazione di te, quello che puoi chiedere sarà molto meno perché se non ti prenderà in considerazione, non ti darà una mano né cederà alle tue richieste.

Invece da amico ad amico o da figlio a genitore, purché ci sia rispetto, sarà più facile adottare questo trucco.

La cosa divertente di questa tecnica è che se chiedi direttamente quello che vuoi, hai più possibilità di essere rifiutato (almeno il 50% in più).

Se usi questa tecnica e giochi con la mente delle persone, otterrai più risultati.

È davvero curioso e affascinante conoscere le debolezze della mente umana per poterne approfittare a proprio vantaggio.

Se notate, molti venditori usano questa tecnica, prima di tutto vi offrono un pacchetto superior: "beh, dai, questo ti interesserà", fino a proporti quello che fa al caso tuo e per il tuo budget.

Ricordo quando mi sono recato nella Repubblica Dominicana, a Punta Cana.

Ci hanno truffati e ci hanno portato da un venditore sadico e crudele che ha usato la tecnica da meno a più, offrendoci un pacchetto vacanza, molto attraente a tutto

tondo, ma qual era la truffa?

Ci chiese inizialmente 8000 dollari.

Disse sin da subito che non c’erano altri pacchetti e che era l’unico.

Alla fine si è spinto fino a dirci di pagare solo 800 euro; ovviamente gli abbiamo detto di no.

Perché? Innanzitutto perché il mio rispetto per quel venditore era passato da zero a -10, perché aveva cercato di truffarmi, la mia fiducia in lui era pari a zero, ma il venditore era troppo stupido, una tigre che voleva solo la sua commissione e non si curava affatto di offrirmi ciò che realmente faceva al caso mio.

Cosa sarebbe successo se un mio amico avesse usato questa tecnica per vendermi la stessa cosa?

Sarebbe stato diverso anche, se il prezzo elevato e le condizioni sono dei fattori determinanti che influenzano la scelta finale.

Devi combinare questa tecnica e adattarla a ciò che l'altra persona è disposta ad accettare.

Fai richieste realistiche, adeguate il più possibile all'altra persona, a ciò che vuole e cosa è disposta a fare per te.

Molto dipenderà anche dal rispetto che ha per te.

Questa tecnica ha un potere enorme se la calibri bene per ogni persona e situazione.

12
LA TECNICA DELL’INIZIO

Il nome della tecnica dell'inizio mi è venuto in mente dal film: "El Origen" (Inception) perché descrive molto bene come funziona questa tecnica.

In questo film, il protagonista deve entrare nei sogni di una persona e introdurre un'idea nel suo cervello in modo da poterla sfruttare a proprio vantaggio.

Nel film, devono far credere a un magnate milionario che la sua azienda sta per affondare e che sarebbe giusto venderla prima invece di aiutarla a migliorare ulteriormente, così introducono quell'idea nel suo sogno.

La tecnica originale presente nella vita reale non è ovviamente attraverso un sogno, ma faccia a faccia, e funziona in modo scioccante e clamoroso.

Come si formano le idee?

Molto facile, se il mondo fosse bianco e infinito e tu fossi solo, cosa penseresti?

Non sapresti nulla; non avresti idee se non quelle che vedi e senti.

Essendo qualcosa di bianco e infinito, potresti interagire solo con te stesso e la tua mente sarebbe limitata a ciò.

Come si forma allora un'idea?

Introducendo un concetto nella mente di una persona e posizionandolo finché non crede che sia il suo e ne rimanga convinto.

Immaginate di sentire ogni giorno la parola: "Coca-Cola" a ore 12.

Dopo 200 giorni, consumerete coca-cola, o almeno avrete in mente quel

marchio.

Lo sapevate che è proprio così che la Coca-Cola fa la propria attività pubblicitaria?

Ce l'abbiamo viva nella nostra mente, e quindi ce la ricordiamo e la assaggiamo.

Tutti se la ricordano perché è ovunque costantemente.

Se le grandi case pubblicitarie come quelle della Coca-Cola si fermassero, il cambiamento sarebbe enorme in pochi anni.

Se togliessimo l'etichetta insieme a quanto sopra, il volume delle vendite probabilmente diminuirebbe drasticamente.

Molto tempo fa, a scuola, un insegnante ci ha detto che ogni tanto la Coca-Cola assumeva spazi pubblicitari enormi e ovunque perché altrimenti le vendite sarebbero diminuite, e questo è verissimo.

Ma come si fa a far entrare un'idea nella mente di qualcuno?

Se vuoi prendere una penna, devi dire "penna" tutti i giorni ed anche farla entrare nella loro mente?

Più o meno, il concetto di Inception non funziona in modo così pesante, ma in modo più sottile e intelligente.

Supponiamo che vuoi che un tuo amico venga a vedere uno spettacolo di boxe con te ma sai già che per lui l’idea non sarà affatto allettante.

Se improvvisamente gli chiedi "vieni con me a un incontro di boxe e ti pago un biglietto". Probabilmente riceverai un no.

Ma se decidi di iniziare già un mese prima ad indurlo a dirti di si, probabilmente lo convincerai a venire a vedere lo spettacolo.

Ecco un esempio di come lo faremo:

Giorno 1: Parlagli con entusiasmo dell'incontro di pugilato che si terrà tra un mese, spiegagli tutti i dettagli e fai in modo che il vostro amico si interessi all'argomento per il tuo entusiasmo.

Giorno 5: Quando il tuo amico viene a casa tua, guarda casualmente spettacoli di Boxe, e vedi un paio di minuti con lui, se non rilascia commenti negativi, digli che vorresti andare a vedere l'incontro del 30.

Ma non fargli ancora nessuna proposta.

Giorno 10: Parli di Boxe con il tuo amico.

Giorno 17: Porti un altro amico, e parli di boxe con lui, lasciando il tuo amico un po' da parte, come un povero osservatore, così si sentirà un po' in difetto per non sapere nulla di Boxe.

Giorno 20: Sottolineate quanto non vedete l'ora di assistere a quell'incontro di boxe, e gli dite che ci andrete da soli; probabilmente si offrirà di venire con voi.

A questo punto, il vostro amico che non sa proprio nulla di Box, dovrebbe essere interessato ed anche un po' curioso.

25° giorno: chiamate il vostro amico, lo incontrate, gli parlate di nuovo di pugilato, e improvvisamente vi proponete di andare a vedere l'incontro con voi, qui molto probabilmente accetterà.

Giorno 29: Se ancora non ha accettato, lo incontri e lo supplichi di andare qualche volta, quando vedi che ci sta pensando o sta per dirti di sì, ti offriti di pagare la sua quota d'ingresso in modo che sia incoraggiato nel venire con te, a questo punto praticamente chiunque accetterebbe.

Questo esempio non è complicato anzi, è molto chiaro.

Certamente gli esempi possono essere molto più dettagliati, ma purtroppo nel testo è difficile cogliere la vera sfumatura di ciò che voglio trasmettere.

Tenete bene a mente che bisogna introdurre l'idea del pugilato nell'altra persona e farglielo vedere come qualcosa di attraente o almeno molto più di quanto non abbia visto prima.

Non insistere troppo, perché così non gli piacerà.

Devi farlo in modo sottile e progressivo.

È come nel film Inception, per massimizzare l'impatto, hanno dovuto agire su diversi livelli all'interno del sogno.

Nella vita reale, i livelli del sogno corrispondo al tempo, inizia molto tempo prima e piano piano ci riuscirai.

Più tempo ci metterai per preparare ciò che vorrai, più possibilità avrai di avere successo.

Manipolare la mente delle persone è facile se ne conosci i meccanismi.

Se vuoi impressionare una donna e segnarla con la tua presenza, ti basterà dover dire qualcosa che la lasci sbalordita e pensierosa.

Per esempio: "Non sei affatto il mio tipo, quindi non ti bacerò mai", e poi te ne vai senza che lei possa rispondere.

Il suo ego le farà pensare a te, definendoti un maniaco di protagonismo e uno sciocco, ma lei penserà al contempo: "Perché non mi dà un bacio", e la sua mente comincerà a lavorare sull'idea di te e lei insieme.

I politici usano molto Inception, soprattutto Obama.

Quando egli ha iniziato la tortuosa strada della riforma sanitaria, non l'ha fatta da un giorno all'altro, ma l'ha promossa in tutto il Paese, incontrando leader, politici

e medici, introducendo INCEPTION nella mente di migliaia di americani, e ci è riuscito.

L'ha fatto nonostante il fatto che l'assistenza sanitaria sia una delle attività più redditizie negli Stati Uniti, dove la vita delle persone non conta, ma conta solamente il denaro che sono disposte a pagare per essere salvate.

Prendiamo un esempio di questo modo di usare Inception per inculcare un'idea e renderla reale.

13
LA REALTÀ CHE VUOI

Una cosa che si ripete più volte, diventa vera, capisci?
Questa tecnica a seconda di come viene usata diventa manipolazione 2.0.

Francisco Camps, il presidente della comunità valenciana in Spagna, è un "presunto" corrotto, accusato di diversi crimini.

Egli adotta la tipica strategia di dire che è innocente nonostante le forti prove contro di lui.

La cosa curiosa del caso è che questa persona continui, (un anno dopo essere stato accusato), ancora nella sua posizione, con un sorriso sul volto.

E’ evidente che Francisco Camps, non ha vergogna né imbarazzo nel continuare come se nulla fosse accaduto.

E anche se continuano ad attaccarlo, lui non se ne cura.

L'aspetto tremendamente negativo è che questo signore usa questa tecnica, dicendo che è innocente e dà l'impressione che la corruzione resta impunita e che la corruzione non è un problema per il suo Stato.

E’ impressionante che quest'uomo sia ancora in carica.

Non verrà rimosso fino a quando il sistema giudiziario spagnolo, estremamente lento, non lo giudicherà colpevole e oltre a questo multerà lui e i suoi scagnozzi e lo manderà in prigione.

L'unica manovra che ha fatto il suo partito è stata quella di scaricare la colpa su

terzi, licenziando un sottosegretario.

Ma Camps è sempre rimasto al suo posto, dicendo: "per quanto assurdo possa sembrare, continuerò a dire che non ho fatto nulla.

Si tratta di un inganno di persone che vogliono farmi affondare".

Incredibile!

Quando succedono cose del genere, ti rendi conto che le persone sono molto gestibili, che non pensano o amano pensare troppo e che se decidi cosa è vero per loro, molti lo accetteranno senza alcun dubbio.

Perché? Perché crediamo alle parole di una persona molto più che alle azioni e ai fatti.

Questo è un piccolo esempio di come, di fronte a un fatto molto evidente, una persona può ribaltare la situazione semplicemente ricreando un'altra verità.

Quando una persona ci descrive la sua vita a meno che non dica un sacco di sciocchezze, noi tutti crediamo a ogni sua parola, ma probabilmente ci ha detto solo il 70% di verità.

Tutti mentono, come ha detto il dottor House, e tutti ti dicono la "verità" che finiscono col credere.

Come pensi che i culti sopravvivano?

Perché pensi che la gente creda ai fenomeni paranormali?

Nessuno nella sua vita su questo pianeta ha mai visto un fenomeno paranormale che possa essere identificato scientificamente come tale.

Sono solo i tuoi nervi che giocano con la tua immaginazione.

Molti ci credono perché qualcuno l'ha semplicemente detto.

Se si pensa a queste cose, ci si rende conto di quanto la gente sia incredula e che non hanno bisogno di molte prove per credere alle cose.

La tua parola è quasi come la verità assoluta.

Una volta, quando ero piccolo, mentre i miei genitori si trovavano in un negozio di abbigliamento, ho preso un oggetto e l'ho nascosto nel cappotto perché mi piaceva.

Non sapevo cosa fosse e non pensavo di aver fatto qualcosa di illegale.

I bambini a quell’età non hanno ben chiaro cosa sia giusto e cosa sia sbagliato.

Così, quando siamo usciti dal negozio, scattò l’allarme, ma io neanche ricordavo più cosa avevo preso.

Tutti mi guardarono di sorpresa e la cassiera disse che non c'era bisogno di perquisirmi, ma i miei genitori volevano perquisirmi comunque finché, tra le risate, non scoprirono che avevo preso un ferro da stiro!!!

Perché il cassiere non ha voluto perquisirmi?

Perché con il mio aspetto fisico e con la mia famiglia, avevamo la nostra reputazione: non eravamo dei ladri.

Ma sicuramente, anche se fossimo stati più onesti e 100 volte più ricchi, se ci fossimo vestiti male e avessimo parlato un po' male, saremmo stati tutti perquisiti e trattati peggio.

La verità assoluta è quella che si fa credere, e se si conoscono le norme sociali, si può usare in modo efficace e a nostro favore.

Ogni volta che esco da un posto e suona l’allarme, i cassieri non mi perquisiscono mai e non si preoccupano di guardarmi, dicono solo: "Vattene, va tutto bene".

Anche quando la polizia mi ferma, raramente mi perquisiscono.

Ma perché?

Semplicemente perché soddisfo gli standard che la società ha fissato per definire quando un cittadino è da considerare onesto.

Un vestito umile, un aspetto normale, bianco...Il mio aspetto dice onesto, ma è una verità che non si può mai sapere se non mi si conosce bene.

Allora perché un poliziotto non mi perquisisce solo per il mio aspetto esteriore?

Se ci pensi, è un po' ingiusto, anche se è vero che chi si veste come un poveraccio ha più probabilità di commettere un crimine, questo non significa che le persone dall'aspetto normale siano tutte oneste.

La VERITÀ che trasmetti al mondo è la verità in cui gli altri credono.

Se voglio che tutti credano che io sia pericoloso, mi travestirò e mi comporterò come una persona pericolosa.

La gente ci crederà anche se sono un buono in fondo.

Mi succede sempre qualcosa di curioso quando esco.

Io personalmente non compro quasi mai vestiti, ma solo perché ho comprato un cappotto, un completo e qualche vestito costoso in 3 anni, molte persone pensano che io abbia un sacco di soldi, solo per quello sciocco e semplice episodio.

Se si confronta quello che spendo in vestiti all'anno e quello che spende una persona normale, probabilmente la persona normale spende tre volte più di me, ma dato che non sono molto orientato ai vestiti e compro qualcosa solo quando mi piace e, di solito, è costoso la gente è convinta a credere che io sia ricco sfondato.

In realtà, il fatto di far credere agli altri di avere molti soldi non è difficile; tutti comprano una casa e un'auto che non possono permettersi solo per trasmettere una FALSA VERITÀ e far credere agli altri che hanno molti soldi e che gli affari gli vanno bene.

Non trasmettete stupide verità che mirano solo al vostro ego, trasmettete verità che vi porteranno a un buon fine, e che hanno uno scopo positivo per la vostra vita.

E' così che funzionano le cose: chi ha più potere per trasmettere la propria verità ha più possibilità di vincere.

Se vuoi che la gente creda a qualcosa, basta ripeterlo e rafforzare le tue argomentazioni, più insisti, più la gente ci crederà.

Ti è mai capitato di dire una bugia, di essere scoperto, ma continuare a negare?

L'altra persona, anche se sa inconsciamente che è una bugia, se la neghi, rimarrà sempre nel dubbio, e così facendo tu gli impedirai di giudicarti al 100% solo perché non ha ottenuto la tua conferma.

Non c'è niente di più potente della vostra stessa verità, ripetetelo un paio di volte, e sarà anche la verità degli altri.

Ma, rafforzatela e combinatela con tutte le tecniche che vi illustrerò in questo libro, perché una tecnica da sola ha molte debolezze; la vera forza della manipolazione sta nel combinare tutte le tecniche del libro.

Se non applicate queste tecniche e utilizzate la vostra verità da sola, finirete per cadere nel pericolo di diventare dei bugiardi, perché per applicare la tecnica dovrete stare attenti a non mentire eccessivamente e combinarla con un argomento molto schiacciante e logico.

Così facendo renderete il vostro potere di persuasione e di manipolazione molto

potente.

La missione del presente libro è quello di trasformarvi in una perfetta macchina di manipolazione e per farlo ricordatevi sempre di combinare e praticare tutte le tecniche fino a diventare un vero e autentico maestro manipolatore.

14
LA TECNICA DELLA CONFIDENZA

Ding dong!
Suona il campanello, si apre la porta e vi si presenta davanti un uomo in giacca e cravatta: "Ciao, buongiorno", dice educatamente, "Come stai oggi?", "bene", dici tu.

"Sai quanto sono utili i libri" ti chiede, pronto a venderti delle enciclopedie del XXI secolo. Dal primo momento in cui rispondi a quel venditore, gli metti le ali, da lì in poi i venditori più esperti cercheranno di guadagnarsi la tua fiducia e di creare un legame con te.

Sono umili e possono chiederti della tua famiglia e dirti che hanno dei figli, che la crisi li colpisce...insomma, ti tratteranno come un amico anche se ti hanno conosciuto appena 3 minuti fa ma ti tratteranno come una persona a loro molto cara.

Se foste in un altro contesto, non ti guarderebbero nemmeno in faccia perché non gliene frega niente della tua vita.

Più ti parlano e più sono intimi con te, più sanno che c'è la possibilità che gli dirai di si. Tutto si basa su un gioco strategico in cui ti faranno cedere e ti convinceranno con fiducia e non con l’inganno.

La cosa migliore di fronte a questi atti vili è mantenere il sangue freddo, la distanza, non offrire informazioni personali o simulare un'amicizia con il venditore.

Ricordatevi sempre che se non fosse per interesse personale, probabilmente non

vi rivolgerebbero un solo sguardo.

Ricordo un'occasione in cui mi trassero in inganno con una di queste tecniche dove ti abbindolavano e non ti facevano ben comprendere I dettagli dell’operazione.

Così facendo mi hanno fatto diventare un membro del circolo dei lettori.

Quando un mio amico lo scoprì, mi avvertì dicendomi che eri obbligato a restare loro membro per almeno due anni ed eri tenuto ad acquistare un libro ogni due mesi, cosa che il venditore aveva omesso o non mi aveva detto precisamente.

I venditori porta a porta ti fanno firmare e prendere decisioni sfruttando il momento e le loro tecniche di manipolazione, cercano di venderti cose che possono ritorcersi contro la tua vita futura.

In questo caso, ho chiamato il circolo e ho cancellato la mia iscrizione, ma molti altri non sono stati fortunati come me e sono stati truffati.

Ero interessato a questa offerta perchè avrei avuto la possibilità di leggere un pò di più del solito, ma conoscendo i dettagli, ho deciso di non accettare.

Il motivo principale per cui ho inizialmente accettato è stata l'offerta e quindi quello che mi stavano offrendo, ed anche perchè il venditore è stato comprensivo e si è mostrato molto amichevole nei miei confronti.

E’ proprio quello che ha ridotto il mio desiderio di rifiutare, perché quando mostrano un'eccessiva fiducia in te, tu ricevi dentro te delle buone vibrazioni.

Così è più difficile dire di no.

È un meccanismo di difesa umana, in realtà, quando facciamo una nuova amicizia siamo molto attenti a non ferire o influenzare l'altra persona, cerchiamo di “empatizzare” il più possibile, di capire l'altra persona, e le permettiamo di fare molte più cose perché non vogliamo turbarla.

Se l'amicizia va bene e le cose vanno bene, il desiderio di non turbare quella persona aumenta e ci rende molto sottomessi all'altra persona.

I venditori porta a porta o i venditori ordinari approfittano di questa debolezza umana per venderti qualcosa di cui non hai bisogno attraverso la tecnica della fiducia.

Quando mi sono recato a Punta Cana (Repubblica Dominicana), mi è successa una cosa simile con un altro venditore, ma erano passati quasi due anni dall'episodio del circolo di lettura e avevo già studiato molto di più la manipolazione e la persuasione, così fin dal primo momento ho capito cosa stava facendo il venditore e perché.

In un hotel hanno iniziato a offrirci un pacchetto vacanza VIP e, naturalmente, non ci hanno mai detto il prezzo.

Il venditore non aveva l'aspetto di un venditore perché al momento non ci aveva venduto nulla, aveva semplicemente cercato di generare fiducia a tal punto che era nauseante (dato che sapevo a cosa stava giocando).

In quell'occasione il venditore mi chiese cosa facevo per vivere ed era molto interessato al mio sito web, disse che gli piaceva molto, fece finta di tenere l'indirizzo del mio sito web e mi disse che un suo parente aveva il cancro, mentendo e cercando di entrare in empatia con la mia malattia.

Era eccessivamente gentile, dicendo che non dovevamo preoccuparci del tempo, dato che ci invitava a mangiare e a poco a poco generava fiducia, dimostrando di essere allegro e simpatico.

La cosa curiosa del caso è che ero molto interessato all'offerta, perché amo e sono affascinato dai viaggi, quindi non gli ho dato tregua perché volevo sapere quanto ne avrei potuto beneficiare, ero anche un po' spaventato perché non ero nel mio paese.

Non sapevo come la legge e la giustizia funzionassero lì, e non volevo correre rischi.

Altrimenti il mio atteggiamento sarebbe stato molto più diretto e chiaro.

Dopo che il venditore mi ha trattenuto a lungo, dopo un'ora di utilizzo di tutti i suoi trucchi, mi ha detto che costava 13.000 euro.

E che per beneficiare del club VIP in vacanza dovevo pagarne 8.000 euro subito.

In quel momento ho pensato a diverse cose, pensano che noi spagnoli siamo milionari? Gli ho detto che pensavo che fosse troppo costoso e che non avevo tutti quei soldi.

Il venditore ha lasciato da parte un po' di fiducia e ha usato tecniche di manipolazione molto aggressive.

Alcune delle quali si basavano sul fatto di fare apparire te come il cattivo, e lui il buono che si interessa solo a te e tu, tu sei un cattivo per aver sprecato il suo tempo e per non aver approfittato della grande offerta che ti sta offrendo.

Successivamente il suo socio è venuto a cercare di convincerci.

In alternativa, potevano offrirmi un pacchetto da 2000 euro per beneficiare di un club VIP più economico con meno vantaggi, ma ovviamente, non avevo intenzione di cedere.

In primis perchè pensavo fosse una truffa ma soprattutto perchè avevano cercato di truffarmi. Era palese.

Se conosci bene i trucchi della manipolazione, puoi rivelare al venditore tutte le sue carte che lui reputava fino a quel momento vincenti.

Inizi a descrivere tutte le sue tecniche fino ad umiliarlo.

Vedrai che il venditore rimarrà in silenzio.

Non l'ho fatto perché non ero nel mio paese e non conosco le leggi e il funzionamento della Repubblica Dominicana ma non vi nascondo che mi è rimasta la voglia di far capire a quel venditore che le sue patetiche tecniche non avrebbero funzionato e che mentre vendeva illusioni, l'unica cosa che voleva erano i miei soldi.

Come si fa a far capire loro che devono lasciarti in pace senza entrare in conflitto?

È stato difficile, ma dovevo farlo dato che avevamo impostato la discussione affermando che ero io il cattivo per aver sprecato il loro tempo e che ero uno stupido per non aver approfittato di quell'opportunità.

Così ho fatto indebolire il venditore dicendogli che una decisione di 13.000 euro non si affronta in pochi minuti, e che quando pensiamo di comprare un'auto ci pensiamo per mesi e che non è possibile decidere in pochi minuti.

Il venditore era un pò turbato e perplesso, forse non aveva mai ricevuto una risposta del genere.

Gli ho chiesto in quel momento: “se vi offrissi un'auto da 6000 euro in questo momento la comprereste senza rifletterci su?”

A questa domanda subito mi rispose di sì, ma dal suo tono di voce si capiva perfettamente che stava mentendo e lui sapeva benissimo che non credevo alle sue parole e che non volevo comprare.

Morale della favola: non solo non ci hanno dato da mangiare, ma non ci hanno nemmeno rispedito indietro in barca.

Abbiamo dovuto camminare quasi 30 minuti a piedi per arrivare in albergo.

La lezione che dovete imparare è che quando un venditore è troppo sicuro di sé con voi, significa che molto probabilmente vuole solo vendervi fumo, ed è molto

probabile che se non comprate, allora si arrabbierà anche se ha cercato di manipolarvi in modo sfacciato.

Ma come possiamo usare la tecnica della fiducia a nostro vantaggio?

Ecco la parte a cui volevamo arrivare, ma prima bisognava prendere in considerazione questi esempi perché sono divertenti da leggere e perché ti fanno vedere COME NON usare la tecnica della fiducia.

Quando si tratta di manipolare qualcuno, possiamo usare la tecnica della fiducia per simulare che l'altra persona sia d'accordo con noi, per evitare il rifiuto e molte altre cose.

Per esempio, immaginate di essere con un amico a cui non piace la discoteca.

Ore prima di andare puoi avvicinarti molto a lui, diventare molto intimo e arrivare a un punto in cui lui ti parla in confidenza ed è li che devi dire: “Ehi ragazzi, andiamo al pub Mareto che David adora".

A questo punto avete fatto un doppio attacco; in primo luogo, avete generato una grande confidenza intima con la quale l'altra persona si sente molto a suo agio con voi e non riuscirà più a rifiutare qualsiasi vostra offerta o proposta.

Dando per scontato che il vostro amico vi accompagnerà, avete ulteriormente rafforzato la vostra amicizia e lui mostrerà in voi ancora più fiducia.

Immaginate di volere che un amico faccia qualcosa per voi, come per esempio portarvi ad un evento.

Un modo per farlo sarebbe quello di fare qualcosa per lui in anticipo, chiacchierando con lui in modo amichevole, farlo sentire a suo agio quando è con voi o aiutarlo molto.

A quel punto, sentirà che la vostra relazione sta andando bene e che deve restituirvi il favore, quindi è proprio a quel punto che dovrete dirgli: "Verrai con

me alla fiera", probabilmente sarà d'accordo per via dell'idiosincrasia generata dalla fiducia.

Se ti dirà di no si sentirà male, e quindi al 99% ti dirà di si.

Inoltre, sarà lui a doverti portare in macchina, e gli dovrai far capire che gli "permetti" di accompagnarti, quindi il piacere è il suo.

La cosa cambierebbe se glielo chiedessi così: "Potresti portarmi in macchina alla fiera, lo so che è pesante, ma è una cosa a cui tengo molto, per favore portami".

In questo modo lo faresti sentire come se fosse un Dio a cui voi, un semplice umano, chiede il suo potere divino per accompagnarlo.

Una nota importante: se dai a qualcuno il potere di decidere, quel qualcuno userà quel potere contro di te e quindi le possibilità di rifiuto si moltiplicheranno in modo vertiginoso.

Se per caso siete un venditore, dovreste sapere che è difficile usare bene questa tecnica; bisogna combinarla con molte altre e soprattutto vedere se il cliente è davvero interessato a ciò che gli state proponendo.

Ad esempio, la vendita porta a porta è tremendamente difficile perché genera molti rifiuti: "Tutti vogliamo comprare, ma non ci piace essere truffati".

Se sto guardando una console su internet che vorrei tanto acquistare ma restano poche unità al momento e un venditore porta a porta si presentasse alla mia porta proprio in quel momento vendendomi quella stessa console, probabilmente direi di no, e questo perché essere sottoposti a pressioni durante la vendita genera molta diffidenza.

Sappiamo che ci sono molte ingiustizie nel mondo e che le persone e le aziende fanno tutto il possibile per rubare in qualche modo i nostri soldi.

Fate le cose con attenzione, prendetevi il vostro tempo e non fatevi trasportare

dal potere e dal desiderio di ottenere ciò che volete ora, in questo momento.

È meglio non ottenerlo subito e conquistare la fiducia di quella persona per farla gradualmente cedere e farla diventare un po' la vostra marionetta, ma in modo produttivo per entrambi.

Ho sempre trovato divertente il concetto di creare pupazzi, ma è una metafora di ciò che si ottiene usando queste tecniche, portando le persone dove si vuole che esse vadano, ma da buon burattinaio sei congruente, coerente e usi le tecniche in modo responsabile, non egocentrico ed eccessivamente egoista.

Ricordate che vincete voi, ma anche le altre persone devono guadagnare qualcosa dalle cose che fate perché non sono burattini di legno, ma hanno i loro sentimenti e le loro preoccupazioni come voi.

Tenetelo a mente.

La tecnica della fiducia richiederà tempo e fatica, ma una volta che la padroneggerete, sarete una macchina relazionale inarrestabile che vi renderà molto amati dalle persone.

Ho incontrato spesso persone che mi dicono di non essere mai state così oneste con qualcuno e che non ne hanno mai parlato con nessuno, e che invece con me si sentono molto a loro agio e sicure di sé.

Non ho usato queste tecniche di fiducia con le persone, ma dentro di me è innato il desiderio di prendermi volontariamente cura di un'altra persona e sapere tutto della loro vita perché penso che ogni persona sia unica, un libro aperto.

Ecco perché quando sono con qualcuno mi avvicino il più possibile a lui e raggiungo il suo essere più profondo, perché voglio sapere tutto di quella persona.

Questo fa sì che si fidino molto di me e che abbiano quel senso di intimità e

vicinanza che li fa stare bene.

Questo li fa cedere alle mie richieste, mi vedono con più rispetto, e si fanno influenzare efficacemente.

Ma un aspetto importante da considerare è che non uso queste tecniche con i miei amici.

Perché?

Perché mi lascio andare, guidare e anche se inconsciamente ne uso alcune è perché sono dentro di me, del tutto involontarie.

Non sono uno che pianifica tutti i suoi movimenti con le persone che mi circondano, mi lascio andare, e non manipolo se non per ottenere qualcosa da uno sconosciuto, in un dibattito o cose simili.

È importante che nel tuo ambiente ti rilassi, cerchi di mettere in pratica queste tecniche ma non diventi un robot.

Usate queste tecniche per il vostro posto di lavoro, per ottenere una promozione, una migliore posizione sociale, per arrampicarvi politicamente, per riuscire nel vostro progetto o nella vostra attività.

Ma personalmente, vi consiglio di non abusare di queste tecniche con la vostra famiglia e i vostri amici perché con loro dovete essere autentici.

Inoltre, se pratichi queste tecniche con gli amici e la famiglia rischi di logorare la relazione a lungo termine.

Io non le uso nella mia vita privata, e se lo faccio, vi assicuro che è un atteggiamento inconscio e vi consiglio di non farlo nemmeno nella vostra vita più intima e personale (amici intimi o familiari).

La gente usa queste tecniche per avere tutti ai suoi piedi, ma con i tuoi amici e la

tua famiglia non puoi diventare un dittatore.

Quello che puoi fare, ed è eccellente, è usare queste tecniche per migliorare i tuoi rapporti personali, poiché molte volte nella nostra vita personale blocchiamo i rapporti a causa delle nostre debolezze, debolezze che queste tecniche possono aiutarti a superare e a migliorare.

Per esempio, il motivo per cui Pepe preferisce andare con Jorge invece che con te è forse perché Pepe sente che Jorge merita più fiducia rispetto a te.

Se impari a costruire un rapport basato sulla fiducia con lui, ad ascoltarlo e a far uscire la sua parte più intima davanti a te, lo avvicinerai a te e creerai un legame emotivo con il tuo amico che gli farà preferire te e non più Jorge.

Si tratta di una manipolazione?

Ovviamente sì, e in effetti quasi ogni gesto è manipolatorio, ma ciò che cambia è l'intenzione con cui viene fatto.

Queste tecniche possono aiutarti a migliorare molto i tuoi rapporti sociali, relazionali e familiari, ma non usarle con malafede.

Sono tecniche sono molto potenti e scommetto che la vostra vita personale ha molte debolezze che potete risolvere usando queste tecniche.

Tutti abbiamo un amico che ci manca di rispetto, che ci lascia a piedi o che a malapena ci considera.

Sapete perché? Perché non ci vede con sufficiente stima e coraggio, cosa che può cambiare se usi le tecniche giuste.

Dal momento in cui un amico di solito cancella gli appuntamenti all'ultimo momento o arriva troppo tardi senza preavviso sono tutti segnali in cui perde la stima e il rispetto per te.

Ho tolleranza zero per queste persone, e do loro una lezione di buone maniere sin da subito.

Ad esempio, gli do un appuntamento e mi presento io in ritardo questa volta.

Se cancella l'appuntamento all'ultimo minuto o non lo chiamo più o gli dimostro che quello che fa ha delle conseguenze negative sul nostro rapporto.

Per esempio, incontro i suoi amici senza chiamarlo, o lo isolo nelle conversazioni di gruppo o lo faccio sentire inferiore o lo ferisco indirettamente.

Perché faccio questo?

Sono una persona cattiva?

No, per niente, gioco solo le sue stesse carte perché se non le giochi, loro perdono sempre più rispetto per te, ti lasciano da parte e ti trattano come un amico usa e getta.

Non sono interessato a quel tipo di persona che ti tratta così, quindi di solito uso varie tecniche di manipolazione per rimetterli in riga e farmi rispettare di nuovo.

La tecnica della fiducia è ideale per riguadagnare rispetto con queste persone, ma lungo la strada dobbiamo giocare una sorta di tiro alla fune per guadagnare potere e controllo sull'altra persona, acquisire coraggio ai loro occhi e diventare il leader in modo che non ci trasformino in un amico usa e getta.

15
LA TECNICA DELLA RACCHETTA

Un modo molto intelligente per fermare le accuse contro di voi è quello di rimanere in silenzio e non rispondere.

Dicono che il silenzio sia l'arma migliore, perchè quando non si sa cosa fare, il silenzio è un'ottima tecnica da utilizzare per rompere il flusso di quella conversazione.

Vi faccio qualche esempio.

Da quando il presidente Francisco Camps è stato processato per reati di corruzione, tutta la sua strategia si è basata praticamente sull'ignorare e tralasciare tutto.

Con mia enorme sorpresa ho constatato che tutto ciò ha davvero funzionato in maniera efficace.

Egli è stato accusato di un numero sempre maggiore di crimini, e la sua strategia è stata quella di censurare e tacere.

Anche prima del complotto di Gurtel (dove è stato processato per corruzione) aveva già una strategia per non rispondere a certe domande politiche.

Sembra che Camps conosca l'efficacia del silenzio.

Tuttavia, il silenzio serve solo a guadagnare tempo e a ritardare l'inevitabile; viene utilizzato solo quando le argomentazioni possono chiaramente portare a una perdita di immagine e di argomentazione.

Quando sono entrato nel mondo social, c'era un enorme confusione e negatività

nei forum e i più arroganti come strategia lasciavano qualche commento ironico qua e là facendo credere che loro erano in molti a pensarla in quel modo e voi invece in pochi.

Questa tecnica di cui stiamo parlando non è efficace solo nei forum, ma nella vita reale in generale quando veniamo attaccati.

Ignorare è un ottimo modo per qualcuno di arrendersi, stancarsi e andare da qualche altra parte.

Una volta c'era un utente di un forum che era molto problematico, più lo ascoltavo via e-mail, più diventava ironico, arrogante e presuntuoso.

A tal punto che l'ho espulso per un mese e non poteva più scrivere.

Dopo il mese dell'espulsione, è tornato subito alla carica con le solite vecchie abitudini, così ho agito diversamente: l'ho espulso di nuovo senza dirgli nulla e in modo permanente.

Quando mi ha mandato un paio di e-mail, (insultandomi) dopo circa due giorni, gli ho risposto scusandomi e dicendogli che c'era un errore nel forum e che stavamo indagando per capire cosa fosse successo.

Da quel momento in poi, tutti i commenti che ha lasciato nel mio blog insultandomi o cercando di provocare reazioni non sono stati più pubblicati, e le sue 6 o 7 e-mail non hanno avuto più alcuna risposta.

La cosa positiva è che sembra che questa indifferenza gli abbia fatto bene, ha smesso di disturbare e commentare, ha commentato di nuovo solo pochi giorni dopo per elogiare un paio di post scritti da altri scrittori e da me.

È davvero divertente, molte volte quando si cerca di risolvere qualcosa con qualcuno, più si è gentili e meglio è.

Quindi, quando qualcuno ti attacca, una buona mossa è quella di ignorare

completamente e ironicamente quella persona.

Mentre mi trovavo con alcuni amici, si è presentata da me una persona mentre parlavo e mi ha detto: "i tuoi video sono orribili", a cui ho subito risposto: "grazie mille", con un tono ironico e un sorriso tremendo.

La gente ha riso, e io ho subito superato l’accusa di quella persona ed ho continuato a parlare.

Quella persona ha fatto un paio di tentativi successivamente provando a prendere la parola per insultare, ma io l’ho semplicemente ignorata, più cercava di parlare, più la ignoravo, lasciandola da sola.

Quella persona ha finito per tacere e anche quando ha cercato di correggere il suo errore e di parlarmi educatamente, ho continuato a ignorarla: "solo un momento" ho detto e ho continuato a ignorarla.

Da quel momento in poi, ogni volta che vedo quel tale, lo ignoro, facendolo sentire infelice; tuttavia, quando vedo che il suo comportamento è corretto, gli parlo.

Quindi ignorare ha funzionato per due motivi:

1. La sua opinione non mi riguarda

2. Non mi interessa la sua opinione perché non è nessuno per me

Può sembrare forse un po' prepotente come atteggiamento, ma è così che si dovrebbe agire contro questi attacchi.

Inoltre io divento sempre più importante, e lui diventa sempre più insignificante, io partecipo e dirigo tutta la conversazione, e lui rimane quel ragazzo che ha insultato l'anima della festa.

Basta ignorarlo e isolarlo.

Si può semplicemente ignorarlo; è un ottimo modo per isolare completamente un'altra persona.

Se vieni attaccato e rispondi, allora si verifica un effetto boomerang, la persona si sente in dovere di continuare ad attaccarti, come se si stesse nutrendo delle tue parole che lo incoraggiano a non fermarsi e a continuare a morderti e a prenderti in giro; non cadere in una trappola del genere, perché questo non farà altro che creare più conflitti.

Ricorda che quando vi trovate di fronte ad attacchi diretti, la cosa migliore è ironizzare e ignorare o a seconda dell'occasione, ignorate semplicemente.

Immaginate di essere con due amici e uno di loro vi insulta e vi manca di rispetto.

Quello che dovreste fare in questo caso è concentrarvi sull'altro amico, ravvivare la conversazione e renderla molto più divertente di prima.

Poi voltate le spalle all'altro amico fino a quando non è completamente isolato.

In questo modo, si sentirà uno sciocco; vedrà che attaccarvi porta solo alla solitudine e a sentimenti negativi.

Presto comincerete a pentirvi, forse dovrete ripetere questo modo di fare per qualche volta, ma se agirete bene, vedrete quanto presto quella persona non vi attaccherà più e si avvicinerà a voi in modo più amichevole.

Se lo fa di nuovo, fate lo stesso, ignoratelo e isolatelo.

Vedrete che molto presto avrà di nuovo un atteggiamento amichevole.

La tecnica della racchetta si basa sulla metafora che si ignorano gli attacchi con la racchetta.

Restituiamo l’attacco perché lo si ignora o comunque si ironizza e si ignora.

E’ a tutti gli effetti un’arma di contrattacco.

Dicono che la migliore difesa è un buon attacco; in questo caso, il miglior attacco è non fare nulla; ignorare.

La maggior parte delle volte, quando qualcuno ci attacca, quello che vuole veramente è provocare, far emergere e risvegliare le nostre emozioni in modo da poterci attaccare ancora di più.

16
LA TECNICA DELL'ESSERE OCCUPATO

Questa tecnica è estremamente efficace, soprattutto se usata con amici, conoscenti, durante le riunioni.

Si tratta di sembrare impegnati, e il successo di questa tecnica sta nel fatto che. una persona molto impegnata è anche una persona che allarga la sua cerchia sociale.

Conosco un uomo d'affari che adotta una strategia come questa nella sua cerchia sociale, e con questo riesce ad essere la persona più apprezzata nella sua cerchia di amici.

È incredibile perché lo vedi fisicamente ed è la tipica persona nerd del gruppo (voglio riferirmi al suo aspetto e al suo modo di essere).

Ma quando sono uscito con questo uomo d'affari a Barcellona con i suoi amici, ho notato che tutti lo chiamavano, lo cercavano, ed era il leader del gruppo, che si unisce ad altri gruppi mentre è con altri amici.

Secondo le sue stesse parole, voleva espandersi e creare un grande circolo sociale, ma è questo il suo segreto? NO.

Il suo segreto è l’aver usato con maestria la tecnica dell'occupato, ma una maestria assoluta.

Questo uomo d'affari è molto basso, con gli occhiali e i capelli lunghi e unti.

È un po' strambo, parla solo di sport e di cose geek, anche se i suoi argomenti di conversazione sono in realtà piuttosto vari.

E’ stato per un po' vittima di bullismo ed era stato preso di mira a scuola.

Se vedi questo uomo d'affari oggi, pensi che sia un nerd, ma nella sua cerchia sociale, è il re ed è il più ricercato. Come fa ad esserlo?

Beh, è molto facile, si tiene sempre occupato, e nei fine settimana di solito partecipa a workshop per imprenditori e a vari eventi correlati.

Poi ha circa 3 o 4 gruppi di amici, e alcuni dei suoi amici sono autistici e solitari, quindi dipendono molto da lui.

Prende sempre la macchina per andare a prendere i suoi amici e li porta nei posti che più o meno desidera; non sempre vanno dove dice lui, ma quasi.

Il fatto che ci siano amici che dipendono molto da lui rafforza anche la sua immagine di leader, ma il suo principale pregio è che è impegnato.

Un giorno esce con un amico, un altro con un altro, un altro va a un workshop o ad un altro evento.

Il giorno del suo compleanno mi ha detto che gli avevano organizzato una festa a sorpresa tra 15 o 20 persone.

È stato davvero qualcosa di spettacolare vedere le foto e vedere soprattutto il volto sorpreso del mio amico.

Essere impegnati (senza fingere) ti fa essere importante, perché ciò vuol dire che sei un bene che tutti desiderano.

Personalmente, quando non esco con un amico, esco con un altro, sono con il mio socio, vado in palestra o vado a correre.

Anche io cerco di allargare la mia cerchia sociale, mi sono iscritto come militante in un partito socialista, e so che lì mi farò degli amici e allargherò la mia cerchia sociale che mi terrà ancora più occupato.

L’essere impegnato viene notato dai tuoi amici.

Tutte queste cose si notano e sono molte, per questo è importante che tu abbia il tuo gruppo di amici e che non dipenda sempre e solo da un solo gruppo o dagli stessi amici.

La tecnica perfetta è quella di espandere la propria cerchia sociale su diversi fronti.

Per esempio, incontrarsi con gli amici del lavoro, o iscriversi a scacchi e ping pong, e creare un grande cerchio sociale su tutti i fronti, sono tutte cose molto utili.

Così facendo, sarete per tutti i vostri amici un bene prezioso; sarà più facile per voi mantenere la leadership perché riceverete più rispetto.

Questa tecnica è impegnativa, ma è incredibilmente efficace.

17
LA TECNICA DELL'INSEGNANTE

Quando ero piccolo, avevo un amico che non sapeva un bel niente, ma sapeva sempre tutto.

In realtà si inventava tutto, assolutamente tutto, ma i miei amici non ci facevano caso, per loro andava bene così, avevano a disposizione uno studioso a cui rivolgersi, qualcuno che non aveva torto e che sapeva tutto.

Dava sempre delle versioni dei fatti inventate, e faceva finta di essere interessante, ma praticamente tutto era una bugia.

Io lo sapevo, ma i miei amici pensavano che il mio amico fosse un esperto.

Recentemente ero in macchina con un mio amico a cui piacciono i computer, e nella stessa macchina c'era un altro ragazzo che ne capiva.

Il mio amico ha chiesto all'informatico dei sistemi operativi, e l'informatico, come tutti i geek, ha iniziato a consigliare qualche strano software che solo le persone che sanno molto sui computer conoscono.

Bene, l'informatico ha cominciato a spiegare perché ha usato Ubuntu (un sistema operativo migliore).

Gli ho detto che ero favorevole a sistemi operativi diversi da Windows, ma poi è stata una seccatura trovare i programmi.

Invece di confutare questi argomenti, l'informatico ha passato 30 minuti a spiegare perché Ubuntu era più efficiente e migliore.

L'altro mio amico lo ascoltava e quasi pendeva dalle sue labbra e anche se non

era del tutto concorde riguardo ai programmi e alla difficoltà di trovarli non voleva dire nulla perché aveva intuito che l'informatico fosse l'esperto.

Se fosse stato chiunque altro, e io non avessi dato per scontato che fosse un esperto, sicuramente il mio amico avrebbe contestato le argomentazioni dell’informatico.

Io personalmente ho provato ad argomentare le mie ragioni, ma siccome l'informatico "in teoria" sapeva di più il mio amico si è arreso.

Naturalmente, altri sistemi operativi come Mac, Linux o Ubuntu possono essere migliori, ma questo non significa che qualcuno non possa amare di più Windows per la compatibilità dei programmi, la familiarità e l'usabilità.

Se riesci a passare per esperto, molte persone non oseranno nemmeno confutare le tue argomentazioni.

Questo è il grande segreto, usare tutto lo splendore della tecnica dell'insegnante.

Non è altro che ottenere una cattedra e fare l'insegnante.

Tu hai ragione, sai cos'è giusto, e quindi decidi cosa è meglio, e ne spieghi il motivo.

18

LA TECNICA DEL FARSI ATTENDERE

Ricorderò sempre il giorno in cui dovevo incontrare una persona ma arrivai a quell’appuntamento in ritardo di un'ora e il tipo mi aspettava dietro un albero.

NON FARLO MAI PIÙ!

La tecnica di far aspettare la gente ha lo scopo di renderti più prezioso per gli altri, ma quando si parla di far aspettare la gente devi farli attendere per pochi minuti, da 10 a 15, massimo 20 ma è già molto.

In questo modo la persona che ti aspetta diventerà impaziente mentre aspetterà il tuo arrivo.

Se volete usare questa tecnica dovete essere imprevedibili, e non essere monotoni.

Ora, non cominciate ad arrivare con 30 minuti di ritardo ogni giorno di proposito quando dovete uscire con i vostri amici, perché si arrabbieranno molto con voi.

Questa tecnica deve essere utilizzata con intelligenza e in diverse situazioni.

Per esempio, se dovete tenere una lezione davanti ad un pubblico, dovete semplicemente arrivare in orario puntuali invece di arrivare con un'ora di anticipo perché se arrivate prima, sembrerà che abbiate poche cose da fare, che siete inesperti e nervosi, e che abbiate bisogno di preparare molto bene l'argomento prima di iniziare la lezione.

Se arriviate un po' in ritardo (da 10 minuti a 30 minuti) e arrivi calmo e sereno;

dai l'immagine di essere uno specialista nel fare conferenze, di essere abituato e di saperle gestire.

Crei anche un'aspettativa nel pubblico, che accoglierà la tua entrata in scena con più entusiasmo dato che la stanno aspettando da molto.

Se invece sei tu che aspetti, sei tu che aspetti il pubblico e sei tu che vedi loro come un bene prezioso.

Ma ricordate, fate le cose con la testa, non arrivate agli appuntamenti con due ore di ritardo perché altrimenti la gente probabilmente se ne sarà già andata e non potrete tenere la conferenza.

Quando incontrate qualcuno certamente potrete arrivare all'orario giusto, ma arrivare con 10 minuti o 15 minuti di ritardo, e farlo aspettare, creerà in lui un'aspettativa.

Questo ti aiuterà ad apparire subito un leader, perché è l'altra persona che ha aspettato te e non il contrario.

"Le persone importanti si fanno attendere".

Questo è solo un piccolo trucco; è una tecnica molto semplice e che puoi usare insieme a molte altre al momento giusto.

L'ho sempre usata, ma inconsciamente, ed è qualcosa che aumenta il mio valore.

Mi spiego; di solito arrivo con qualche minuto di ritardo perché ho sempre delle cose da fare e non voglio sprecare il mio tempo aspettando gli altri.

Per esempio, tra un'ora e mezza ho un incontro con un partito politico, se mi alzo dalla sedia e vado via, sprecherò del tempo che mi servirà invece per scrivere questo libro.

Dato che non ho tempo da perdere, cercherò di essere molto produttivo, e di

essere molto occupato; ovviamente, non ho intenzione di regalare il mio tempo gratis.

Le persone che arrivano molto prima nei luoghi di appuntamento, inconsciamente e molte volte consapevolmente danno agli altri l'impressione di avere tempo libero o di non avere molto da fare.

Una persona che si annoia a stare a casa ed ha un appuntamento alle 20.00, probabilmente andrà già sul posto alle 18.30 perché sarà l'unico divertimento che avrà per tutto il pomeriggio e non avrà altro di meglio da fare.

Una persona che è invece molto attiva, che si gode la vita, che si diverte, e che a volte arriva in orario o leggermente in ritardo è una persona spensierata... probabilmente sarà sempre in ritardo di una trentina di minuti, di un'ora o anche di più.

Farlo una volta sola non è un problema, ma se di solito sei molto in ritardo, otterrai l'effetto opposto anziché aumentare il tuo valore, sarai visto come una persona inaffidabile e distratta.

Per questo vi chiedo di usare le tecniche con la testa, ed è per questo che spiego molto bene e nel dettaglio ogni tecnica in modo tale che la gente legga ma poi applichi le tecniche nel giusto modo ottenendo ottimi risultati.

Fate aspettare (a volte) per dare la sensazione di essere una persona impegnata e ricordate; non c'è modo migliore per applicare questo tipo di tecniche che essere una persona veramente impegnata che ha molto da fare nella vita quotidiana.

E infatti, essere attivi e impegnati vi darà molto più potere manipolativo perché vi darà anche più esperienza che stare seduti sul divano tutto il giorno.

Devi tenere a mente che per influenzare e manipolare la tua vita devi avere qualcosa in più del divano o della TV, più sarai attivo (senza andare agli estremi) e meglio sarà.

19

LA TECNICA DEL RINFORZO NEGATIVO

Si tratta di rafforzare un aspetto negativo che c’è in una persona in modo da farla stare male e colpirla emotivamente.

Per quanto questa tecnica possa sembrare malvagia, non è poi così male.

Lasciatemi spiegare; non si tratta di ferire sadicamente e crudelmente con insulti, ma di destabilizzare emotivamente l'altra persona.

La gente costruisce castelli di sabbia e decide quale verità raccontare per far apparire in un modo piuttosto che in un altro la propria vita agli altri.

Una persona è in grado di mentire con assoluta facilita sulla propria vita e anche se ci crede in parte, noi possiamo far crollare quel castello, quando faremo ciò, quella persona sarà totalmente demoralizzata.

Su cosa si basa questa tecnica di rinforzo negativo?

Come funziona?

Beh, è più facile di quanto si pensi, basta verbalizzare ciò che si pensa dell'altra persona.

Quando ci relazioniamo o interagiamo con le altre persone, ci rendiamo subito conto se ci stanno mentendo o meno e in che misura essi lo stanno facendo, e anche se facciamo finta di crederci, ci siamo già fatti la nostra opinione sulla questione.

Coloro che vogliono attaccarmi credono che il mio unico obiettivo sia il denaro ma credetemi, quando vivi anni in ospedale con la morte dietro l’angolo che ti

aspetta, alla fine il denaro è del tutto irrilevante ed il mio lo utilizzo per aiutare il prossimo.

Non conosco molte persone che pensano di poter aiutare gli altri in modo disinteressato. Pertanto, tutto ciò che faccio, agli occhi della gente comune è difficile da capire e non capiscono che lo faccio per altruismo e per aiutare il prossimo.

Le persone non capiscono il mio atteggiamento perché loro non sono così e quindi danno per scontato che il denaro sia la motivazione principale di ogni mia azione.

Un modo per ferirmi è quello di verbalizzare questo mio gesto altruistico e dirmi che sto mascherando l'aiuto verso il prossimo quando tutto ciò che mi interessa è il denaro.

Tuttavia, ne sono già consapevole e ho sempre usato una variante per distogliere l’attenzione su di me e sul bene che faccio.

Perché faccio questo?

Perché se dici a qualcuno che aiuti gli altri con il tuo sito web, quella persona pensa che tu sia pazzo, o almeno la gente comune la pensa in questo modo.

Ma se gli racconti che stai guadagnando tanti soldi con il tuo nuovo prodotto, allora parliamo di successo finanziario, e in quel caso gli altri ti rispetteranno, ti sosterranno e ti ascolteranno di più.

È un po' triste, ma è così e quindi alle persone superficiali non racconterò più la parte positiva di quello che faccio perché è come sbattere la testa contro un muro, loro non lo capiscono.

20
LA TECNICA DELLA RISATA

Qual è uno dei modi più veloci per rilassarsi?
Sorridere e far sorridere.

Immaginate una tipica scena di coppia in cui la ragazza è molto arrabbiata con il suo il ragazzo perchè ha appena fatto qualcosa che l'ha fatta innervosire.

Cosa succede se il suo ragazzo riesce a strapparle un sorriso?

Come fare?

Lui deve renderla debole, ed è in quel momento che lei cercherà di riconciliarsi, di fronte alle risate del suo compagno.

Essendo debole, aumentano anche le possibilità che lei si arrenda e sorrida.

La risata è un'arma potente che, come abbiamo spiegato nei capitoli precedenti, serve a rafforzare la propria immagine.

Per esempio, lei litiga con qualcuno, e racconta alcuni aneddoti dei litigi ai suoi collaboratori, i quali iniziano a ridere.

In questo modo, raccontando gli aneddoti darà l'impressione di avere ragione e nel frattempo prova a demoralizzare la persona con la quale ha litigato.

Ricordi quando eri bambino?

C'era sempre un'amico che aveva una risata molto forte.

Questa risata creava persino conflitti tra i coetanei, i quali non si rendevano nemmeno conto che il conflitto era dovuto alla risata esagerata.

Per citare un evento scolastico ad esempio, il bambino tirava una penna a un compagno di classe e inconsapevolmente ne colpiva un altro, si scusava spiegando che voleva passarla a qualcun altro, e il suo compagno di classe accettava le scuse. Ma...

Immaginiamo la stessa situazione, ma proprio quando per sbaglio la pena colpisce quell'altra persona, l'amico con la risata esagerata, inizia a ridere in maniera forte ed esagerata: "HA HA HA HA" questo provoca una sorta di "effetto umiliazione", un chiaro effetto di: "hanno riso tutti e con la mia risata li ho conquistati.

Sono dalla mia parte".

Anche se vi scusate con lui, essendo che quello ad aver riso è un vostro amico, inevitabilmente questo evento umiliante verrà attribuito a voi.

Questo perché il vostro amico ha riso troppo.

In età adulta la risata viene vista come potere di comando e di condizionamento per sconfiggere, per mettere le cose dalla nostra parte.

La risata e il positivismo sono una parte importante della vita e per poter adottare questa tecnica bisogna essere una persona capace di ridere di sè stessi e una persona che apprezza la vita, si diverte e sorride alla vita.

Chi non si chiude in sè stesso ma ci scherza sopra e fa emergere il lato positivo, sarà in grado di usare la tecnica della risata in tutto il suo potere.

Questa è una delle tecniche di manipolazione più potenti che esistano e che io uso di più, sia perché fa parte della mia personalità, sia perchè me ne servo quando voglio prendere in giro qualcuno o delle persone che si schierano dalla mia parte.

Quando ero bambino, frequentavo un gruppo di amici un po' indisciplinati che si

insultavano e si umiliavano a vicenda.

Posso assicurarvi che nessuno di loro mi prendeva in giro o osava farlo perché ero quello che riuscivo a far ridere tutti e riuscivo ad annientare chiunque volesse insultarmi, riuscendolo ad isolare.

Nessuno mi prendeva in giro.

Perché?

Avevo degli argomenti migliori rispetto a quelli dei miei amici?

No, ho solo fatto alcune battute migliori e raccontato storie divertenti, riuscendo a far schierare rapidamente tutti dalla mia parte.

Perché?

Perché ridevano e si divertivano con le mie battute e i miei commenti.

Sono una persona molto divertente che ha approfittato di alcune occasioni precise per fare battute (non scomode) e dire cose stupide che fanno ridere, faccio ridere la gente ed essi si divertono con me, ma soprattutto riesco a prendere di mira una persona e farla diventare un bersaglio facile, prendendola in giro.

Ovviamente mi comporto in questo determinato modo quando l'altra persona fa qualcosa di sbagliato e voglio fargli capire che non ha ragione.

L'umorismo è una qualità molto importante, e nella tecnica della risata lo usiamo per demoralizzare qualcuno e per portare le persone dalla nostra parte.

21
LA TECNICA DEL VACCINO

La tecnica del vaccino si basa sull'evitare che qualcuno ottenga da voi informazioni sbagliate.

Sapete come funziona un vaccino medico?

Tutto ciò che fa è prevenire che il vostro corpo possa essere infettato dal virus imminente.

Infatti, alla persona viene iniettata una piccolissima porzione di virus in modo che il vostro corpo sappia come funziona il virus e se l'intero virus arriva possa combatterlo in modo sicuro.

In psicologia, è molto simile.

Ho scoperto questa tecnica per la prima volta tramite una setta.

In realtà le sette sono un nido di informazioni su come manipolare, anche se purtroppo parliamo di manipolazione crudele.

Le sette commerciali prendono le persone e le sfruttano per lavorare per loro mettendoli contro i loro stessi parenti dicendo loro: "le persone intorno a te ti diranno che questo non è affidabile, non credergli, è solo invidia perché nel profondo non vogliono che tu abbia successo".

Ovviamente, gli iniziano a fare il lavaggio del cervello utilizzando tante tecniche di manipolazione sbagliate.

Noi invece useremo questa tecnica in modo positivo e ovviamente MAI per una setta o robe simili, perché purtroppo questi sono uno dei grandi tumori

dell'umanità.

La tecnica del vaccino è molto complessa e può essere utilizzata in molti, moltissimi modi, per esempio: "Non so cosa vi hanno detto di me, ma le cose brutte che vi dicono di me sono frutto della loro invenzione e per trarne vantaggio" (vaccino).

Questa frase vi protegge in modo da far capire all'altra persona che non siete quello che viene dipinto dagli altri.

Come regola generale, si dovrebbe dare una spiegazione ben ragionata e ben argomentata affichè il vaccino abbia più effetto, ma sappiamo che anche la semplice somministrazione è estremamente efficace.

Immaginate quale sarebbe l'effetto di questa tecnica se raccontassimo ad una persona tutto quello che ancora deve accadere, e tutto quello che sicuramente la gente dirà sul nostro conto.

Sarebbe una mossa geniale perché l'abbiamo avvertita che sarebbe successo ed era dunque preparata a ricevere "il virus".

Così facendo, pur ascoltando cose negative sul nostro conto, supporrà che abbiamo detto la verità.

22

LA TECNICA DEL SAPER PARLARE CORRETTAMENTE

Questa tecnica ha attirato la mia attenzione sin da quando l’ho vista applicare da un maestro.

Credo che abbia preso questa tecnica dal libro di Machiavelli.

Questa tecnica si basa sul parlare sempre bene di tutti; se parli bene di tutti, significa che sei una persona umile e buona, anche se non condivido alcune caratteristiche di questa tecnica che io stesso ho creato.

Parlare bene di tutti, finisce per essere fuori luogo e un po' falso, bisogna saper usare questa tecnica in modo corretto.

Tutto ciò significa che sei positivo e che sei predisposto ad incontrare persone, conoscerne delle nuove, mentre chi critica e attacca gli altri è visto come una persona falsa.

Fate attenzione, perchè l’obiettivo principale di questa tecnica è quello di aumentare il vostro valore personale nei confronti degli altri.

Ad esempio, dopo un dibattito in cui avete vinto grazie alle mie tecniche di manipolazione, dopo qualche giorno, qualcuno potrebbe chiederti tra un sorriso e l'altro:

Lui: Non ti piace, eh, Miguel? Che tipo meschino

Tu: No, ma è un bravo ragazzo

Lui: Ma l'altro giorno l'hai citato nel tuo dibattito

Tu: Una cosa è che non condivido affatto la sua opinione e penso che dica barbarie, un'altra cosa è la sua persona.

Non gli porto rancore e non lo odio, anzi, mi piace, e per me potremmo essere amici.

Lui: Beh, pensavo non ti piacesse.

A te: Per niente, penso che sia un bravo ragazzo, ma solo perché non condividiamo la stessa opinione non significa che lo odio a morte, mi piace.

Come pensi che rimarrà l'altra persona?

Piacevolmente sorpresa perché vedrà in te uno spirito molto umano e un'incredibile intelligenza nel riuscire a separare un dibattito o una discussione dalla persona o dall'amicizia.

Le persone che sono in grado di farlo (e tu devi essere uno di loro) hanno molti più amici, più punti di vista e una visione più realistica della vita, e la gente lo percepisce quando vede che qualcuno parla bene anche del suo avversario.

Perché pensi che le campagne politiche siano così disastrose?

Si vuole discutere solo per ottenere il potere e non si preoccupano se il paese stesso crolla. Vogliono solo governare;

Se un leader politico dicesse: "Penso che Rajoy sia un ottimo politico che si impegna molto, anche se non condivido la sua opinione" cosa potrebbe indicare?

Significa che starà dimostrando di essere una persona magnifica che è molto al di sopra del tipico politico che critica anche i tovaglioli usati dell'altro politico.

Potremmo anche considerare questa tecnica come una tecnica carismatica, perché aumenta il tuo valore rispetto agli altri, soprattutto verso i tuoi avversari e rende le tue opinioni più apprezzate e rispettate; ti assegna automaticamente

l'umiltà che gli altri non hanno.

È molto raro che qualcuno elogi il contrario, e se tu lo farai, sarai ben visto agli occhi degli altri.

Se diventi una persona che critica sempre tutti, sei perduto.

D'altra parte, la vera manipolazione, quella veramente intelligente, si basa sull'essere una persona normale che adula quando deve adulare, che è realista ed evita di criticare se quella critica o quell'attacco non rientra nella strategia di manipolazione che quella persona sta attuando.

Per darvi un'idea: "Come si comporta la gente quando incontra qualcuno che non conosce in compagnia di un amico o di amici?

Di solito, iniziano a criticare, concentrandosi praticamente su tutto ciò che c'è di male nell'altra persona, raramente si sente un: "Mi piaceva molto".

Se ad esempio ti viene presentato qualcuno, e semplicemente non parla per timidezza, sarà oggetto di critiche incessanti non appena andrà via.

Usare la tecnica del parlare bene è semplice come comportarsi bene, bisogna essere più positivi e concentrarsi sulle virtù dell'altra persona.

Cambiate il: "come si veste male" o "non dice una parola" con "come si veste bene". Bisogna riconfigurare quell'arte di criticare pensando solo alle qualità positive degli altri.

Devi rielaborare il tuo concetto, smettere di vederli come nemici o estranei; devi vederli in modo tale che ognuno li veda come persone magnifiche, come un cugino, un fratello o un amico intimo.

Il problema principale delle persone è che sono in grado di avere umanità solo con le persone a loro più vicine, degli estranei non gli importa niente.

Le persone possono essere molto crudeli e sadiche, ed è quel modo di vedere la vita che fa criticare subito una persona.

23

LA TECNICA DELL'IMMAGINE IMPECCABILE

Le persone sono TOTALMENTE SUPERFICIALI, alcune basano tutta la loro vita sulla superficialità e scartano chiunque non dimostri di valere attraverso la sua immagine e il suo aspetto.

Tutto ciò ha raggiunto livelli completamente folli dove l'immagine e l'aspetto sono anteposti al proprio benessere e alla vita umana.

Se una donna riceve in dono un diamante e poi scopre leggendo il giornale che quei diamanti hanno delle ripercussioni negative sulla sua salute, probabilmente non le importerà, perché non vedrà l’ora di mostrarlo alle sue amiche.

Per lei conta solo questo.

Vedo persone che pesano più di 120 chili, sono disoccupati, sono buttati tutto il giorno sul divano, trattano la loro famiglia come spazzatura, non escono mai di casa, fumano e bevono, una vita degna di suicidio, ma attenzione, quando vai a far loro visita, si preparano come se fossero super felici e orgogliosi della loro vita.

Semplicemente fingono.

Hanno un estremo bisogno di farti credere che le cose vadano molto bene, che la vita delle altre persone sia triste e deprimente.

Vogliono apparire benestanti, con vestiti costosi.

Sai quante persone vivono così?

Molti, sapete quante persone mettono la loro immagine personale prima del

proprio benessere?

Purtroppo quasi tutti.

Una persona su 100 euro ne spende 30 euro per l'immagine di sé stessa e altri 70 euro per le apparenze.

Ma cosa vogliono veramente?

Davvero poco, anche quando comprano un computer pensano se l’altra persona ce l’ha migliore o no, "se è alla moda o meno" invece che pensare se è quello di cui hanno veramente bisogno.

In un mondo come questo, è ovvio che l'immagine conta, e anche se la persuasione e la manipolazione non hanno bisogno dell'immagine, è un altro strumento di manipolazione che dobbiamo imparare a usare.

24

LA TECNICA DELL’ESSENZIALE

Create un grande circolo sociale, organizzate incontri e diventate indispensabili per le persone.

Cercate un alleato forte che condivida i vostri gusti e trascinate il gruppo.

Assicuratevi che si divertano e che il loro soggiorno sia divertente e piacevole.

Questa è più o meno la tecnica dell'essenziale.

Si basa in gran parte sulla teoria che la maggior parte delle persone, il 90% circa, non hanno una cerchia sociale soddisfacente, tendono a stare molto a casa e a girasi i pollici. Ma in realtà cercano un luogo dove possono fare amicizia.

Sono rimasto molto sorpreso perché pensavo di essere asociale quando vivevo nella mia città, ma quando sono venuto a Valencia, ho visto che la gente non ha quasi nessun amico.

Ed io che pensavo di non averne proprio.

Mi sono reso conto che molti di loro mi ammirano e sono fonte di ispirazione, perché hanno a malapena 1-2 amici, per non dire nessuno.

Rimasi molto sorpreso, perchè quando vivevo nella mia città natale, avevo sempre 6-10 amici diversi con cui uscire o fare gruppo.

Da quando vivo qui invece gli amici con cui esco non mi hanno presentato altri amici, ma non perchè non vogliono, ma perchè non ne hanno.

Questo mi lascia stupito.

Anche se non tornassi nella mia città per 20 anni, troverei comunque I miei amici li pronti ad uscire, come se non fosse successo nulla, mi abbraccerebbero a braccia aperte e con molta gioia.

Non è sorprendente?

Ero un ragazzo timido ma socievole per certi versi.

Le amicizie che ho sono durature ed evidentemente forti.

Qui la gente ha a malapena una vita sociale, e noto come per loro fare amicizia sia davvero uno sforzo.

Vedo molto spesso persone di 35 anni che devono uscire con amici che hanno conosciuto solo di recente perché non hanno contatti con vecchi amici.

Quando personalità come la mia entrano in contatto con loro, ti vedranno come fonte di salvezza e inizierai a diventare per loro indispensabile.

Questo ti permetterà di farti trattare bene e come dice la tecnica stessa, sarai per loro indispensabile.

COMUNICAZIONE PERSUASIVA, MANIPOLAZIONE MENTALE, IPNOSI:

Tecniche di Comunicazione Efficace, PNL ed Uso Corretto del Linguaggio del Corpo per Influenzare gli Altri e Dominare le Conversazioni

VOLUME 3

Luca Alberti

I: PARTE TECNICA

COSA SONO LE SOCIAL SKILLS?

Le social skills sono l'insieme delle strategie comportamentali che ci aiutano a risolvere una situazione sociale in modo pratico, cioè accettabile per il soggetto stesso e per il contesto sociale in cui si trova.

Esse permettono di esprimere sentimenti, atteggiamenti, desideri o opinioni in modo adeguato rispetto alla situazione in cui l'individuo si trova, rispettando i comportamenti sociali degli altri.

In questo modo, tali competenze ci fanno migliorare le nostre relazioni interpersonali, ci fanno sentire bene, facendoci riuscire ad ottenere ciò che vogliamo in modo tale che gli altri non ci impediscano di raggiungere i nostri obiettivi.

Oggi giorno, questi comportamenti sono necessari per interagire e relazionarsi con gli altri in modo efficace e reciprocamente soddisfacente.

Tipi di social skills

Le social skills possono essere categorizzate come segue:

Fondamentali: ascoltare gli altri, avviare una conversazione, mantenere una conversazione, fare domande, ringraziare, presentarsi, presentare se stessi, presentare un'altra persona, fare un complimento, dialogare, ecc.

Avanzate: chiedere aiuto, partecipare a una discussione, dare istruzioni, seguire

le istruzioni, scusarsi, convincere gli altri, dare un'opinione rispettosa, fare un reclamo, mediare tra due parti, ecc.

Affettivo: capire ciò che si prova, esprimere i propri sentimenti, capire i sentimenti degli altri, affrontare la rabbia degli altri, mostrare affetto, affrontare la paura, consolare gli afflitti, ecc.

Alternative: chiedere il permesso, amare se stessi, condividere qualcosa con qualcuno, negoziare con qualcun altro, aiutare qualcun altro, usare l'autocontrollo, rispondere alle battute, difendere i propri diritti, evitare i conflitti, ecc.

Affrontare lo stress: capacità di lamentarsi, rispondere a una lamentela, dimostrare sportività, affrontare la vergogna, affrontare la frustrazione, difendere qualche alleato, affrontare il fallimento, affrontare il dolore, affrontare la pressione dei pari, ecc.

Pianificare: prendere decisioni, raccogliere informazioni, conoscere il proprio talento, concentrarsi su un compito, dare priorità ai bisogni, ecc.

Quando parliamo di social skills dunque, possiamo parlare sia di abilità sociali di base e sia di alcune più complesse.

Social skills basilari:

L'ascolto: quando siamo in grado di assistere attivamente, con attenzione ed empatia alla persona che ci sta di fronte, diamo forma a quel primo passo delle nostre interazioni sociali. Questa dimensione, per quanto possa sembrarci basilare, è qualcosa in cui tendiamo a fallire in molti casi.

Ascoltare è un’attività che richiede impegno e capacità.

Iniziare una conversazione: sapere come generare una corretta apertura in una conversazione la dice sempre lunga su di noi.

Richiede scioltezza, richiede cortesia e vicinanza, richiede positività e quelle capacità comunicative che permettono all’individuo di non sembrare insicuro.

Porre una domanda: saper chiedere, saper rivendicare e anche saper usare un'adeguata assertività.

Questa competenza sociale è una delle prime cose che vengono insegnate ai bambini in classe e sono proprio quelle che possono aiutarci di più nella nostra vita quotidiana, in quasi tutti i contesti.

Ringraziare: hai mai incontrato qualcuno che non sappia dire "grazie"?

Saper riconoscere l'altro è una dinamica fondamentale in ogni rapporto personale o professionale.

È civiltà, è rispetto.

Non dimentichiamo mai questo grande tributo alle capacità sociali.

Presentare se stessi e gli altri: lo facciamo nei nostri contesti di amicizia e famiglia e anche nell'ambiente lavorativo o accademico.

Saper presentare se stessi o gli altri è un'abilità di base fondamentale.

Social skills complesse:

Empatia: la capacità di mettersi nei panni di un'altra persona.

Al giorno d'oggi, queste abilità sono essenziali in qualsiasi dinamica e circostanza.

È un'altra radice che alimenta in modo eccezionale le nostre relazioni e, senza dubbio, dobbiamo saperle praticare in modo efficace.

Intelligenza emotiva: l'intelligenza emotiva è la capacità sociale di una persona di gestire i sentimenti e le emozioni, e di sfruttare questa conoscenza per orientare i propri pensieri e le proprie azioni.

Affermazione: la capacità di essere chiaro, franco e diretto, di dire ciò che si vuole dire, senza ferire i sentimenti degli altri, solo difendendo i loro diritti come persona.

In un mondo complesso come quello delle relazioni sociali, sapersi difendere con rispetto, parlare dei propri bisogni, comunicare e ascoltare, rivendicare diritti e anche prendersi cura degli altri è una capacità molto preziosa.

Capacità di ascolto: saper ascoltare con comprensione e cura, capire ciò che l'altro vuole dire e far comprendere che abbiamo ricevuto il suo messaggio.

Capacità di comunicare sentimenti ed emozioni: essere in grado di esprimere agli altri i nostri sentimenti in modo corretto, siano essi positivi o negativi.

Capacità di definire un problema e di valutare le soluzioni: la capacità sociale di una persona di analizzare una situazione tenendo conto degli elementi oggettivi, nonché dei sentimenti e dei bisogni di ciascuno.

Questa dimensione è qualcosa che tutti noi dovremmo praticare quotidianamente e valorizzare il più possibile.

In questo modo, potremmo più facilmente raggiungere accordi, negoziare e fissare obiettivi dove entrambe le parti vincono.

Negoziazione: capacità di comunicazione volte a trovare una soluzione soddisfacente per tutte le parti.

Modulazione dell'espressione emotiva: la capacità di adattare l'espressione delle nostre emozioni all'ambiente che ci circonda.

Capacità di scusarsi: la capacità di essere consapevoli degli errori commessi e di riconoscerli.

Riconoscimento e difesa dei propri diritti e di quelli degli altri: la capacità di essere consapevoli dei nostri diritti e di quelli degli altri e di difenderli in modo appropriato.

Convincere gli altri: saper convincere non è manipolare.

È sapere come argomentare, connettersi e far capire all’altra persona che un certo comportamento o atto può essere più vantaggioso rispetto ad un altro.

Convincere e farlo con rispetto è un'arte che vale la pena imparare.

Chiedere aiuto: diventare consapevoli del fatto che non sappiamo tutto, che abbiamo bisogno di consigli, sostegno o altre dimensioni è un atto di maturità.

Saper chiedere in modo efficace è un esempio di buona padronanza delle abilità sociali.

A cosa servono le social skills?

Le social skills sono l'insieme dei comportamenti che ci permettono di relazionarci con gli altri in modo soddisfacente, quindi sono essenziali in qualsiasi ambiente ci troviamo (in famiglia, a lavoro, con amici, ecc.).

Un'adeguata implementazione di queste competenze è utile per imparare ad esprimersi e a capire gli altri, per prendere in considerazione le necessità e gli interessi di tutti, per cercare di trovare la soluzione più soddisfacente per tutti quando ci troviamo ad affrontare un problema o per essere di supporto.

Queste, sono cose fondamentali se vogliamo vivere in armonia nella società.

Le competenze sociali permettono all'essere umano di svolgere le seguenti funzioni:

Rafforzamento in situazioni sociali: permettono di approfondire o modulare certi apprendimenti, o di influenzare gli altri per incoraggiare o scoraggiare il loro comportamento.

Garantiscono una posizione collettiva: una persona con buone abilità sociali può cercare posizioni di influenza all'interno di un collettivo, o negoziare in determinate situazioni.

Incoraggiano l'empatia: esse sono la via per forgiare l'affetto e le relazioni strette, che si traduce dunque in autostima e valorizzazione degli altri.

Riducono lo stress nelle situazioni sociali: permettono una performance più

rilassata e fluida quando si ha a che fare con gli altri.

La necessità di sviluppare le social skills

Prima di aiutare i bambini e i giovani a migliorare le loro capacità sociali, è bene che essi capiscano realmente perché sono così importanti.

Dovreste pensare a una lista di competenze sociali da sviluppare insieme al vostro bambino. Iniziate a cercare alcuni suggerimenti per iniziare a fare pratica.

Oggi le social skills sono essenziali non solo per la socializzazione, ma anche per lo sviluppo accademico e professionale.

Difatti, noi tutti viviamo in una società in cui la comunicazione e lo scambio sociale sono fondamentali per affermarsi come persona di rispetto.

Le social skills possono essere un talento vitale in certe situazioni e una caratteristica apprezzata in settori come quello della comunicazione.

Salute emotiva: le questioni emotive e di autostima sono direttamente legate alle prestazioni sociali, soprattutto in situazioni di amore o di apprezzamento erotico.

Apprendimento: gli esseri umani sono creature sociali che imparano attraverso la ripetizione e il contatto con gli altri.

Senza questa esperienza, la nostra formazione individuale diventa più difficile e ci vorrà del tempo per svilupparci come individui sani e di rispetto.

Affrontare situazioni borderline: situazioni borderline come l'alcolismo, la tossicodipendenza, il suicidio, ecc. possono essere superate con il supporto sociale fornito dalle competenze in questo campo.

Come possiamo vedere, la questione relativa alle competenze sociali è presente nella nostra vita quotidiana, sia per la loro presenza che per la loro assenza, sia in ambito familiare e lavorativo che tra amici.

Imparare e sviluppare queste abilità in sè stessi è fondamentale per ottenere relazioni ottimali e soddisfacenti con gli altri.

Ci sono numerosi vantaggi che otterremo con la loro realizzazione, come ad esempio il fatto che esse non ci impediscono di raggiungere i nostri obiettivi, il sapersi esprimere e il tener conto degli interessi altrui, delle necessità e dei sentimenti degli altri.

Tra i vari aspetti ci aiuteranno anche ad ottenere ciò che vogliamo, a comunicare in modo soddisfacente con gli altri e a facilitare una buona autostima.

Imparare a gestire le abilità sociali è essenziale per essere sicuri di sapere come impostare il nostro modello di comunicazione, sapere cosa abbiamo da dire e soprattutto come dobbiamo farlo.

Imparare ad ascoltare, ad essere più empatici con le altre persone invece di preoccuparci dei nostri pensieri e delle nostre emozioni di inadeguatezza è un modo per ottenere emozioni relazionali che siano soddisfacenti.

Imparare a difenderci nelle relazioni, ad esprimere il nostro punto di vista con sicurezza, ci porterà a un'emozione di soddisfazione e sicurezza che influirà sulla nostra autostima in modo molto positivo.

Imparare a chiedere invece di aspettare passivamente, ci darà un senso di controllo nelle relazioni e di poter ottenere ciò di cui abbiamo bisogno.

La conseguenza di imparare ad affrontare l'altro ci porterà a provare emozioni legate al potere, al controllo e al successo.

Esempi di attività per sviluppare le social skills

Se vi state chiedendo come sviluppare le social skilss nei bambini, come lavorare sulle abilità sociali negli adolescenti, o state cercando modi per sviluppare le abilità sociali negli adulti, ecco alcuni esempi di attività per sviluppare queste famose social skills:

1. Riconoscimento emotivo

Il Riconoscimento emotivo consiste nel riconoscere le emozioni mostrate e nel metterle in relazione con i termini che le definiscono.

Si tratta di un'attività che stimola la cognizione sociale, il vocabolario e il ragionamento.

2. Reazione emotiva alle situazioni

L'attività della reazione emotiva alle situazioni è adatta per lavorare con bambini e adulti, studiando la loro logica ed evidente situazione dinanzi a determinate situazioni.

3. Stati interiori

L'attività successiva per lavorare sulle abilità sociali è quella di spiegare gli stati interiori dei personaggi nelle storie mostrate sviluppando sceneggiature sociali.

4. Corrispondenza tra reazione emotiva e situazione

In quest'ultima attività di cognizione sociale che proponiamo oggi, l'utente deve

decidere e giustificare se la reazione emotiva mostrata nella foto è congruente con la situazione esposta.

Perchè è importante sviluppare una certa padronanza con le social skills?

Le abilità sociali sono essenziali nella nostra vita quotidiana e sono una parte fondamentale di un intervento incentrato sulla cognizione sociale.

La formazione, l'apprendimento e lo sviluppo di queste abilità è fondamentale per il nostro utente per ottenere relazioni ottimali e soddisfacenti con gli altri, sia in famiglia, che nel lavoro o nell’amicizia.

Le abilità sociali svolgono anche un ruolo fondamentale per il miglioramento dell'autostima, per una migliore comunicazione e per il raggiungimento di obiettivi vitali.

A volte, le sensazioni di insicurezza annullano la nostra capacità di relazionarci.

Ad esempio, il non sentirsi all'altezza, il non appartenere al gruppo, le emozioni legate all'inferiorità limitano il nostro modo di relazionarci.

Avere capacità di comunicazione con gli altri ci dà sicurezza permettendoci di sviluppare la nostra vita sociale.

Inoltre, la capacità di esprimerci in modo assertivo nelle nostre relazioni ci porterà senza dubbio a provare emozioni legate alla sicurezza.

Saremo in grado di provare emozioni piacevoli se le nostre relazioni con gli altri avranno successo.

Le abilità sociali, sia verbali che non verbali, ci permetteranno di iniziare,

mantenere e terminare le conversazioni in modo da poter provare emozioni come quella di appartenenza al gruppo.

Dove prima ci sentivamo esclusi, ora possiamo sentire la vicinanza dell'altro.

L'ascolto attivo, in alcuni casi, è un'abilità difficile da praticare per coloro i quali vivono costantemente uno stato emotivo di insicurezza, i cui pensieri ruotano continuamente intorno alla mancanza di capacità, all'inadeguatezza e alla vergogna.

Inoltre, le abilità sociali ci permettono di comunicare con le altre persone con la sicurezza di poter rispondere con assertività.

Tale capacità di comunicazione ci permette di difenderci di fronte agli altri e di difendere i nostri punti di vista con la sicurezza di sapere che raggiungeremo i nostri obiettivi senza danneggiare l'altro.

L'assertività non esclude l'emozione dell'empatia.

L'assertività è solo un modo per esprimere le nostre emozioni e i nostri desideri senza danneggiare il rapporto con l'altro, tenendo conto di come l'altro si sente.

Perché non abbiamo abilità sociali?

Le abilità sociali sono intimamente legate al modo in cui una persona pensa e si sente.

Il modo in cui una persona si comporta socialmente è il risultato di una personalità forgiata nell'infanzia e nel rapporto con la propria famiglia e le condizioni sociali che ha vissuto.

Infatti è proprio durante l'infanzia che impariamo a pensare, sentire e quindi ad agire in diverse situazioni di vita.

Sono i nostri genitori che per primi ci insegnano ad "essere" e a "comportarci", ci insegnano a sentirci sicuri di noi stessi e a sapere come comportarci con gli altri.

Social skills: alcuni esempi

A seconda del livello di capacità sociale delle persone coinvolte, la situazione si evolverà in modo diverso.

Lo possiamo vedere nei due esempi pratici di abilità sociali presentati qui di seguito:

Esempio 1: Hiromi decide di vendere la sua moto e ha già un potenziale acquirente. Entrambi dovranno negoziare per risolvere la situazione in modo che tutti ne traggano beneficio.

Tuttavia, se queste ragazze hanno una carenza di competenze sociali, questa negoziazione sarà difficile.

Ad esempio, in questo caso, Hiromi potrebbe cercare di truffare l'acquirente vendendo la moto ad un prezzo superiore rispetto a quello giusto e, se l'acquirente se ne dovesse rendere conto, potrebbe reagire in modo aggressivo contro Hiromi.

Esempio 2: il cane di Marc muore inaspettatamente, il che lo colpisce emotivamente.

Uno dei suoi compagni di classe ha un deficit di abilità sociali e, quindi, non è in

grado di mettersi nei panni di Marc.

Quando Marc decide di condividere i suoi sentimenti con i suoi compagni di classe, il compagno di classe risponderà in modo inappropriato, il che porterà Marc a sentirsi peggio di come sta in quel momento.

Cognizione sociale

Cos’è la cognizione sociale?

La cognizione sociale è l'insieme dei processi cognitivi ed emotivi attraverso i quali interpretiamo, analizziamo, ricordiamo e utilizziamo le informazioni sul mondo sociale.

Si riferisce a come vediamo noi stessi, gli altri, i loro comportamenti e le loro relazioni sociali, e a come interpretiamo queste informazioni e la nostra rispettiva reazione.

In altre parole, per cognizione sociale intendiamo i nostri pensieri sulle relazioni sociali che intratteniamo nel corso della nostra vita.

Mentre creiamo relazioni sociali, immagazziniamo nel nostro cervello informazioni sulle nostre esperienze.

È l'interpretazione di queste informazioni che determinerà il nostro comportamento futuro a livello sociale.

A cosa server la cognizione sociale?

Grazie alla cognizione sociale siamo in grado di interpretare le emozioni degli altri, di pensare a ciò che potrebbe averli resi felici o tristi, di metterci al loro

posto in una certa situazione, in modo da sapere cosa potrebbero pensare o come reagirebbero se facciamo o diciamo qualcosa di concreto.

Cognizione sociale

Un insieme di processi cognitivi ed emotivi attraverso i quali interpretiamo, analizziamo, ricordiamo e utilizziamo le informazioni sul mondo sociale.

Ha a che fare con il modo in cui pensiamo a noi stessi, agli altri e ai loro comportamenti e alle relazioni sociali, e con il modo in cui interpretiamo queste informazioni.

Quando cominciano a deteriorarsi le funzioni cognitive?

La perdita delle capacità cognitive è dovuta al normale processo di invecchiamento.

Durante il processo di invecchiamento, la nostra salute e la nostra capacità funzionale, dipendono sia dalla struttura genetica che dall'ambiente che ci ha circondato per tutta la vita.

Inoltre, ci sono altri fattori che possono alterare le capacità cognitive come le malattie neurodegenerative, i disturbi dello sviluppo neurologico, le disabilità intellettive o le malattie mentali.

Inoltre, il consumo di sostanze stupefacenti, l'alcolismo, gravi traumi fisici o mentali, possono influenzare in modo acuto o cronico l'attività cerebrale.

Come possiamo preservare le funzioni cognitive?

È stato dimostrato che il deterioramento rallenta e i deficit sono più lievi se

manteniamo una vita attiva e sana in ambienti stimolanti e se continuiamo a lavorare sulle nostre capacità attraverso pratiche di stimolazione cognitiva.

A cosa servono le funzioni cognitive?

Le funzioni cerebrali superiori, come il ragionamento, la memoria e l'attenzione, sono essenziali per una vita piena e indipendente.

Durante il giorno, usiamo continuamente le funzioni cognitive.

Il nostro cervello usa diverse abilità cognitive per preparare il cibo, guidare o tenere riunioni, attivando diverse parti dei nostri emisferi in misura maggiore o minore.

Perché le funzioni cognitive sono importanti?

Tutte le attività che svolgiamo richiedono l'uso delle nostre funzioni cerebrali, che coinvolgono milioni di connessioni neurali distribuite nei lobi cerebrali e l'attivazione di diverse aree del cervello per trattare adeguatamente il nostro ambiente ed elaborare le informazioni che otteniamo attraverso vari canali.

Come utilizziamo le funzioni cognitive?

L'elaborazione delle informazioni nella mente umana avviene attraverso il sistema cognitivo. La persona ha un ruolo attivo nei processi di ricezione, selezione, trasformazione, elaborazione, recupero e trasformazione delle informazioni che arrivano al cervello.

L'elaborazione di tali informazioni è composta da elementi cognitivi che agiscono insieme per eseguire le operazioni mentali più complesse.

In questo modo, una funzione cognitiva può essere unita o integrata con altre per formare un'unità superiore, un processo cognitivo, sul quale si può intervenire lavorando sulle sue unità più basilari (funzioni cognitive) o sui suoi processi più elaborati (capacità di pensiero).

Quali sono le funzioni cognitive più importanti?

Le funzioni cognitive più importanti sono l'attenzione, l'orientamento, la memoria, la gnosi, le funzioni esecutive, la prassi, il linguaggio, la cognizione sociale e le abilità visuospaziali.

Che cos'è l'orientamento?

L'orientamento è la capacità che ci permette di essere consapevoli di noi stessi e del contesto in cui ci troviamo in un determinato momento.

Orientamento personale: **capacità di integrare informazioni relative alla storia e all'identità personale.**

Orientamento temporaneo: **capacità di gestire le informazioni relative al giorno, all'ora, al mese, all'anno, al momento del comportamento, alle feste, alle stagioni, ecc** .

Orientamento spaziale: **capacità di gestire le informazioni relative al luogo di provenienza, al luogo in cui ci si trova in un determinato momento, al luogo in cui si va, ecc.**

Uno degli aspetti più importanti della nostra vita è sapere come collocare noi stessi e gli altri all'interno di una situazione o di un momento.

Per fare questo, dobbiamo avere un buon orientamento di noi stessi e di ciò

che ci circonda, così come di concetti importanti come lo spazio o il tempo in cui ci troviamo.

Ogni giorno dobbiamo sapere il giorno o l'ora in cui ci troviamo e quali attività possiamo fare a quell'ora (fare colazione al mattino, andare a dormire la sera, dedicarci ai nostri hobby nel fine settimana, ecc.)

Cosa sono le gnosie?

La gnosia è la capacità del cervello di riconoscere attraverso i nostri sensi informazioni apprese in precedenza, come oggetti, persone o luoghi.

In questo senso, ci sono gnosie per ognuno dei canali sensoriali e gnosie che combinano canali diversi.

Gnosie visive: capacità di riconoscere, in modo visivo, diversi elementi e di attribuire loro un significato: oggetti, volti, luoghi, colori, ecc.

Gnosie uditive: capacità di riconoscere, in modo uditivo, suoni diversi.

Gnosie tattili: capacità di riconoscere, attraverso il tatto, oggetti diversi, texture, temperature, ecc.

Gnosie olfattive: capacità di riconoscere, attraverso l'olfatto, diversi odori.

Gnosie olfattive: **capacità di riconoscere, attraverso il gusto, sapori diversi.**

Schema corporeo: capacità di riconoscere e rappresentare mentalmente il corpo nel suo insieme e le sue varie parti, sviluppo dei movimenti che possiamo fare con ciascuno di essi e orientamento del corpo nello spazio.

A cosa serve la gnosia?

Le gnosie sono di vitale importanza per lo sviluppo della nostra vita quotidiana.

Grazie a loro possiamo, ad esempio, riconoscere i nostri parenti più stretti (esiste una patologia chiamata prosopagnosia a causa della quale il paziente non è in grado di riconoscere i volti) o identificare la nostra canzone preferita (ci sono persone che non riescono a riconoscere la musica a causa di un disturbo noto come amusia).

Riesci a immaginare come sarebbe la nostra vita se non identificassimo alcune parti del nostro corpo come nostre?

O come sarebbe toccare un oggetto comune come un cucchiaio ad occhi chiusi e non essere in grado di riconoscerlo?

Cos’è l’attenzione?

L'attenzione è il processo attraverso il quale possiamo indirizzare le nostre risorse mentali su alcuni aspetti dell'ambiente, i più rilevanti, o sull'esecuzione di alcune azioni che riteniamo più appropriate tra le possibili.

Si tratta dello stato di osservazione e di allerta che ci permette di prendere coscienza di ciò che accade nel nostro ambiente.

In altre parole, l'attenzione è la capacità di generare, dirigere e mantenere uno stato di attivazione adeguato per la corretta elaborazione delle informazioni.

All'interno di questa funzione, dobbiamo parlare di cinque diversi processi:

Attenzione sostenuta: la capacità di mantenere un'attenzione fluida su un compito o un evento per un lungo periodo di tempo.

Attenzione selettiva: la capacità di mantenere l'attenzione e di concentrarsi su qualcosa senza permettere ad altri stimoli, esterni o interni, di interrompere il compito.

Attenzione alternata: la capacità di spostare la nostra attenzione da un compito ad un altro in modo fluido.

Velocità di elaborazione: il grado in cui il cervello esegue un compito (ovviamente, varia a seconda del compito, a seconda delle altre funzioni cognitive coinvolte nel compito).

Eminegligenza: grande difficoltà o incapacità di dirigere l'attenzione su un lato (di solito quello sinistro), sia in relazione al proprio corpo che allo spazio.

A cosa serve l'attenzione?

Per tutta la vita abbiamo bisogno di attenzione per qualsiasi cosa.

Fin dall'infanzia, impariamo a concentrarci su alcuni stimoli ignorandone altri di minore importanza.

A volte siamo in grado di ricordare facilmente una conversazione che abbiamo avuto, ma non siamo in grado di ricordare altri aspetti, diciamo, secondari: il luogo, i vestiti del nostro interlocutore, se faceva caldo o freddo.

Un altro esempio è quando dobbiamo essere in grado di concentrarci su qualcosa per molto tempo, anche se è una cosa noiosa, come un discorso tenuto in classe o al lavoro.

Cosa sono le funzioni esecutive?

Le funzioni esecutive sono attività mentali complesse necessarie per pianificare, organizzare, guidare, rivedere, regolare e valutare i comportamenti necessari per adattarsi efficacemente all'ambiente e per raggiungere gli obiettivi.

All'interno delle funzioni esecutive, troviamo diversi processi fondamentali per la nostra vita quotidiana.

La memoria di lavoro: il sistema che permette il mantenimento, la manipolazione e la trasformazione delle informazioni in mente.

Pianificazione: capacità di generare obiettivi, sviluppare piani d'azione per raggiungerli (sequenze di passi) e scegliere il più appropriato in base all'anticipazione delle conseguenze.

Ragionamento: capacità di confrontare i risultati, fare inferenze e stabilire relazioni astratte.

Flessibilità: capacità di generare nuove strategie per adattare i comportamenti ai cambiamenti delle esigenze ambientali.

Inibizione: capacità di ignorare gli impulsi o le informazioni irrilevanti sia internamente che esternamente quando stiamo svolgendo un compito.

Processo decisionale: capacità di decidere una linea d'azione dopo aver soppesato i diversi tipi di opzioni possibili e i loro possibili risultati e conseguenze.

Stima del tempo: capacità di misurare lo scorrere del tempo e la durata di un'attività o di un evento.

Doppia esecuzione: capacità di svolgere due compiti contemporaneamente (quindi devono essere di tipo diverso), prestando attenzione ad entrambi costantemente.

Branching (multitasking): capacità di organizzare e svolgere attività in modo ottimale contemporaneamente, intercalandole e sapendo a che punto si trovano ciascuna di esse in ogni momento.

A cosa servono le funzioni esecutive?

Nella nostra vita quotidiana, abbiamo bisogno di funzioni esecutive per funzionare nel nostro ambiente e per raggiungere i nostri obiettivi.

Sono fondamentali, ad esempio, quando pianifichiamo la nostra giornata quando ci alziamo al mattino, pensando a cosa dovremmo fare, in che ordine, quanto tempo ci vorrà per fare ciascuna delle cose e passare da un luogo all'altro, e anche se dobbiamo modificare il piano al volo nel caso ci sia qualche evento imprevisto, o abbiamo bisogno di svolgere qualche nuovo compito su cui non abbiamo contato.

Cos’è la prassia?

Ci riferiamo alle capacità motorie acquisite.

In altre parole, sono i movimenti organizzati che facciamo per realizzare un piano o per raggiungere un obiettivo.

Ma facciamo una distinzione:

Prassia ideomotoria: la capacità di eseguire un semplice movimento o gesto intenzionalmente.

Prassia ideativa: la capacità di manipolare gli oggetti attraverso una sequenza di gesti, che implica la conoscenza della funzione dell'oggetto, la conoscenza dell'azione stessa e la conoscenza dell'ordine seriale degli atti che portano a quell'azione.

Prassia facciale: la capacità di compiere volontariamente movimenti o gesti con diverse parti del viso: labbra, lingua, occhi, sopracciglia, guance, ecc.

Prassia visocostruttiva: la capacità di pianificare ed eseguire i movimenti necessari per organizzare nello spazio una serie di elementi per fare un gesto finale.

A cosa serve la prassia?

La prassia è la capacità di eseguire un movimento.

Quando camminiamo, ci vestiamo o facciamo qualsiasi attività di tipo motorio, ci serviamo di questa capacità, e l'incapacità di fare queste azioni si chiama aprassia.

Prassia implica anche la conoscenza delle funzioni degli oggetti che vogliamo usare, o degli atti che vogliamo compiere per usare un oggetto o eseguire un'azione.

Quindi, le prassie sono una parte molto importante della nostra vita quotidiana; ogni azione che vogliamo compiere implica questa capacità.

Attività semplici e importanti come sorridere o parlare sono abilità che hanno bisogno di queste abilità per essere svolte e che le persone con aprassia non possono fare.

Cos'è il linguaggio?

Il linguaggio è una funzione superiore che sviluppa i processi di simbolizzazione legati alla codifica e alla decodifica.

La produzione del linguaggio consiste nella materializzazione di segni (sonori o scritti) che simboleggiano oggetti, idee, ecc. secondo una convenzione propria di una comunità linguistica.

All'interno del linguaggio, ci sono vari processi che possono essere influenzati.

Espressione: la capacità di elaborare idee in modo significativo e grammaticalmente corretto.

Comprensione: la capacità di comprendere il significato delle parole e delle idee.

Vocabolario: la conoscenza del lessico.

Denominazione: l'abilità di dare un nome a oggetti, persone o fatti.

Scioltezza: la capacità di produrre contenuti linguistici in modo rapido ed efficace.

Discriminazione: capacità di riconoscere, differenziare e interpretare contenuti linguistici.

Ripetizione: la capacità di produrre gli stessi suoni ascoltati.

Scrittura: la capacità di convertire le idee in simboli, caratteri e immagini.

Lettura: la capacità di comprendere simboli, caratteri e immagini e di trasformarli in linguaggio.

La menomazione totale o parziale del linguaggio è generalmente indicata come afasia, ma ce ne sono molti tipi a seconda di quali aspetti specifici sono carenti.

Quindi, alcuni dei disturbi del linguaggio legati all'espressione sono il mutismo, l'anomia e l'agrammatismo.

D'altra parte, se ciò che viene meno è la comprensione, possiamo parlare di disturbi come la sordità verbale o, se la persona ha problemi di scrittura, l'agrafia.

Questi sono solo alcuni esempi, ma esiste una grande varietà di disturbi del linguaggio, poiché, come abbiamo detto, si tratta di una funzione molto complessa.

A cosa serve il linguaggio?

Gli esseri umani sono esseri sociali per natura e il linguaggio serve loro a comunicare in qualsiasi forma (orale o scritta).

Riuscite a immaginare di non essere in grado di dire quello che pensate?

Sicuramente ti è capitato in qualche momento di non ricordare la parola esatta che volevi dire.

Ma oltre a comunicare ciò che vogliamo o di cui abbiamo bisogno, è anche capire ciò che gli altri ci dicono.

Cos'è la memoria?

La memoria è la capacità di codificare, memorizzare e recuperare efficacemente le informazioni apprese o un evento vissuto.

All'interno della memoria, noi distinguiamo tra:

Memoria episodica: si riferisce a informazioni su eventi ed esperienze vissute, tutte localizzate nello spazio e nel tempo.

Memoria semantica: si riferisce alla conoscenza generale.

Memoria procedurale: si riferisce ad azioni o sequenze di atti appresi, la maggior parte dei quali avviene automaticamente senza dover pensare ad ogni gesto o movimento che compiamo (spesso è difficile verbalizzarli).

A cosa serve la memoria?

La memoria è il deposito dei nostri ricordi e delle nostre esperienze. Grazie ad essa, ricordiamo con chi eravamo ieri, dove siamo stati in vacanza, le conversazioni che abbiamo avuto prima, le nostre conoscenze accademiche, le nostre esperienze professionali, ecc.

Grazie alla memoria impariamo, siamo ciò che siamo, e cambiamo in base alle relazioni che abbiamo e alle esigenze di ciò che ci circonda.

Tuttavia esistono però malattie come l'Alzheimer, dove la memoria si perde gradualmente.

Cosa sono le capacità visuospaziali?

Sono la capacità di rappresentare, analizzare e manipolare mentalmente gli

oggetti.

In relazione alle abilità visuospaziali, siamo in grado di gestire due concetti importanti:

Relazione spaziale: la capacità di rappresentare e manipolare mentalmente gli oggetti in due dimensioni.

Visualizzazione spaziale: la capacità di rappresentare e manipolare mentalmente gli oggetti in tre dimensioni.

A cosa servono le competenze visuospaziali?

Le abilità visuospaziali sono molto utili nella nostra vita quotidiana.

Grazie ad esse, controlliamo la distanza tra due oggetti, ad esempio, quando parcheggiamo per controllare lo spazio tra la nostra auto e gli ostacoli circostanti.

Utilizziamo le capacità visuospaziali anche quando immaginiamo un luogo o una direzione di cui si parla o quando abbiamo bisogno di ruotare mentalmente gli oggetti per sapere come possono apparire prima di farlo.

Passi per educare alle social skills

Ai suoi tempi, Benjamin Franklin definì, senza volerlo esplicitamente, quali fossero le competenze sociali:

"Sii gentile con tutti, socievole con molti, intimo con pochi, amico con uno e nemico con nessuno".

Mettere sedie e tavoli insieme in un'aula non è sufficiente per incoraggiare il

lavoro di squadra.

Molti bambini e giovani hanno poca nozione di come interagire correttamente con i loro coetanei.

Semplicemente non hanno le competenze sociali necessarie per svolgere i più elementari compiti di cooperazione o di comunicazione.

La mancanza di social skills è probabilmente il fattore più importante che contribuisce allo scarso successo scolastico nel lavoro di gruppo o di squadra e nell'interazione con coetanei o amici.

Educare alle social skills

Fortunatamente, le abilità sociali possono essere insegnate e incoraggiate a casa.

Utilizzando un approccio sistematico, come le seguenti linee guida elencate di seguito, i bambini e i giovani possono imparare a interagire in modo appropriato a scuola, al parco giochi, nelle attività del doposcuola o in qualsiasi situazione che richieda l'interazione con bambini o giovani della stessa età o di età simile.

Discutere la necessità delle social skills

Prima di aiutare i bambini e i giovani a migliorare le loro capacità sociali, devono capire perché sono così importanti.

Il vostro bambino può avere problemi con l'apprendimento cooperativo.

Dovreste pensare a una lista di social skills da proporre loro, insieme ad

altri suggerimenti per iniziare a fare pratica.

Oggi le social skills sono essenziali non solo per la socializzazione, ma anche per lo sviluppo accademico e professionale ove la comunicazione e lo scambio sociale sono fondamentali.

Selezionare un'unica abilità sociale

Quando si educa alle social skills, è meglio iniziare a concentrarsi su una in particolare.

È possibile scegliere l'abilità con la quale iniziare e poi passare a sviluppare un'abilità diversa ogni settimana.

In seguito, è consigliabile vedere come si evolvono e adattarle se il risultato atteso non viene raggiunto.

Insegnare la prima abilità

Si tratta solo di dire: "Sii gentile o educato".

I bambini e i giovani devono essere aiutati a identificare esattamente ciò che devono dire e perché, in modo da migliorare positivamente la loro abilità sociale prescelta.

Per metterlo tutto ciò in pratica, chiedete al vostro bambino di pensare a cosa dovrebbe fare e dire per dimostrare che l'abilità sociale è stata acquisita.

Identificate tramite una lavagna dei concetti da sviluppare. Per esempio:

Elogio

Quando ti piace qualcosa del tuo partner, diglielo.

Incoraggiate e aiutate un partner o un amico a fare qualcosa che non può fare, ecc.

Mettere in pratica l'abilità

E’ necessario fornire un'opportunità immediata per mettere in pratica queste competenze.

Il modo migliore per farlo è quello di progettare un'attività di apprendimento strutturata e cooperativa per seguire la lezione sulle abilità sociali.

Ad esempio, se si vuole insegnare al bambino l'ascolto attivo come abilità sociale, è possibile fare un'attività di domande e risposte con turni, ad esempio.

Leggete un libro in famiglia e fate una serie di domande, prima a vostro marito/moglie, poi al nonno e infine al bambino, e poi a turno ricominciate.

Questa sarebbe l'opzione ideale, poiché ogni persona risponde a turno a una domanda e tutti devono ascoltare attivamente per dare la propria risposta.

Pausa e riflessione

Durante la pratica dell'attività di insegnamento delle abilità sociali, è consigliabile fare una pausa.

Chiedete a vostro figlio di ripensare a come ha utilizzato le abilità sociali apprese.

Come famiglia, potete commentare come è andata l'attività e quanto bene ha fatto il bambino.

Esaminate e riflettete

Alla fine dell'attività, discutete sulle idee che sono state messe in pratica durante l’apprendimento delle abilità sociali e sulle idee che invece devono essere ulteriormente migliorate.

Questa è l'opportunità perfetta per il bambino o per il giovane per tenere un diario personale e per condividere le proprie riflessioni.

Cos'è l'intelligenza interpersonale?

Secondo il modello delle intelligenze multiple realizzato da Howard Gardner nel 1983, l'intelligenza personale è quella che permette agli individui di gestire con successo le loro relazioni con gli altri.

Si tratta di capire rapidamente le loro intenzioni, di connettersi con i loro desideri, di elaborare distinzioni e qualsiasi altro tipo di strategia per il contatto sociale con le altre persone.

Ricordiamo che la "Teoria delle intelligenze multiple" di Gardner distingue i diversi tipi di capacità analitica umana.

Essa spiega la loro capacità di affrontare con successo e fluidità determinate situazioni quotidiane, mettendo in pratica un insieme di fattori culturali, biologici, storici e personali.

L'intelligenza interpersonale si distingue quindi nelle sue caratteristiche specifiche da altri tipi di intelligenza, come l'intelligenza linguistico-verbale,

logico-matematica, spaziale o visiva, musicale, corporeo-cinestetica, naturalistica e intrapersonale.

Così, l'intelligenza interpersonale è fortemente presente in alcuni tipi di persone, come quelle che troviamo di a capo di una leadership: la politica, gli insegnanti, i terapisti o anche le figure religiose.

Caratteristiche dell'intelligenza interpersonale

L'intelligenza interpersonale non è necessariamente di tipo verbale, cioè non sempre richiede l'uso della parola, anche se è lo strumento di comunicazione più efficace e consueto per gli esseri umani.

Essa comporta una certa facilità di comprensione del mondo interiore degli altri, che comporta certi livelli di empatia con essi.

Riconoscere i sentimenti degli altri, dare la risposta giusta, guidare i gruppi o anche scoprire intenzioni nascoste fanno parte delle capacità che questo tipo di intelligenza comporta. Secondo gli studi neurologici, questo tipo di intelligenza risiede nei lobi frontali del cervello. Spesso si tratta di talenti tipici della nostra specie, che valorizzano la coesione, l'organizzazione e la solidarietà di gruppo, come risultato della necessità di sopravvivenza del gruppo.

Gli individui con questo tipo di intelligenza altamente sviluppata possono guidare gli altri verso l'identificazione e la soluzione dei loro problemi, oltre a prendere decisioni sociali efficienti.

Esempi di intelligenza interpersonale

L'intelligenza interpersonale si trova in alcuni leader politici. Imprenditori,

dirigenti d'azienda e altri individui che sono in grado di ispirare un insieme di lavoratori a lavorare insieme in modo organizzato.

Sono ad esempio, i leader sociali, gli assistenti sociali, gli attori politici e coloro i quali sono in grado di interagire come rappresentanti della volontà altrui.

Come sviluppare l'intelligenza interpersonale

Per lo sviluppo di questo tipo di intelligenza si possono mettere in pratica diversi consigli:

Imparare ad ascoltare: diventare consapevoli del nostro atteggiamento mentre ascoltiamo un altro può darci un'idea di quanta attenzione gli stiamo prestando e di quanto possiamo connetterci con ciò che sta cercando di esprimere.

Le interruzioni, i ritiri di attenzione, i gesti irrequieti sono la prova che non stiamo prestando attenzione ma aspettiamo il nostro turno per parlare.

Mettersi nei "panni degli altri": la pratica dell'empatia è un ottimo modo per migliorare l'intelligenza interpersonale.

Analizzare certe situazioni assumendo realmente la prospettiva dell'altro, invece di andare al "deve essere", può aiutarci a sensibilizzare lo sguardo e a connetterci con le emozioni dell'altro.

Identificare le emozioni: il lavoro di identificazione e comprensione delle nostre emozioni e delle nostre reazioni ad esse può far luce sulle emozioni degli altri.

Dopo tutto, i nostri corpi comunicano in modo permanente con il nostro mondo interiore, e se impariamo a leggere i loro segnali, possiamo anche leggere i segnali degli altri.

Intelligenza intrapersonale

Se l'intelligenza interpersonale ha a che fare con gli altri, l'intelligenza intrapersonale ha a che fare con il proprio mondo interno, cioè con i processi psichici, emotivi e comportamentali che esistono dentro di noi.

È la cosiddetta "intelligenza emotiva", che ci permette di conoscere, identificare e gestire il mondo interiore ed evitare reazioni a noi sfavorevoli.

II: PARTE PRATICA

Le abilità sociali sono un insieme di capacità e abilità interpersonali che ci permettono di relazionarci con le altre persone in modo appropriato, essendo in grado di esprimere i nostri sentimenti, opinioni, desideri o bisogni in diversi contesti o situazioni, senza provare tensione, ansia o altre emozioni negative.

Alcune persone hanno difficoltà a:

1. dire NO.

2. iniziare, mantenere o chiudere le conversazioni.

3. affrontare efficacemente le critiche.

4. relazionarsi con persone dell'altro sesso.

5. far valere i propri diritti personali.

6. fare richieste o chiedere favori.

7. parlare in pubblico, ecc.

8. gestire correttamente situazioni interpersonali conflittuali.

9. Altri possono avere buone capacità sociali, ma hanno qualche difficoltà specifica.

Per esempio, una persona può essere in grado di presentarsi a un gruppo di persone, andare a una festa da sola, fare amicizia facilmente, fare complimenti o chiedere favori, ma non essere in grado di far notare a qualcuno qualcosa che lo infastidisca o se gli manca di rispetto.

Un programma di abilità sociali richiede una valutazione individuale preventiva di ogni partecipante per conoscere i suoi problemi specifici, le difficoltà specifiche, i limiti personali, nonché le abilità che devono imparare a sviluppare.

Il comportamento socialmente competente comporta tre elementi distinti:

1. Dimensione comportamentale: tipo di abilità.

2. Dimensione personale: contenuto cognitivo.

3. Dimensione situazionale: il contesto o la situazione.

Le dimensioni comportamentali delle social skills

Le dimensioni comportamentali si riferiscono fondamentalmente al tipo di comportamento richiesto nelle diverse situazioni.

Le dimensioni comportamentali o i tipi di risposta più comunemente accettati sono i seguenti:

1. Avvio, mantenimento e chiusura delle conversazioni.

2. Esprimere sentimenti positivi.

3. Ricevere sentimenti positivi.

4. Difendere i propri diritti.

5. Fare richieste o chiedere favori.

6. Rifiutare le richieste.

7. Dire NO.

8. Trattare le critiche.

9. Richiesta di cambiamento di comportamento.

Se avete difficoltà in una di queste dimensioni, abbiamo preparato diverse sezioni che potete consultare qui di seguito.

In esse troverete alcune tecniche che possono aiutarvi a migliorare le vostre difficoltà, ma ricordate che le indicazioni che vi diamo sono solo di orientamento e non sostituiscono un programma di formazione faccia a faccia sulle social skills.

Come iniziare, mantenere e chiudere le conversazioni

Il principale mezzo di comunicazione è la parola, o meglio la conversazione.

La conversazione ci permette di stabilire relazioni con altre persone, trasmettere informazioni, condividere sentimenti, punti di vista ed esperienze.

Ci sono grandi differenze nella capacità delle persone di comunicare efficacemente

Ci sono persone che troviamo molto piacevoli con cui stare e con cui parlare.

Con altri invece ci sentiamo a disagio, incompresi e vuoti.

Di solito sono persone che non ci trasmettono nulla, con le quali ci annoiamo, e che non hanno argomenti di conversazione, ecc.

Saper conversare e comunicare in modo efficace è essenziale in molte situazioni della nostra vita, ad esempio, è utile per:

1. Coltivare il sostegno sociale

2. Evitare l'isolamento

3. Trovare un lavoro

4. Stabilire relazioni intime

5. Fare amicizia

6. Risolvere i conflitti, ecc.

Alcune persone hanno difficoltà a comunicare soprattutto con gli estranei.

Altri non pensano di avere difficoltà a relazionarsi con altre persone e possono percepire sè stessi come amichevoli o molto abili.

Ciò può essere dovuto al fatto che sono in grado di parlare apertamente con uno sconosciuto o di impegnarsi in una conversazione con gli altri senza alcun imbarazzo. Tuttavia, questo comportamento non è sempre appropriato e, in alcune occasioni, può essere molto fastidioso o scomodo.

Sia le persone inibite, o molto timide, sia quelle troppo espansive o disinibite, hanno deficit di abilità sociali.

Di seguito sono riportati alcuni possibili modi per iniziare, mantenere e chiudere le conversazioni in modo corretto.

La comunicazione verbale si articola in tre fasi:

1. Avviare le conversazioni

2. Mantenere conversazioni

3. Chiudere una conversazione

Modi intelligenti per iniziare una conversazione

1. Fare un commento standard impersonale: "che bella giornata", "che bel posto", "che caldo fa oggi".

2. Dire qualcosa di carino all'altra persona: "hai fatto bene a prendere l'ombrello", "mi è piaciuto molto quando hai detto..."

3.Dire qualcosa di carino: "che bella sciarpa" e aggiungi una domanda aperta: "ti dispiacerebbe dirmi dove l'hai comprata? “

Cercate di avviare conversazioni utilizzando questi tre tipi di tecniche in situazioni quotidiane: in ascensore, sull'autobus, in fila al supermercato, in una caffetteria, ecc.

Lingua non verbale: parlare lentamente, essere amichevole, sorridere.

Come presentarsi

Ci sono due modi comuni per presentarsi: uno in situazioni formali e uno in situazioni informali.

1. Formale: guardatevi negli occhi, sorridete, tendete la mano con decisione e usate una frase come la seguente:

"Ciao, sono... è un piacere conoscerti".

"Ciao, come stai? Piacere di conoscerti!”

2. Informale: guardate negli occhi, sorridete, date un bacio o una mano e usate una frase come questa:

"Ciao, io sono... Come stai?”

"Ciao, mi chiamo... Come stai?”

"Ciao, come stai?”

Raccomandazioni

- La presentazione dovrebbe essere adattata alla situazione sociale in cui ci troviamo.

- Una persona può dare un'impressione molto negativa se fa una presentazione eccessivamente formale in una situazione molto informale.

È considerata una mancanza di social skills e di adattamento.

Esercitatevi nel praticare delle presentazioni formali ed informali davanti al vostro specchio.

Come mantenere una conversazione

L'obiettivo principale di una conversazione è quello di rendere la conversazione piacevole, divertente e interessante.

Una strategia molto efficace per tenere una conversazione è l'auto-rivelazione.

Si tratta di rilasciare durante la conversazione un pò di informazioni sui nostri interessi, hobby, progetti, stile di vita, ecc.

Per esempio, se siamo con una persona e ci siamo appena incontrati e ci chiede se andiamo via per il fine settimana, non dobbiamo rispondere semplicemente "sì" o "no" possiamo aggiungere: "No, questo fine settimana non posso, lavoro come infermiera e sono di turno, ma il prossimo fine settimana se va tutto come deve andare me ne vado a Madrid".

E così via potremmo aggiungere delle informazioni: "Voglio andare alla mostra di Dalí, è un'occasione unica che non voglio perdere".

Dare informazioni personali di solito favorisce la comunicazione.

Aiuta l'altra persona ad avere la possibilità di parlare di sé e dei propri interessi, facilitando un livello di comunicazione più profondo e soddisfacente.

Linee guida per una corretta comunicazione

1) L'auto-rivelazione deve essere coerente con il livello di relazione che stabiliamo con il nostro interlocutore.

2) Le persone che hanno la tendenza a raccontare aspetti intimi della loro vita a persone che conoscono appena o che hanno appena incontrato, di solito fanno una pessima impressione.

3) L'informazione più intima deve essere data quando si è già stabilito un rapporto di maggiore fiducia o di vicinanza.

4) È meglio farsi conoscere in modo graduale e simmetrico.

5) Parlare di noi stessi è necessario per stabilire relazioni stabili e amichevoli con le altre persone perché se non parliamo mai di noi stessi, possiamo causare un'impressione molto negativa: il nostro interlocutore può pensare che abbiamo qualcosa da nascondere, che c'è qualcosa che non va in noi, o che non abbiamo niente da dire e tenderà ad evitarci.

6) Non è nemmeno conveniente forzare la comunicazione con una persona che non vuole parlare con noi.

7) Di norma, dovremmo evitare sia di parlare molto che di parlare poco.

Abili modi di fare conversazione

Gli elementi più importanti da considerare durante una conversazione sono i seguenti:

1) Contatto visivo

2) Mostrare interesse

3) Ascoltare attentamente

4) Adottare un atteggiamento rispettoso

5) Fare le domande giuste

6) Dare alcune informazioni su di te

Ecco come fare:

1. Fare un commento seguito da una domanda aperta e diretta: "Ho letto il romanzo e l'ho trovato abbastanza buono”.

2. Fare una domanda aperta e diretta: Quale parte ha trovato più emozionante?”

Mentre parli:

1) Ascolta attentamente, guardando negli occhi, mostrando interesse per quello che dice.

2) Cerca di usare qualsiasi dettaglio che possa aiutare a mantenere viva la conversazione: "Sì, anche questa parte mi è piaciuta molto.”

3) Se ti vengono poste domande, cerca di non rispondere in modo chiuso o con monosillabi: "Sì" o "No".

4) Approfittate per continuare ad ampliare le informazioni, cercando di collegare qualche aspetto comune: "Ho anche passato l'estate lì, conoscete la zona di .....”

5) Fornire alcune informazioni personali: simpatie, hobby, interessi, ecc.

Provate a:

1. Non fare troppe domande. È molto spiacevole.

2. Parlare troppo ed essere troppo insistente.

3. Esprimiti con calma.

4. Non parlare più della persona con cui parli.

5. Quando parlate con qualcuno per la prima volta, lasciatelo parlare più a lungo, ma non commettete il grave errore di non commentare nulla.

6. Né parlare troppo né parlare troppo poco, è socialmente inaccettabile.

7. Rispettate i turni di parola. Lasciate che la persona finisca le sue frasi.

8. Non esprimervi in modo accaldato. Se per voi sorgono argomenti scabrosi, cercate di non perdere la calma.

Come fare le domande giuste

Fare domande è molto utile per avviare e mantenere le conversazioni.

Tuttavia, fare troppe domande, o fare domande molto personali, spesso causa molti disagi e fa sì che l'altra persona si senta invasa e voglia terminare la conversazione.

Pertanto, quando si fanno domande, cercate di focalizzare le stesse su argomenti di interesse comune.

Le domande personali dovrebbero essere evitate.

Le domande aperte permettono di aggiungere informazioni quando si risponde, facilitano la comunicazione e sono un'opportunità per esprimere sentimenti, opinioni, desideri, ecc.

Per esempio: "Quali sono i vostri progetti per questo fine settimana?”

Le domande chiuse sono molto utili quando vogliamo ottenere una risposta concreta, per esempio: "Ti andrebbe di prendere un caffè?”

In breve, le domande sono un elemento intrinseco della comunicazione umana che può essere molto utile per raggiungere diversi obiettivi:

1) Passare da un livello di comunicazione più superficiale a uno più profondo: per esempio, “ti annoi a cena?”

2) Riorientare la conversazione verso argomenti di interesse personale: "Quindi mi consigliate di soggiornare in quell'hotel?”

3) Dirottare l'argomento della conversazione verso una domanda di nostro interesse: "Dimenticavo, ieri Paul mi ha chiamato e mi ha detto che..."

4) Per riempire le pause o i silenzi: "Hai sentito Marisa...?"

Come chiudere le conversazioni

Chiudere una conversazione correttamente significa poter terminare una conversazione che non vogliamo più avere anche se il nostro interlocutore cerca di trattenerci.

Molte persone hanno una grande capacità di iniziare e mantenere le conversazioni, ma hanno difficoltà a chiuderle.

Tendono ad essere persone molto educate ed empatiche, e hanno paura di ferire i sentimenti dell'altra persona che vuole continuare la conversazione.

Tenere conto dei sentimenti degli altri è fondamentale nella comunicazione umana e in tutti gli aspetti della vita, ma non al punto di perdere la nostra libertà e il nostro sentimento.

Per concludere le conversazioni in modo assertivo, tenendo conto dei diritti dell'altra persona ma anche dei nostri, possiamo utilizzare alcune delle seguenti raccomandazioni:

- Annunciare apertamente che vogliamo andarcene: "Mi dispiace, Anna, devo andare."

- Esprimere qualcosa di positivo prima di comunicare la nostra decisione: "Mi dispiace Anna, mi piace parlare con te, ma ora devo andare" oppure "Anna, scusa se ti interrompo, mi sento molto a mio agio, ma devo andare".

Normalmente, i problemi con le chiusure delle conversazioni sorgono quando le persone non rispettano il nostro desiderio di andarcene e fanno tutto il possibile per tenerci ancora lì.

Queste persone si concentrano sull'ottenere ciò che vogliono e ignorano completamente i bisogni o i desideri degli altri.

A volte possono reagire con commenti fastidiosi o maleducati per farci sentire

male e guadagnare altro tempo.

Per esempio: “Te ne vai ora? Ma è troppo presto! Aspetta un po'. Me ne vado subito. Ma non è necessario che ti alzi presto domani, etc.".

Paradossalmente, queste persone di solito non esitano a fare esattamente quello che vogliono fare in qualsiasi momento o in qualsiasi situazione o davanti a chiunque, senza considerare i sentimenti o le opinioni di nessuno.

Ecco perché raccomandiamo quanto segue:

1. Non perdere tempo a spiegarti.

2. Non giustificatevi.

Queste persone sono di solito esperti nello smontare le scuse.

Sono sicuro che troveranno una soluzione per ogni tua scusa.

3. Non preoccuparti dei sentimenti di chi non ti tiene in considerazione: gli stai dicendo che devi andartene e loro ti ignorano.

4. Non si tratta di dare loro la stessa medicina, non sarebbe assertivo ma aggressivo.

Si tratta semplicemente di esercitare il tuo diritto di andartene e di non lasciare che qualcun altro violi i tuoi diritti facendoti fare qualcosa che non ti interessa o facendoti perdere tempo.

5. Una volta che hai deciso che vuoi andartene: Fallo!

Si tratta di dare a te stesso un ordine e di seguirlo, per esempio: "Tra tre minuti devo aver finito con questo...".

6. Il linguaggio non verbale può aiutarti a spegnere il loro comportamento: distogliere lo sguardo, guardare l'orologio, guardare il cellulare, non prestare attenzione, ecc.

7. Ricordate che l'assertività implica essere onesti ed educati ma decisi.

8. Una persona può essere in grado di chiudere le conversazioni molto bene ma in modo aggressivo.

Cioè, scortese o sconsiderato.

Questa non è assertività.

9. Ricordate anche che quando chiudete le conversazioni, dovete imparare a distinguere le persone manipolatrici ed egoiste che tengono conto solo di sè stesse da quelle che non hanno cattive intenzioni.

Semplicemente ti apprezzano, si sentono bene a parlare con te e vogliono davvero godere un po' di più della tua compagnia.

10. Anche se il vostro diritto di concludere la conversazione è lo stesso in entrambi i casi, assicuratevi che il vostro livello di fermezza sia parallelo alle intenzioni del vostro interlocutore.

11. In breve, se una persona pensa solo a se stessa e l'unica cosa che gli interessa è trattenervi per "lasciarvi parlare", siate risoluti e uscite dalla situazione.

12. Se una persona ha buone intenzioni, cercate di chiudere la conversazione in modo più delicato.

Atteggiamenti non assertivi durante le conversazioni

Inibizione e aggressività

Sia i comportamenti inibiti che quelli aggressivi sono altamente riprovevoli nella comunicazione interpersonale.

Ciò significa che sia le persone che parlano molto che quelle che parlano poco causano disagio e sono molto sgradevoli.

Questi due stili di comportamento si basano spesso su certe idee o convinzioni di natura irrazionale e su deficit emotivi e cognitivi.

Ad esempio, le persone inibite spesso pensano che i loro commenti non siano interessanti o che le loro opinioni non siano importanti per nessuno.

Le persone aggressive spesso non considerano se ciò che dicono è interessante per gli altri.

Semplicemente preferiscono parlare il più delle volte, indipendentemente da come si sentono gli altri.

Le persone assertive si sentono molto bene a parlare di sé.

Ma tengono conto del fatto che anche altre persone hanno bisogno o vogliono partecipare alla conversazione.

Quindi cercano di rendere i loro tempi di conversazione equi e gratificanti per tutti.

Stili comportamentali

Stile inibito

Il comportamento inibito si riferisce alla mancanza di rispetto per sè stessi, non essendo in grado di difendere i propri diritti esprimendo sentimenti, desideri o opinioni in modo appropriato, sicuro e sereno.

Le persone socialmente inibite sono molto preoccupate di piacere a tutti.

Non dicono quello che pensano, quello che sentono, quello di cui hanno bisogno.

Cercano sempre di tranquillizzare gli altri per evitare possibili problemi o conflitti.

Sono preoccupati di sconvolgere o di fare qualcosa di inappropriato.

Sperimentano molta ansia interpersonale.

Tendono a essere troppo premurose e disponibili.

Sono piacevole, educate e attente, anche se interiormente sono annoiate, tese e frustrate. Assumono sempre una posizione subordinata.

Le persone con questo stile di comportamento ricevono molto poco dagli altri.

Si sentono incomprese, ignorate, usate.

Per questo motivo, i loro rapporti con gli altri sono artificiali, in quanto non hanno la possibilità di sentirsi veramente accolti, a proprio agio e rilassati.

Possono provare molto disagio emotivo: scoraggiamento, depressione, tensione, mancanza di motivazione, disperazione, frustrazione, odio, risentimento.

Qualunque cosa facciano, gli altri non sono in grado di tenerne conto.

Il contenimento permanente dei sentimenti, dei bisogni, dei desideri può sfociare in un episodio di rabbia incontrollata, estranea alla situazione che l'ha causata.

Anche se ci sono individui la cui capacità di affrontare gli abusi interpersonali sembra non avere limiti.

Sono persone passive.

Passano la vita a fare cose che non vogliono fare.

Stile aggressivo

Il comportamento aggressivo si riferisce alla mancanza di rispetto per i sentimenti, i bisogni e i desideri degli altri.

Rappresenta lo stile opposto al comportamento inibito.

Le persone aggressive rispettano solo se stesse.

Mancano di empatia e non esitano ad andare oltre i diritti degli altri per raggiungere i loro obiettivi.

Il comportamento verbale aggressivo può manifestarsi direttamente o indirettamente.

La forma diretta si riferisce all'espressione di commenti maleducati, ingrati, umilianti, scortesi.

Nella sua massima espressione, può raggiungere insulti, minacce, ecc.

L'aggressione verbale indiretta si riferisce ad attacchi verbali nascosti, degradanti, sarcastici, mormorii, calunnie, collusioni, ecc.

Le persone passive ed aggressive possono diventare perverse, maliziose e invidiose.

A livello non verbale, tendono ad essere rilassate, calme.

Possono sembrare educate e oneste, ma questa è solo una falsa apparenza.

Le persone direttamente aggressive sono prepotenti, dominanti, danno ordini, urlano.

Sono sicure di sé e orgogliose di sè stessi; probabilmente a causa del rafforzamento, ottengono ciò che vogliono senza conseguenze negative da parte degli altri.

Spesso fanno appello alla "sincerità" per giustificare il loro comportamento.

Sia quelli passivi-aggressivi che quelli diretti-aggressivi soffrono per il rifiuto e l'elusione da parte degli altri.

Non riescono a stabilire amicizie autentiche e sincere.

Non sono né amate né apprezzate, anche se di solito non sono molto coscienti.

Il loro comportamento estremamente egoista e manipolatorio provoca emozioni molto negative, come risentimento, odio, desiderio di vendetta, avversione, ecc.

Stile assertivo

Il comportamento assertivo si riferisce al rispetto dei propri diritti e di quelli degli altri. Rappresenta l'alternativa all'aggressione e all'inibizione.

Le persone assertive tendono a tenere conto dei propri sentimenti, desideri e bisogni, ma anche di quelli degli altri.

Cercano di relazionarsi in modo onesto e autentico.

Il loro obiettivo non è vincere o perdere.

Il loro obiettivo è comunicare in modo chiaro, senza manipolazioni, inganni o offese.

Un comportamento assertivo porta spesso a conseguenze positive per entrambe le parti. Le persone assertive si sentono sicure di sé e spesso sviluppano buone relazioni interpersonali.

Le persone socialmente competenti cercano il proprio interesse, ma tengono conto degli interessi degli altri.

Rispettano sè stesse senza dimenticare i diritti degli altri.

Livelli di inibizione, aggressività e assertività

Finora abbiamo visto in modo molto sintetico le caratteristiche essenziali dei tre stili di comportamento.

Tuttavia, va chiarito che non tutte le persone diventano così fortemente aggressive, passive o assertive in ogni momento, con tutte le persone o in tutte le situazioni della loro vita, anche se avranno sempre questo tipo di atteggiamento.

Ad esempio, nel caso di persone inibite, ci sarà sempre qualche situazione dove esse si mostreranno rilassate, calme, soddisfatte, sicure di sé o addirittura aggressive.

Allo stesso modo, le persone aggressive non sempre ottengono ciò che vogliono e "la fanno franca".

Ci saranno sempre situazioni, circostanze o persone ove saranno costrette a cambiare il loro comportamento.

Per quanto riguarda le persone assertive, non sempre godono dell'assenza di conflitti o la fanno franca trattando gli altri in modo sconsiderato.

Spesso il loro stile di comportamento - onesto ed educato ma fermo e sicuro di sé - dà luogo a malintesi derivanti da valutazioni automatiche negative di altre persone.

E altre volte è l'irrazionalità umana stessa.

Non importa quanto bene trattiamo gli altri, ci sarà sempre qualcuno che non ci ama e che cercherà di ferirci, anche se il nostro comportamento è leale e sincero.

Schema della personalità sottomessa

Stile remissivo o inibito: "Tu, tu, tu..."

"Io non esisto; non importa, non dovete tener conto di me, potete ignorarmi e approfittarvi di me".

I miei sentimenti, i miei desideri, i miei bisogni, non sono importanti, conta solo quello che senti, quello di cui hai bisogno, quello che vuoi".

- Non rispetta i suoi diritti. Rispetta i diritti degli altri.

Schema di personalità aggressivo

Stile aggressivo: "IO, IO, IO..."

"Tu non esisti.

Questo è ciò che voglio; questo è ciò di cui ho bisogno.

Questi sono i miei sentimenti; questo è ciò che conta per me; questo è ciò che mi succede; questo è ciò che voglio fare; i tuoi sentimenti non contano".

- Rispetti i tuoi diritti. Non rispetti i diritti degli altri.

Schema di personalità assertiva

Stile assertivo: "Io e te..."

"Questo è ciò che sento, desidero, penso. Cosa pensi, senti, desideri?"

- Rispetta i tuoi diritti e quelli degli altri.

Esprimere sentimenti positivi

Essere una persona assertiva non implica solo la capacità di esprimere sentimenti negativi. Essere assertivo significa anche esprimere emozioni e sentimenti positivi.

Nelle abilità sociali, l'espressione dei sentimenti positivi è anche definita come un elogio sincero.

Alcuni pensano che imparare a esprimere sentimenti positivi o a lodare gli altri sia imparare a non essere sinceri.

Niente potrebbe essere più lontano dalla verità.

Non si tratta di adulazione, né di comprarsi una persona.

Si tratta di esprimere onestamente sentimenti positivi alle persone che ci circondano e che apprezziamo, con le quali ci sentiamo bene.

Le lodi possono essere di vario contenuto: capacità e abilità affettive, emotive, ecc. Attualmente, nella nostra cultura, non siamo abituati a esprimere tali sentimenti nei confronti della nostra famiglia, con gli amici, ai colleghi, ai partner, ecc.

Tuttavia, esprimere sentimenti positivi è una delle competenze sociali più importanti e benefiche per stabilire relazioni soddisfacenti.

La maggior parte delle persone si sente benissimo quando riceve un elogio o un riconoscimento sincero da un'altra persona.

Esprimere agli altri ciò che ci piace del loro comportamento rafforza e restringe le relazioni. Cercate di elogiare sinceramente gli altri d'ora in poi.

Ma cercate di non esagerare e di non farne troppi, anche se sono onesti, potrebbero implicare il contrario.

Esempi:

"È stato bello parlare con te. Mi hai fatto sentire molto bene. Grazie".

"Quel vestito ti sta benissimo. Sei davvero carina".

"Hai fatto un lavoro eccellente. Mi è piaciuto molto".

"Come sono belle le tue piante. Si vede che sono ben curate".

"Come è bella la tua casa ha sempre un buon profumo".

"Che bella idea che hai avuto."

"Fai delle belle foto."

Ricevere sensazioni positive

Ricevere sentimenti positivi dagli altri è anche un'abilità sociale necessaria per relazionarsi correttamente con gli altri.

Probabilmente abbiamo tutti sperimentato l'imbarazzo di aver fatto un complimento sincero e l'altra persona non lo ha accettato.

Quando esprimiamo qualcosa di positivo a un'altra persona, e questa lo nega, ci sentiamo scoraggiati, incompresi, e le nostre emozioni positive nei suoi confronti possono cambiare completamente.

La maggior parte delle persone nega le lodi che possono ricevere dagli altri perché nella nostra cultura, accettare le lodi non è gradito.

Nella nostra società, accettare complimenti positivi ha connotazioni molto negative.

È associato all'essere una persona presuntuosa, banale, superficiale, narcisista, ecc.

Se vogliamo essere persone più assertive, più autentiche, dobbiamo liberarci di queste false idee e adottare un comportamento più naturale e più adattabile.

Accettare di ricevere talvolta dei complimenti positivi è una parte delle social skills che dobbiamo promuovere:

1. Non sentitevi in imbarazzo se qualcuno vi esprime qualcosa di positivo.

Non negarlo, accettalo.

L'altra persona ha bisogno di sentirsi apprezzata e grata per i suoi sentimenti.

2. Quando ricevi un complimento e non sai cosa dire, di' semplicemente grazie o

sorridi.

3. Sia esprimere sentimenti positivi che accettarli fa del bene alle nostre relazioni, le rende più unite, più felici, e ci fa sentire persone migliori, più umane.

Rifiutare le richieste. Dire di no

Nel corso della nostra vita, ci siamo sicuramente ritrovati in situazioni in cui siamo stati costretti a fare certe cose che non volevamo proprio fare.

Queste situazioni sono spesso la causa di molti conflitti interpersonali, oltre che di alcuni problemi emotivi derivanti da alcuni giochi di manipolazione e abuso permanente da parte di altre persone.

Le persone che soffrono di questo tipo di problemi sono spesso vittime dei loro pensieri e delle loro convinzioni irrazionali.

Probabilmente alcuni di questi pensieri si traduce nei seguenti concetti:

Il bisogno di approvazione e il catastrofismo:

"Se non faccio quello che mi chiede, si arrabbia".

“Se si arrabbia, sarà orribile; smetterà di parlarmi“

“Se smette di parlarmi, sarà terribile; sarà un grosso problema” ecc.

Razionalizzazione o minimizzazione dei desideri per evitare di essere assertivi:

"Qual è la differenza? “

“Va bene così“

“Sarò più rilassato, non è un problema, ecc.".

Perfezionismo ed esigenze:

"Non devo avere problemi.”

“Quando qualcuno ti chiede qualcosa, è meglio cedere per evitare conflitti. Devi cercare di essere gentile con tutti, ecc.".

Aspettative negative:

"Non capirete la mia posizione. Non la capirete, non importa quanto ve la spieghi.“

Tutti questi modi di pensare ci impediscono di essere risoluti nel rifiutare le richieste.

L'incapacità di rifiutare le richieste o di dire "no" ci porta a trovare delle scuse e giustificare così il nostro rifiuto.

Tuttavia, le scuse possono giocare brutti scherzi perché se l'altra persona è più abile di noi, le scuse possono diventare una trappola.

Quando parliamo di scuse, intendiamo fornire false argomentazioni.

Le spiegazioni sono degli argomenti veri.

Le caratteristiche delle persone manipolatrici

1. Le persone manipolatrici sono molto tenaci nel fare le loro richieste.

2. A differenza delle persone inibite, spesso non ascoltano le nostre scuse e le nostre spiegazioni.

3. Le persone manipolatrici si concentrano sul loro obiettivo: farvi piegare per farvi fare ciò che vogliono a loro vantaggio.

4. Sono particolarmente abili nel mascherare le loro intenzioni: anche se agiscono nel loro stesso interesse, faranno sembrare che sia nel miglior interesse

degli altri.

5. Le persone manipolatrici non hanno paura di apparire cattive, né si preoccupano di ciò che la gente pensa di loro.

6. Le persone manipolatrici non tengono conto dei sentimenti degli altri.

Rispettano solo se stesse.

Se vogliamo avere una vita più rilassata e soddisfacente, dobbiamo porre fine alle manipolazioni nostre e altrui.

Cioè, le persone si comportano in modo manipolatorio perché noi lo permettiamo il più delle volte.

Pensare che gli altri dovrebbero rendersi conto o meno di come si comportano è un'altra credenza irrazionale dalla quale bisogna liberarsi.

Se aspettiamo che gli altri si accorgano di noi, non faremo altro che essere completamente ignorati.

Come dire "no" in modo deciso

1) La prima cosa da tenere a mente è che il rifiuto di accettare una richiesta è un diritto di tutti.

2) Quando accettiamo una richiesta contro la nostra volontà, non rispettiamo noi stessi.

3) Quando esercitiamo il nostro diritto di dire "no", rispettiamo i nostri diritti, ma non violiamo i diritti dell'altra persona.

4) Quando vi viene fatta una richiesta inaspettata, e non siete sicuri se sia nel vostro interesse accettare o meno, esprimete la necessità di prendervi del tempo per valutarla.

5) Se vi è chiaro che non desiderate soddisfare la richiesta, provate a seguire le seguenti istruzioni:

1. Esprimete apertamente il vostro rifiuto.

Esprimetevi chiaramente.

Non date deviazioni o lunghe spiegazioni per giustificarvi.

2. Le scuse possono essere ottime opportunità per il manipolatore per trarvi in inganno.

3. Cercate di essere educati quando rifiutate la richiesta.

L'altra persona potrebbe rimanerci male.

4. Dobbiamo tenere a mente che le richieste non sempre hanno lo scopo di approfittarsi di noi, e non tutte le persone hanno lo scopo di manipolarci. Pertanto, dobbiamo essere cauti e affrontare il nostro rifiuto con gentilezza.

5. Si può usare la tecnica del sandwich.

È una tecnica molto utile per rifiutare le richieste in modo rispettoso e amichevole.

Schema di base della tecnica del sandwich

1) Rinforzo positivo: dite qualcosa di carino.

2) Rifiuta la richiesta.

3) Rinforzo positivo: dite qualcosa di carino.

Ecco un esempio:

Un amico ti chiama per andare con lui a vedere una mostra, ma tu non ne hai voglia, preferisci restare a casa e rimandare l’appuntamento ad un altro giorno.

Dovresti rispondere così: "Grazie per aver contato su di me, ma oggi non uscirò, se vuoi, possiamo vederci un altro giorno".

Un altro modo per ammorbidire la negazione è la parola "preferisco".

"Grazie per aver contato su di me, ma preferisco restare a casa, anche se, se vuoi, possiamo vederci un altro giorno".

"Grazie mille per l'invito, ma preferirei non uscire, anche se ti ringrazio molto per l'invito".

Se continuano ad insistere e vi propongono delle alternative, dovete fare quanto segue:

1) Ripetere sempre la negazione:

"Capisco, ma non esco".

"Capisco, ma oggi resto a casa".

"Capisco, ma oggi non esco, ecc.

2) Rimanete in silenzio, cambiate argomento o chiudete la conversazione:

"Grazie ancora per aver chiamato, mi dispiace ma devo riagganciare."

3) Digli come vorresti che si comportasse:

"Ti ho già detto che non esco e vorrei che non me lo chiedessi più".

Un'altra possibilità può essere che voi riconsideriate la richiesta e cambiate idea o che vi mettiate d'accordo.

Ricordate che siete voi stessi il vostro giudice e che cambiare idea è un vostro diritto.

Tecnica del disco rotto

Un'altra tecnica che si può usare per rifiutare le richieste o dire "No" è la tecnica del disco rotto.

Questa tecnica consiste nel ripetere insistentemente lo stesso argomento, indipendentemente dal contenuto di ciò che viene detto, senza perdere la calma e senza trattare l'altra persona in modo irrispettoso.

Vediamo un esempio:

Un venditore vuole convincervi a comprare un'enciclopedia.

Tu non vuoi, ma lui cerca di persuaderti facendoti le seguenti domande:

Hai figli? "Grazie. Non mi interessa".

Le interessa il futuro dei suoi figli? "Grazie, ma non mi interessa".

Non le interessano gli studi dei suoi figli? "Grazie, ma non mi interessa."

Mi risponda solo a questa domanda: quanti anni hanno i suoi figli? "Capisco, ma non mi interessa".

Non mi dice nemmeno l'età? "Capisco, ma non mi interessa, grazie".

Vuole che torni un altro giorno? "Grazie, ma non mi interessa."

Quale giorno gli andrebbe bene? "Grazie. Non mi interessa."

Puoi vincere una macchina, non ti interessa vincere una macchina? "Grazie, ma non mi interessa."

Perderai questa opportunità? "Grazie, ma non mi interessa."

Non vuole che la informi senza impegno? "Capisco, ma non sono interessato, grazie."

Conosce qualche vicino che potrebbe essere interessato? "Capisco, ma non mi interessa, grazie."

Che ci creda o no, se non rinnovo l'enciclopedia, perderò il mio lavoro.

Lei è la mia ultima possibilità. Non mi aiuterai? "Grazie, ma non mi interessa".

Ricordati:

Rispetta sempre la persona.

Anche se ti da fastidio, cerca di fargli fare il suo lavoro.

A meno che non ti tratti in modo irrispettoso o maleducato, non c'è motivo di trattare male nessuno.

La tecnica del disco rotto è perfettamente compatibile con l'educazione e il rispetto per le persone.

Si può combinare la tecnica del disco rotto anche con l'empatia:

"Mi dispiace molto. Capisco che sarebbe un bene per voi che io lo compri, ma non ho alcun interesse. Grazie comunque".

Richiedere di cambiare atteggiamento

La richiesta di un cambiamento di comportamento è una tecnica con la quale cerchiamo di risolvere un problema o una situazione scomoda con un'altra persona con la quale non vogliamo rompere.

Questa tecnica viene utilizzata per risolvere i conflitti con le persone con cui condividiamo parte del nostro tempo, come i colleghi di lavoro, i vicini, gli amici, i parenti, i partner, ecc.

L'obiettivo è quello di rendere l'altra persona consapevole del fatto che il suo comportamento ci infastidisce.

Vediamo un esempio:

Immaginate che un amico sia sempre in ritardo.

Non gli dici niente, ma ogni volta ti fa perdere tempo e non riesci più a sopportare questa situazione.

Prima di chiedergli di cambiare atteggiamento, dovresti cercare di individuare i tuoi pensieri irrazionali in modo da poter gestire le tue emozioni:

Stile aggressivo

Richiesta: "Non dovrei fare questo a me stesso".

Catastrofismo: "Vado a prendere qualcosa; non posso sopportarlo".

Punizione: "La prossima volta, sarò più in ritardo di lui".

Aspettative irrealistiche: "Dovresti renderti conto di questo senza che io te lo dica."

Stile inibito

Minimizzazione dei sentimenti: "Non importa, non importa."

Catastrofismo: "Si arrabbierà se glielo dico".

Esigente: "Mi arrabbio per niente."

Previsioni negative: "Non mi ascolterà."

Ecco come chiedere ad una persona di cambiare atteggiamento:

Fase 1: Definire il comportamento specifico che ti dà fastidio

- "Quando sei in ritardo..."

Passo 2: Esprimere l'effetto che questo comportamento ha su di te

- "Quando sei in ritardo, mi sento male..., non so..., sento che non mi apprezzi, che non ti importa di me, che non mi prendi in considerazione...".

Fase 3: se possibile, mostrare empatia

- "So che non te ne rendi conto, ma..."

Fase 4: Effettuare la richiesta di modifica concreta

- "Non voglio che tu faccia di nuovo tardi....."

Fase 5: Segnalate cosa farete se non dovesse cambiare atteggiamento:

- "Mi dispiace, ma la prossima volta che ci incontreremo, se non sarai puntuale, me ne andrò.

Linguaggio del corpo da applicare durante la richiesta:

- Guarda negli occhi

- Ascolta

- Non sorridere

- Non scherzare

- Posizione neutra del corpo ed espressione del viso

- Usa un tono di voce deciso ma non aggressivo

- Non parlare in fretta. Esprimiti con calma

- Non parlare in termini ambigui. Sii breve.

Evita di:

1. Dirgli come risolvere il suo problema: "Quello che devi fare per non fare tardi è pianificare meglio...alzarti prima, sbrigarti, prendere un taxi", ecc.

2. Non iniziare la richiesta di cambiamento sotto forma di domanda:

"Non eri in ritardo l'altro giorno?" (Può dirti di no)

3. Non date lezioni di morale, ditegli solo cosa volete che cambi:

"Sei un adulto, sembra una bugia, ma alla tua età io.....".

4. Non denigrare l'altra persona con insulti: "Tu sei un...."

5. Non cominciare dicendo "Quando tu". Se iniziamo a dire "Quando tu", esprimiamo esclusivamente ciò che ci preoccupa e risalterà solo la parte negativa.

La tecnica del NON COMPRENDERE utilizzata quotidianamente dalla gente mediocre

Secondo Wayne W. Dyer, un buon sistema per minare l'autostima delle persone è quello di usare la tecnica del NON COMPRENDERE.

Questa tecnica ha lo scopo di minare l'autostima facendoci sentire colpevoli, sbagliati, disadattati, stupidi o immaturi.

Attaccare una persona che usa questa tecnica può assumere forme diverse.

Di seguito sono riportati le sei più comuni:

1. Non capisco

Secondo questa convinzione, se diamo una buona spiegazione del nostro comportamento, esso sarà giudicato come appropriato.

Ma se gli altri non riusciranno a capirlo, allora sarà considerato inappropriato.

Ti faranno solo credere di non capire, così che il tuo intervento risulti inadeguato.

2. Come si può fare una cosa del genere?

Questa forma, derivata dalla precedente, si basa sul farci credere che gli altri non solo sono scioccati e perplessi da ciò che abbiamo osato fare, ma cercano anche

di convincerci che tutto ciò che facciamo è inaccettabile.

3. Non posso crederci, è incredibile:

Alle due tattiche manipolatorie precedenti si aggiunge la risorsa dell'incredulità.

Questo implica un maggiore potere di vittimizzazione facendo sapere che nessun altro sarà in grado di capire o approvare il nostro comportamento.

4. Come puoi "tu" fare una cosa del genere?

Questa tattica aggiunge un crescente senso di colpa.

Non solo ha le allucinazioni, non ha mai visto niente del genere e non riesce a capirlo, ma non si aspettava questo da "voi".

Lo avete deluso.

5. Dimmelo di nuovo, così posso capire:

Questa è una tattica simile alla precedente.

Il manipolatore usa questi termini se capisce che, nel profondo, viviamo male il non essere stati compresi, quindi non avremo altra scelta che liberarlo dalla sua confusione e dallo smarrimento.

6. Lo vuoi fare adesso, non capisco:

Questa tattica ha lo scopo di farti sentire abbastanza male da impedirti di fare quello che vuoi fare in un certo momento, anche se questo comportamento non comporta conseguenze negative per nessuno.

Come si può ben notare, ogni variante della frase manipolatoria "Non capisco" ha lo stesso obiettivo: dover essere sottoposti e fare quello che qualcun altro pensa che dovremmo fare.

Caratteristiche delle persone prepotenti

Le persone prepotenti mancano di empatia, hanno una scarsa intelligenza emotiva e capacità cognitive e comportamentali molto limitate.

Tendono ad avere uno stile cognitivo molto irrazionale: non sono in grado di comprendere la realtà in modo alternativo al proprio o di vedere la vita da una prospettiva diversa. Pertanto, tutto ciò che non è congruente con la loro idea di come dovrebbero essere le cose, il mondo o gli altri, dovrebbe essere punito.

Le credenze irrazionali si riferiscono a certe idee o convinzioni forti che guidano il nostro pensiero e il nostro comportamento.

Per esempio, alcune persone credono che dovrebbero piacere a tutti.

Per questo motivo, fanno di tutto per soddisfare questo bisogno irrazionale e possono anche violare i propri diritti per ottenere l'approvazione degli altri.

Il bisogno di piacere a tutti è considerato una convinzione o un'aspettativa irrazionale perché implica obiettivi perfezionisti e irraggiungibili, poiché è oggettivamente impossibile piacere a tutti.

Paradossalmente, le persone che si sforzano di piacere a tutti vengono spesso rifiutate dagli altri.

Per Ellis, creatore della teoria ABC, la sofferenza umana non dipende da situazioni o cose che ci accadono, ma da come interpretiamo ciò che ci accade.

L'interpretazione che facciamo sarà condizionata da certe credenze di natura irrazionale, rigide, assolute e dogmatiche, profondamente radicate che abbiamo acquisito nel corso della nostra vita, costituendo la vera causa dei problemi e del disagio che sperimentiamo.

Secondo Ellis, A è la situazione o l'evento attivante. B è l'interpretazione di quella situazione o evento, e C è la conseguenza emotiva e comportamentale, prodotta da B (per l'interpretazione che è stata fatta di A).

Da questa teoria, il problema emotivo non sarebbe prodotto da A (situazione) ma da B, cioè dall'interpretazione che abbiamo di A.

Pertanto, è necessario che impariamo a pensare in modo più razionale, in modo da poter condurre una vita più autentica, molto più rilassata e con meno emozioni negative.

Credenze irrazionali di base

Idea irrazionale #1: Devo accontentare tutti

Pensiero comune:"Cosa penseranno di me? "Sembra che io non gli piaccia".

Perché è irrazionale:

- Implica obiettivi perfezionisti e irraggiungibili

- Provoca emozioni molto negative

- I propri diritti sono violati a favore dei diritti degli altri

- Paradossalmente, provoca meno approvazione sociale

Alternativa razionale:

- È bello piacere agli altri, ma non è necessario.

- A volte dobbiamo cercare di piacere agli altri per motivi pratici.

Idea irrazionale #2: Dovrei fare tutto ciò che mi impegno a fare alla perfezione

Pensiero comune: "Non sopporto di avere torto" "Sono un idiota" "Faccio tutto in maniera errata", "ho fallito".

Perché è irrazionale:

- Nessuna persona può eccellere in tutto ciò che fa.

- Non esiste la perfezione.

Alternativa razionale:

- Nessun essere umano può eccellere in tutto ciò che fa.

- Esigere di avere successo continuamente è il modo migliore per fallire.

Idea irrazionale #3: se gli altri non si comportano verso di me come voglio io, meritano di essere puniti

Pensiero comune: "Tu sei un...", "Non dovresti farmi questo", "Non ti farei mai una cosa del genere"...

Perché è irrazionale:

- Non possiamo pretendere che una persona si comporti esattamente come vogliamo.

- Non abbiamo alcun controllo sul comportamento degli altri.

- Non sempre le persone si comportano in modo consapevole e malvagio.

- È meglio comprendere il comportamento inappropriato degli altri in termini di apprendimento diverso, ignoranza o addirittura disturbo, piuttosto che in termini di malvagità.

Alternativa razionale:

- Meglio controllo le mie emozioni, meglio posso controllare il comportamento negativo degli altri.

Idea irrazionale #4: È catastrofico e terribile che le cose non vadano esattamente come voglio io.

Pensiero comune: "Non è giusto", "Perché io?".

Perché è irrazionale:

- Tutte le persone soffrono a causa di problemi e disgrazie.

- Il controllo su alcuni aspetti della nostra vita è limitato.

- È impossibile avere "una vita da scegliere su un menù".

Alternativa razionale:

- Le cose accadono e basta; non sono né buone né cattive.

È meglio concentrarsi sul cambiamento di tutto ciò che possiamo cambiare o migliorare.

- Ciò che non ha soluzione dobbiamo cercare di accettarla nel modo migliore.

Idea irrazionale #5: le disgrazie e i disordini umani sono causati da cause esterne, non c'è niente che possiamo fare per impedirli.

Pensiero comune: "Tu sei responsabile di farmi sentire in colpa".

Perché è irrazionale:

- Nessuno è totalmente responsabile del nostro disagio.

- Il nostro disagio può dipendere dalle nostre interpretazioni e dai nostri comportamenti.

Alternativa razionale:

- Se cambio il mio modo di pensare, mi sentirò meglio.

Idea irrazionale #6: se dovesse mai accadere qualcosa di brutto, dovrei essere terribilmente preoccupato.

Pensiero comune: "Non riesco a smettere di pensarci", "E se succedesse...", "Non riuscirei a sopportarlo", "Sarebbe orribile".

Perché è irrazionale:

- La paura e la preoccupazione ostacolano la capacità di affrontare la situazione.

- La maggior parte delle preoccupazioni non si basa sui fatti realmente accaduti.

- Alcuni eventi della vita, come la malattia o la morte, non possono essere evitati con la preoccupazione.

- La maggior parte degli eventi temuti sono molto meno catastrofici quando accadono.

Alternativa razionale:

- Se ho oppure è probabile che io abbia un problema, cercherò di sviluppare un piano di gestione, e una volta fatto questo la cosa migliore che posso fare per gestire le mie emozioni è distrarmi.

Idea irrazionale #7: è più facile eludere le difficoltà che affrontarle

Pensiero comune: "Lo farò domani", "non posso", "non ne ho voglia ora".

Perché è irrazionale:

- Più evitiamo i problemi, più diventano grandi e più è difficile per noi affrontarli.

Alternativa razionale:

- La fiducia in sè stessi si alimenta nell'affrontare le difficoltà, non nell'evitarle.

- Evitare i problemi porta all'insicurezza e alla scarsa fiducia in sè stessi.

- Una vita piena non può essere senza responsabilità.

Idea irrazionale #8: Ho bisogno di qualcuno più forte di me in cui potermi fidare.

Pensiero comune: "Non posso", "Cosa farò senza...?", "Se avessi qualcuno...?

Perché è irrazionale:

- La felicità dipende dalla percezione soggettiva delle persone.

- Si può essere molto infelici nel vivere in una società in maniera armoniosa

- La felicità assoluta non esiste.

Alternativa razionale:

- Anche se è preferibile avere il sostegno di persone significative al nostro fianco, dovremmo cercare di adottare un atteggiamento meno disfattista che ci aiuti a sentirci meglio e a sviluppare le competenze necessarie per trovare sostegno sociale nelle persone che ci circondano, anche se non si tratta di relazioni intime.

Idea irrazionale #9: le cose che mi sono successe in passato mi hanno segnato per sempre

Pensiero comune: "Ho avuto un'infanzia terribile", "È colpa dei miei genitori", "Non posso cambiare".

Perché è irrazionale:

- Usa l'importanza del passato come scusa per non cambiare

- Molte persone con un passato difficile hanno avuto successo nella loro vita

- Molte persone con un passato felice hanno fallito

Alternativa razionale:

- Il passato non può più essere cambiato.

Ma ora, nel presente, posso decidere e scegliere cosa voglio fare della mia vita.

Idea irrazionale #10: dovrei impegnarmi a risolvere i problemi degli altri.

Pensiero comune: "Devo aiutarlo".

Perché è irrazionale:

- I problemi di altre persone sono strettamente problemi di altre persone.

- Risolvere i problemi degli altri a volte significa che non diamo loro la possibilità di imparare da soli

Alternativa razionale:

- Siamo liberi di aiutare altre persone se lo scegliamo, ma non siamo obbligati a farlo.

- Dovremo cercare di aiutare gli altri ogni volta che è possibile, ma non al punto di sentirci sfruttati o boicottati.

Idea irrazionale #11: devo trovare una soluzione perfetta a tutto

Pensiero comune: "Ci deve essere una soluzione perfetta, e io devo essere in grado di trovarla".

Perché è irrazionale:

- Non c'è una soluzione perfetta per ogni problema.

- Ogni problema può avere soluzioni diverse.

Alternativa razionale:

- Invece di cercare la soluzione perfetta, dovremmo cercare la soluzione meno cattiva.

COMUNICAZIONE PERSUASIVA, MANIPOLAZIONE MENTALE, IPNOSI:

Tecniche di Comunicazione Efficace, PNL ed Uso Corretto del Linguaggio del Corpo per Influenzare gli Altri e Dominare le Conversazioni

VOLUME 4

Luca Alberti

1
DIRITTI DI RIVENDICAZIONE

Per iniziare a cambiare le credenze irrazionali, è essenziale conoscere i nostri diritti di rivendicazione.

Conoscere i diritti assertivi permette alle persone di diventare consapevoli che tutti gli esseri umani hanno diritti personali e individuali che devono essere rispettati da tutti gli individui, indipendentemente dalla nostra età, sesso, nazionalità o status sociale.

Ogni individuo ha il diritto di essere rispettato, purché non vengano violati i diritti degli altri. Il rispetto dei diritti altrui deve essere il pilastro fondamentale su cui si fonda una sana struttura sociale, e il diritto di mostrare disappunto o il diritto di scegliere i nostri amici.

In entrambi i casi, è opportuno ricordare che un diritto fondamentale e assertivo è il diritto di scegliere se essere o meno assertivi in un determinato momento.

A volte può essere opportuno non essere assertivi per ragioni pratiche.

Quindi ricordate: scegliere di non essere assertivo è anche un diritto e non dimenticate che le altre persone hanno i vostri stessi diritti.

2

DIRITTI ASSERTIVI

1. Il diritto di essere il proprio giudice.

2. Il diritto di non giustificare il nostro comportamento.

3. Il diritto di cambiare idea.

4. Il diritto di commettere errori.

5. Il diritto di dire "non so” o mostrare ignoranza.

6. Il diritto di non aver bisogno dell'approvazione degli altri.

7. Il diritto di prendere decisioni al di fuori della logica.

8. Il diritto di non soddisfare le aspettative degli altri.

9. Il diritto ad essere trattati con rispetto.

10.Il diritto di scegliere se ci occupiamo dei problemi degli altri.

Nella vita di tutti i giorni non sempre si tiene conto dei propri diritti o di quelli degli altri.

Per esempio, a volte diamo molte spiegazioni sul nostro comportamento, o ci vergogniamo di aver commesso un errore, o facciamo cose che non vogliamo fare solo per piacere agli altri.

Conoscere i nostri diritti di affermazione è essenziale per reagire efficacemente a situazioni interpersonali difficili che comportano un qualche tipo di conflitto.

3

TECNICHE ASSERTIVE PER AFFRONTARE LE CRITICHE

Le tecniche assertive presentate di seguito costituiscono un tentativo di aiutare le persone con problemi di inibizione sociale ad affrontare le critiche in modo assertivo: con le emozioni sotto controllo, rispettando i propri diritti e quelli degli altri.

Le tecniche sono le seguenti:

1. Affermazione negativa

2. Fogbank

3. Interrogazione negativa

Il nostro scopo è quello di fornire una panoramica che permetta al lettore di avere un'idea di come realizzare queste tecniche e dei benefici che può ottenere per le sue relazioni personali, l'autostima, la fiducia in sè stesso, qualora decida di realizzare un programma di formazione sulle social skills.

È importante sottolineare che la presentazione di queste tecniche è presentata in modo breve e decontestualizzato, così come altre tecniche assertive come “saper dire no”, o “la richiesta di cambiare il comportamento”.

Nelle pagine che seguono vengono presentati diversi esempi di comportamenti fastidiosi, scortesi o irrazionali e le tecniche assertive che possono essere utilizzate per affrontare efficacemente tali situazioni.

2
TECNICA DI ASSERZIONE NEGATIVA

Questa è una tecnica per imparare a reagire in modo diverso quando ci viene fatta un'osservazione o critica per un errore che abbiamo commesso.

Viene usata di fronte a critiche valide, con le quali siamo d'accordo, non distruttive o maliziose, sulle nostre prestazioni in generale: imparare un compito, esporre un lavoro, risolvere un problema, ecc.

È un'ottima tecnica per insegnare alle persone a riconoscere umilmente che sappiamo di aver commesso un errore, e che siamo capaci dunque di accettare la critica.

E’ bene far capire loro che commettere errori è inevitabile e che non significa necessariamente essere cattivi.

Se non siamo in grado di essere assertivi sui nostri errori, di riconoscerli o di accettare il nostro diritto di commettere errori, allora possiamo continuare ad essere manipolati attraverso i nostri sensi di colpa, ad essere costretti a chiedere perdono o a negare l'errore difendendoci.

Entrambe le reazioni hanno conseguenze negative: più critiche, più insicurezza, meno autocontrollo, minore autostima, maggiore disagio emotivo, ecc.

Se non cambiamo la nostra convinzione irrazionale che commettere errori sia una cosa negativa e quindi se commettiamo un errore siamo colpevoli, non saremo mai in grado di agire efficacemente di fronte alle critiche.

Quindi, prima di reagire alle critiche per aver commesso un errore, dobbiamo

imparare a reagire in modo deciso al nostro errore, in modo da essere in grado di rispondere in modo deciso alle critiche che ci vengono rivolte per quell'errore.

Ecco i passi da seguire per reagire in modo assertivo quando qualcuno ci critica per aver commesso un errore.

Fase 1: Rispondere in modo deciso al nostro errore:

- Ammettere di aver commesso un errore (se siamo d'accordo)

- Ammettere che commettere errori è umano

- Ammettere che tutti commettono errori

- Capire che commettere errori non significa essere cattivi

- Capire che non siamo colpevoli se abbiamo fatto un errore

Fase 2: Rispondere in modo deciso alle critiche del nostro errore.

- Ascoltate il riscontro

- Se sono d'accordo:

- Riconoscerlo e rispondere in modo deciso

Vediamo alcuni esempi:

"Quel taglio di capelli non ti si addice molto.

"È vero, sto meglio con i capelli lunghi".

"Ho capito che eri nervoso durante il colloquio".

Sì, è vero, ero nervoso".

"Sei in ritardo di mezz'ora."

"E' vero, scusa, sono in ritardo."

Linguaggio non verbale durante la ricezione e la risposta alle critiche:

1. Non sorridere

2. Guardate negli occhi.

3. Tono di voce sereno ma deciso

4. Posizione neutrale del corpo: né minacciosa né inibita

3
TECNICA DEL BANCO DI NEBBIA

Questa tecnica è consigliata per reagire alle critiche maliziose che innescano dentro di noi sentimenti negative, sensi di colpa, insicurezza, ansia, rabbia, ecc.

Si basa sulla premessa di non rispondere impulsivamente negando la critica o contrastandola con un'altra critica, poiché questa reazione è proprio ciò che l'aggressore cerca.

L'obiettivo è quello di imparare a reagire alle critiche in modo diverso, come se fossimo un banco di nebbia: non riusciamo a vedere attraverso di esso, se proviamo ad attraversarlo non opporrà alcuna resistenza, possiamo lanciargli oggetti contro senza che venga colpito, non contrattacca, non reagisce, qualsiasi cosa facciamo la nebbia non si solleva.

Tuttavia, è una tecnica passiva, che non insegna a chi ci disturba a comportarci in modo più rispettoso (assertivo).

Tuttavia, è una tecnica particolarmente utile per chi si blocca o non sa rispondere in tempo. O per togliersi di mezzo in situazioni in cui possiamo essere attaccati spontaneamente e abbiamo bisogno di una risposta rapida che ci permetta di sfogarci senza entrare in conflitto.

È una tecnica disarmante perché stabilisce una barriera tra il manipolatore e la vittima. L'aggressore rimane bloccato, senza parole, senza discussioni, come saremmo noi se volessimo far sparire un banco di nebbia lanciando oggetti contro di esso.

È consigliabile utilizzare tale tecnica, preferibilmente con persone che non appartengono alla nostra cerchia ristretta.

La tecnica del banco di nebbia ha quattro possibili forme:

1. Ammettere la possibilità che ci sia un fondo di verità nella critica.

2. Capire o comprendere la critica.

3. Rispondere con una frase che è legata all'oggetto della critica, ma che non ha nulla a che fare con essa.

4. Negare la critica.

Vediamo alcuni esempi:

1. Ammettere la possibilità che ci sia un fondo di verità nella critica:

Non ti ho riconosciuto, come cambi quando non ti trucchi...

"Sì, è vero, cambio molto quando non mi trucco".

Se ti vedessero ora in ufficio.....!

"Hai ragione, se mi vedessero ora".

"Giusto, sono molto rugose, vero? Che disastro!"

Che disastro, chi l'avrebbe mai detto...

"È vero, è un disastro il mio aspetto oggi."

Potevi almeno lavarti i capelli, si vede che sono sporchi...!

"Hai ragione. Avrei potuto lavarli e averli molto più puliti".

Se mi prendi in giro, ti avverto che non mi interessa!

"Hai ragione, se ti prendo in giro, non ti interessa".

Nota: Questa tecnica è da applicare per quei casi in cui si pensa davvero che ci sia un po' di verità nelle critiche ricevute. Se non sei d'accordo, usa la tecnica 4.

2. Capire o comprendere la critica.

Critica: Che orribile orologio che indossi!

Possibili risposte:

"Capisco che lo trovi orribile".

"Capisco che non ti piace".

"Capisco che la vedi in questo modo", ecc.

Con questa tecnica, l'aggressore è sconcertato da tre motivi:

1. Riceve una risposta; ha bisogno di tempo di elaborazione.

2. Non si aspetta che tu sia d'accordo con le sue critiche, che sono destinate a renderti infelice secondo il suo punto di vista.

3. Rispondere dicendo: "Capisco che non vi piace o capisco che lo trovate orribile" è una risposta ambigua che può avere diversi significati:

a. Capisco che non ti piace perché non ne capisci..., non puoi capire questo concetto, non sai niente di moda, non hai stile, ecc.

b. Capisco che non ti piace perché è davvero orribile.

Il che può essere sottinteso: sì, lo so che è orribile, hai ragione.

Ma lo indosso perché ne ho voglia e non sono affatto influenzata dalla tua opinione.

3. Rispondi con una frase legata all'oggetto della critica senza che abbia nulla a che fare con la critica:

Che orribile orologio che indossi!

Possibili risposte:

"Lo sto indossando".

"Lo porto al polso".

"Mi dice l'ora".

"Il cinturino è metallico" ecc.

Nota: La risposta alla critica deve essere legata comunque all'oggetto. Per esempio, "Com'è bella la molla" ecc.

4. Negare la critica

Critica: Che orribile orologio che indossi!

Possibili risposte:

"Capisco che lo trovi orribile, ma lo adoro".

"Capisco che non ti piace, ma io lo adoro".

"Capisco che lo trovi orribile, ma io lo trovo bellissimo" ecc.

Nota: In questo caso, negare le critiche sarà utile solo se la frase inizia con:

"Capisco cosa o capisco che...".

Come regola generale invece dovrebbe essere evitato:

1. Negare le critiche.

2. Non giustificare il loro valore

3. Non controbattere con un'altra critica

4. Non chiedetegli: perché?

5. Non dire: "E tu...".

6. Non giustificati: Lo trovo molto pratico, tutti lo indossano, sei la prima persona che mi dice che non gli piace..., l'orologio è alla moda..., ecc.

Non dimenticate di controllare l'espressione del vostro corpo o il linguaggio non verbale:

1. Ciò che diciamo a livello non verbale è più importante di ciò che diciamo a livello verbale. Pertanto, l'informazione che diamo a livello verbale deve essere congruente con l'informazione che diamo a livello non verbale.

2. La maggior parte degli aggressori sceglie le proprie vittime in base alle informazioni non verbali che ricevono da loro: postura del corpo, espressioni facciali, gesti, tono di voce e atteggiamenti inibiti in generale.

3. Una persona può esplodere verbalmente, ma questa reazione non sempre indica sicurezza o fiducia.

L'efficacia delle tecniche si perde se non sono accompagnate da un comportamento non verbale rispettoso ma fermo e sicuro.

Nota: ricordate che questa tecnica è concepita per reagire ai conflitti interpersonali, non ai conflitti fisici.

Vediamo un altro esempio.

Immaginate la seguente situazione:

"Anna è con un gruppo di amici in un ristorante noto per la qualità del suo pesce, ma non le piace il pesce e preferisce ordinare la carne.

Un'amica richiama la sua attenzione davanti a tutti e comincia a giudicare il suo comportamento, insistendo sul fatto che non riesce a capire come osa ordinare carne in un posto come quello.

Gli altri rimangono in silenzio.

- I pensieri di Anna:

"Se la prende con me “

“La odio, ma... Che peso!”

“Forse ha ragione “

“Dovrei forse ordinare il pesce? “

“È meglio che lo ordini così verrò lasciata in pace “

- Il comportamento di Anna:

Non sa davvero cosa dire, si agita, diventa ansiosa, alla fine è d'accordo e finisce per chiedere del pesce, anche se non le piace.

- I sentimenti di Anna:

Tachicardia, tensione, rabbia, tristezza, complesso d'inferiorità, rassegnazione, rabbia contenuta, odio.

Analizza i due comportamenti:

- Il comportamento dell’amica non è assertivo ma aggressivo perché:

1. Non rispetta i diritti di Anna giudicando ciò che vuole ordinare.

2. Non tiene conto dei suoi sentimenti e dei suoi diritti.

3. Usa il comportamento sottomesso di Anna per affermare la sua autostima.

- Il comportamento di Anna non è assertivo ma sottomesso perché

1. Non si difende dal comportamento inappropriato dell’amica.

2. Gli permette di decidere della sua vita.

3. Gli permette di richiamare la sua attenzione di fronte ad altre persone.

4. Gli permette di infantilizzarla come se fosse una bambina.

Se sei una persona con problemi di assertività simile ad Anna:

1. Ripassa i diritti di rivendicazione di questo programma.

2. Non c'è un vero motivo per fare qualcosa che non si vuole fare, purché si rispetti e non si violino i diritti degli altri con il proprio rifiuto.

3. Nessuno ha il diritto di giudicare il vostro comportamento e di dirvi cosa dovreste o non dovreste fare.

Pertanto, non lo permettete.

4. Leggete attentamente le linee guida e le tecniche assertive esposte nelle diverse sezioni.

Ora osservate come Anna applica la tecnica del banco di nebbia per affrontare in modo assertivo il comportamento fastidioso di Luise.

Banco di nebbia

Luise: Hai intenzione di ordinare carne? Non ci credo!

Anna: Capisco che non ci credi...

Luise: Come puoi chiedere della carne qui?

Anna: Capisco che la pensi così...

Luise: Sei l'unica che chiederà della carne...

Anna: E' vero, sono l'unica che chiederà della carne...

Luise: E' incredibile, con il pesce che hanno qui, mi sento male solo a pensarci...

Anna: Capisco che ti senti male solo a pensarci...

Bobby: Come puoi essere così ridicola?

Anna: Capisco che tu lo trovi ridicolo.....

Bobby: Hai intenzione di ordinare della carne? Bobby: Non ci credo!

Anna: Mi piace più al forno che alla griglia....

Luise: Come puoi chiedere della carne qui?

Anna: La servono su un piatto rotondo...

Luisa: Sei l'unica che chiederà della carne...

Anna: La prendo con del vino...

Luise: È incredibile, con il pesce che hanno qui, mi viene la nausea solo a pensarci...

Anna: Meglio un po' di verdura...

Luise: Come puoi essere così ridicola?

Anna: Il controfiletto è più tenero dell'entrecote...

Modalità 2: più dura

Modalità 1: più morbida

Modalità più difficile: 2.

4

TECNICA DELL’INTERROGAZIONE NEGATIVA:

Come per la tecnica del banco di nebbia e per l’affermazione negativa, quando utilizziamo l'Interrogatorio negativo, non dobbiamo negare le critiche ricevute, né rispondiamo contrastandole con altre critiche.

Questa tecnica ha lo scopo di insegnare alla persona ad essere meno manipolatrice e più onesta.

È particolarmente utile per rispondere alle critiche ambigue delle persone della nostra cerchia ristretta, per esempio per le critiche ricevute dal nostro partner.

Consiste nell'estendere la critica attraverso nuove domande fino a raggiungere la vera questione della domanda.

Vediamo alcuni esempi:

Critica: Sei insopportabile!

Cosa cerchi di dire veramente quando dici che sono insopportabile?

Stai facendo una faccia!

Una faccia? Non capisco, cosa intendi esattamente?

Non lo so. Tu sai cosa hai che non va in te!

Non capisco quello che dici. Potresti essere più esplicito?

Beh, se devono spiegartelo...

Ancora non ti capisco. Puoi farmi un esempio?

Davvero non capisci….

Beh, sì. Per me è difficile capire cosa intendi, ma se mi parli un po' più chiaramente, potrei capirti. Quindi, per favore, potresti dirmi esattamente cosa intendi quando dici che sono insopportabile?".

Dai, dai... lo sai perfettamente!

Cosa so perfettamente?

Beh, sei arrabbiato perché stasera esco con le mie amiche!

Come si vede dall'esempio, la vera critica era nascosta sotto l'ambigua frase "sei insopportabile!

5
L'UTILITÀ DELLE TECNICHE ASSERTIVE

Uno dei problemi principali delle persone con deficit di abilità sociali è il blocco emotivo che esse subiscono quando si sentono minacciate o attaccate verbalmente dagli altri.

Le persone inibite sono spesso vuote, incapaci di rispondere in tempo o di esprimere ciò che vorrebbero dire.

Questo fenomeno è prodotto dall'elevata attivazione fisiologica che sperimentano in situazioni sociali che percepiscono come minacciose.

Questo genera emozioni molto negative nei confronti di sè stessi e degli altri, come odio, risentimento, idee di inferiorità, disperazione, tristezza, rabbia, ecc.

Le tecniche assertive presentate in questo lavoro sono di solito molto utili per le persone con questo tipo di difficoltà.

Questo perché sono tecniche molto semplici da applicare, facili da ricordare, e non comportano un grande coinvolgimento emotivo, poiché con una sola parola o frase la persona è in grado di rispondere al suo aggressore in modo controllato, senza aggressioni, senza contrattaccare, senza inibizioni, senza ansia, rispettando i propri diritti e quelli degli altri.

Ovviamente, imparare a rispondere alle critiche, a trattare con persone in conflitto, a mostrare disaccordo, o a dire a qualcuno ciò che ci preoccupa del suo comportamento, ecc. va ben oltre la memorizzazione di un pacchetto di tecniche.

Ogni programma di formazione include innanzitutto una valutazione approfondita e personalizzata di ogni partecipante per conoscere esattamente

quali sono le sue difficoltà e quali sono le competenze specifiche che dovrà sviluppare.

Poi successivamente si dovrà effettuare un intervento cognitivo-emotivo per eliminare il problema che si cela dietro i limiti della persona nell'interazione sociale.

Per esempio, alcune idee irrazionali sono ad esempio "devo piacere a tutti", o attributi inappropriati come "sono sfortunato, o le persone sono cattive", o problemi di bassa autostima come "sono inferiore, quello che penso non conta", o empatia eccessiva come "non difendersi per paura che l'altra persona si senta male", apprendimento precoce inadeguato come "essere stato punito a un certo punto per essere stato assertivo o aver inibito o sottomesso modelli familiari, ecc. "distorsioni cognitive come "è meglio tacere che fare un errore, o preferirei non odiare nessuno o avere problemi, ecc.”

Infine, una volta individuate tutte le distorsioni cognitive ed emotive, inizierà l'addestramento a tecniche specifiche.

Va anche notato che nessuna tecnica è infallibile, né è sempre usata con tutte le persone e in tutti i contesti.

Nei programmi di formazione sulle social skills, ai partecipanti viene insegnato a lavorare con più tecniche contemporaneamente, scambiandole, sovrapponendole, ecc., prendendo esempi di vita reale o esponendo e risolvendo casi complessi.

Qualunque siano le vostre circostanze, i vostri bisogni o le vostre motivazioni, imparare ad essere assertivi o migliorare le vostre abilità nel relazionarvi con le altre persone vi porterà sempre enormi benefici.

Non solo per la vostra vita sociale, ma anche per la vostra vita familiare, il vostro benessere personale e la vostra salute mentale.

Rapportarsi correttamente con gli altri è una delle esperienze umane più

gratificanti che possiamo avere.

6

COME MIGLIORARE SIN DA SUBITO LE PROPRIE SOCIAL SKILLS

Ci sono molte definizioni, ma per molti versi, le abilità sociali sono quei comportamenti che permettono di relazionarsi con gli altri in modo reciprocamente soddisfacente.

Mi piace sottolineare il reciproco: se solo tu ne trai beneficio e l'altra persona viene danneggiata, lo chiamerei tradimento o manipolazione.

Finché c'è un solo vincitore in una relazione sociale, non si può dire che nessuno sia stato troppo intelligente.

È importante ricordare che si tratta di comportamenti.

Un comportamento è un aspetto osservabile, misurabile e modificabile, e quindi può essere studiato e appreso.

1. SAPER ASCOLTARE

Non so se sarete d'accordo con me sul fatto che la capacità di ascoltare è una delle abilità più utili che i vostri amici potrebbero avere.

Quanti pochi buoni ascoltatori ci sono!

In realtà, sono così pochi che paghiamo anche per farci ascoltare: si chiamano psicologi.

Qui scoprirete che molte volte li paghiamo per risolvere i nostri problemi quando, alla fine, potremmo risolverli noi stessi semplicemente ascoltando quello che diciamo.

Dio ci ha dato due orecchie e una sola bocca.

La gente ama essere ascoltata.

Il problema di molte persone è che pensano che quando qualcuno dice loro qualcosa, è perché vogliono ricevere date soluzioni e consigli, ma non è così.

Quando qualcuno ti racconta di un suo problema, molte volte, vuole solo sentirsi capito.

E quando qualcuno sente che tu lo capisci, si sente più a suo agio con te e dà più valore alla tua amicizia.

La cosa davvero bella è che quando le persone hanno l'opportunità di aprirsi, spesso svelano i loro problemi e nel processo scoprono le soluzioni da soli.

La chiave è ascoltare attivamente permettendo alla persona di arrivare al problema e alla soluzione con i suoi tempi.

Esaminate questa conversazione:

- Ieri ho lasciato il mio ragazzo, sono un disastro, e credo di pentirmi di averlo fatto…

- Ti penti di aver lasciato il tuo ragazzo? Perché l'hai lasciato? (Chiedere maggiori informazioni: mostrare interesse).

- Perché non era più quello di una volta!

Non ha fatto più niente di romantico, e ha preferito andarsene con i suoi amici piuttosto che venire a cena con me, e non mi ha trattato come quando siamo usciti insieme la prima volta...

- Eppure pensi che potresti pentirtene.

Cosa pensi che sarebbe successo se non l'avessi lasciato? (Tu rispecchi le sue

emozioni e la fai riflettere sulla situazione che non è accaduta).

- Beh, non lo so...Non credo che avrebbe migliorato la situazione.

Avevamo dei problemi, e anche se all'inizio sembrava migliorare, alla fine siamo tornati alla stessa situazione.

- Vorresti tornare a vivere quelle sensazioni? (Gli fai ricordare la sua situazione precedente).

- Beh, non proprio.

Alla fine ci si stanca.

- Quali pensi che sarebbero le conseguenze di rimanere in quella situazione per, diciamo, altri tre anni? (Le chiedi di continuare a pensare con la sua testa e di esprimerlo ad alta voce).

- Immagino che sarebbe insostenibile.

Avremmo finito per dividerci comunque, e sarebbe stato peggio.

-Allora sembra che, nel profondo, tu abbia fatto quello che dovevi fare, no? (Lo riaffermi nella tua decisione).

-Si, penso tu abbia ragione.

Se osservi con attenzione, in nessun momento hai giudicato la tua interlocutrice, il suo ragazzo o la sua decisione.

L'hai semplicemente guidata attraverso lo stesso processo decisionale che ha preso da sola per lasciare il suo ragazzo.

Facendola andare nella sua stessa direzione, si rende di nuovo conto che la decisione che ha preso è la più logica.

In questo modo, lei si tranquillizza ed è molto più calma.

Tu nel frattempo le trasmetti sicurezza.

Questa è la vera essenza dell'ascolto.

Lasciate che l'altra persona parli, cercate di capirla, e chiedetegli semplicemente quali sono i suoi sentimenti e le sue ragioni.

Vi assicuro che è incredibilmente piacevole per la persona che viene ascoltata.

La seconda social skill più importante: ascoltare senza giudicare, cercare di capire. Resistete alla tentazione di dare consigli, chiedete solo le loro ragioni, e la persona troverà sicuramente una soluzione da sola.

2. EMPATIA

Conosci il detto "Tratta gli altri come vorresti essere trattato"?

Beh, ti piacerebbe essere trattato come tu fai con gli altri?

La chiave dell'empatia è trattare gli altri come vorresti che fossero trattati, non come tu vorresti.

Esercizi per migliorare l'empatia

Cercare di capire gli altri è alla base delle relazioni sociali.

Sapete come si chiamano le persone che non hanno empatia?

Psicopatici.

Non possono provare empatia o rimorso, quindi interagiscono con gli altri come se fossero oggetti o mezzi per i propri fini.

Lo sapevate che...? Si stima che l'uno per cento della popolazione sia psicotica, il che non è cosa da poco.

Di certo non vuol dire che sono assassini.

Potrebbe essere il tuo vicino di casa, il tuo capo o l'uomo che ti vende il pane.

Di solito sono affabili, ma non mostrano mai sensi di colpa o ansia, e le loro amicizie sono di solito di breve durata.

Sono egocentrici e non sono consapevoli delle conseguenze delle loro azioni sugli altri. Sicuramente conoscerete gente del genere!

L'importanza dell'empatia nelle social skills

A differenza di quanto si crede comunemente, l'empatia non è la capacità di provare ciò che l'altra persona prova.

Se lo fosse, soffriremmo di alti e bassi emotivi per tutto il giorno.

L'empatia è comprendere ciò che un altro individuo prova e rispondere di conseguenza.

L'origine dell'empatia

La scienza dice che l'origine dell'empatia è da ricercare nei neuroni a specchio, che si attivano in risposta agli atti e alle emozioni degli altri, in una sorta di tentativo da parte del cervello di sperimentare ciò che gli altri sperimentano.

Da lì, per esempio, che si sbadiglia quando l'altro sbadiglia.

Sbadigliare è la forma di empatia più semplice e diretta che esista.

Il grado di empatia varia molto tra le persone, anche se di solito è maggiore tra persone dello stesso sesso, età, razza o gruppo sociale.

Anche in questo caso, ciò che ci rende simili ci unisce.

È stato anche postulato che le donne sono più empatiche perché hanno sviluppato questa capacità con il diventare mamme e dover comprendere i gesti e le grida del bambino.

Ecco perché le loro social skills sono molto più sviluppate.

A cosa serve essere più empatici?

Empatizzare con qualcuno è semplicemente far sì che la persona si senta compresa.

Se ci si riesce, si è in grado di modificare il corso di una relazione in un istante.

L'effetto dei neuroni a specchio fa sì che il vostro partner rifletterà su di voi le vostre stesse emozioni, capendo a pieno cosa state provando.

Esercizi per migliorare la vostra empatia

Quindi, essere empatici ha diversi vantaggi:

- La gente ti apprezzerà di più.

Le persone empatiche hanno una cerchia sociale più ampia; sono "popolari".

- Sarete molto più persuasivi.

La capacità di capire e di mettersi al posto dell'altro vi permetterà di sapere cosa potete offrire a quella persona in modo che si fidi di voi.

- Diventerai il centro dell'attenzione e ti farai ascoltare.

Le persone empatiche comunicano in modo efficace e tendono ad avere relazioni sociali più soddisfacenti perché di solito parlano di cose che contano per gli altri.

- Migliorerete le vostre capacità di leadership e la vostra motivazione quando comincerete a capire i desideri e i bisogni delle persone.

- Capirete rapidamente ciò che accade agli altri attraverso un linguaggio non verbale e sarete in grado di reagire di conseguenza.

Saprete capire le motivazioni di qualcuno e rispondere ad esse, avendo così uno degli strumenti più potenti che avrete mai avuto a disposizione per socializzare.

Come ha dimostrato il dottor Mark A. Barnett, è un'abilità che può essere appresa e migliorata.

Sei esercizi per migliorare la vostra empatia

La chiave per essere più empatici è imparare a mettersi al posto dell'altro, smettere di essere te stesso per un momento e capire i desideri e le paure del tuo interlocutore senza essere consapevoli di ciò che dirai dopo.

È quasi come meditare.

Vediamo qualche modo per riuscirci.

Smetti di ascoltare per 5 minuti e guarda altre cose.

Spesso diamo più valore al significato delle parole che alle altre informazioni che potremmo essere in grado di percepire.

Tono, postura, espressione, sguardo, silenzio...

Voi catturate tutte queste informazioni inconsciamente, ma il vostro ragionamento le nasconde dando più importanza alle parole verbali.

Quindi, metti a tacere la tua ragione e dai una possibilità al tuo intuito.

Per capire qualcuno, provate a immaginare cosa lo spinge a fare quello che fa.

Pensate a quali difficoltà incontra giorno per giorno.

Se è un commerciante, l'attività può essere fiacca, il reddito può non essere più quello di una volta e avrà sicuramente difficolta con l'affitto.

Potete pensarci un attimo prima di parlare con lui per aumentare la vostra empatia?

Sono sicuro di sì.

Fate in modo che anche l'altra persona sia parte attiva.

Per farlo aprire di più basterà chiedere "Come stai?" e aspettare la sua risposta.

Dategli tutta la vostra attenzione.

Non fatelo solo per essere educati.

Anche toccando leggermente la parte superiore del braccio può farla sentire più compresa e libera di esprimersi.

Qualunque cosa dica, non pensate a dover per forza esprimere le vostre conclusioni.

Evitate di dire: "Il vostro problema è che...

Se percepisce che la capite, non si sentirà sola nel suo problema e si aprirà di più.

Se pensa che gli farai la predica, si chiuderà.

Parafrasate e riformulate il suo messaggio aggiungendo l'emozione che pensate stia provando. "Così, nessuno ti ha chiamato in due settimane...“

“Credo che questo possa farti sentire solo, vero?"

Si sentirà più compreso, e voi lo farete passare dal parlare di fatti al parlare di emozioni.

E questa è la chiave dell'empatia.

Mettiti nei panni degli altri più e più volte.

Sforzatevi di fare tutto questo per un po' di tempo, e presto vi sorprenderete e lo farete quasi inconsciamente.

Sarete riusciti a migliorare la vostra empatia.

Come esercizio finale, propongo una sfida estrema di empatia con il sociologo Sam Richards.

Se siete in grado di capire le persone da lui descritte, significa che, nel profondo, siete in grado di capire chiunque.

Ogni relazione sociale ha a che fare con l'empatia.

È impossibile odiare qualcuno se lo si capisce veramente.

Siamo tutti esseri umani con le stesse emozioni e motivazioni; siamo solo stati messi in luoghi e situazioni diverse.

3. IMITARE GLI ALTRI

Imitare gli altri migliora le vostre abilità sociali?

Forse saprete già che una delle leggi della psicologia sociale più famosa sostiene che tendiamo ad amare le persone che sono più simili a noi.

Anche se ci sono sempre delle eccezioni, l'idea che gli opposti si attraggano sembra essere più vera nel campo della fisica che in quello delle social skills.

Fortunatamente, ci sono due modi molto semplici per assomigliare istantaneamente a qualcuno: copiare quello che fanno e copiare quello che dicono.

Ecco cosa potrebbe essere utile per plagiare il proprio partner durante una conversazione.

Ma prima, approfondiamo meglio l’argomento.

L'imitazione è l'origine dell'empatia

Anni fa, gli scienziati che studiavano il sistema nervoso delle scimmie hanno scoperto un tipo di cellula che si attivava quando il macaco in questione

mangiava una banana.

La cosa divertente è che quelle stesse cellule si sono attivate anche quando la scimmia ha visto un compagno mangiare una banana.

È così che sono stati scoperti i neuroni specchio: cellule che ci aiutano a sentire ciò che l'altra persona sente.

Perché imitiamo?

I neuroni specchio sono il modo in cui la natura ci invita a prenderci cura degli altri. Cerchiamo costantemente di riflettere il nostro ambiente sociale per ottenere approvazione e apprezzamento.

Questo, a sua volta, crea un desiderio interno di reciprocità, perché anche il mondo ci rispecchi.

E quando questo non accade, cosa che spesso succede, ci sentiamo delusi, tristi e persino arrabbiati.

Diversi studi scientifici hanno dimostrato che noi umani tendiamo inconsciamente a imitare gli altri.

Questo si è visto soprattutto nei bambini, essendo l'espressione più pura delle nostre emozioni.

Senza rendercene conto, copiamo le espressioni facciali, i gesti e i modelli linguistici delle persone che conosciamo.

Molti psicologi credono che lo specchio degli altri ci aiuti a comunicare, a pensare e a sentire allo stesso modo.

In realtà, si è parlato molto di ciò che fanno i modelli altrui.

I libri di persuasione spesso ci ricordano che imitare gli altri ci renderà più simpatici e migliorerà le nostre relazioni sociali, ma è davvero così?

Nessuno ti piacerà più di te stesso

Questo è ciò che i ricercatori Chartrand e Bargh hanno voluto dimostrare in uno dei loro esperimenti più famosi.

Uno dei partecipanti che non sapeva di cosa trattasse la ricerca ha dovuto commentare una fotografia con un altro volontario, che in realtà era un attore.

A volte l'attore imitava il linguaggio del corpo del partecipante, altre volte no.

Alla fine, al partecipante è stato chiesto di valutare quanto gli piacesse il suo interlocutore.

Quando l'attore imitava il linguaggio non verbale, il punteggio medio (su 9) era di 6,62.

Quando l'attore NON imitava il linguaggio del corpo, il punteggio era 5,92.

Si può pensare che questa non sia una grande differenza, ma la realtà è che con un piccolo e quasi impercettibile cambiamento di comportamento, l'attore è riuscito a piacere di più all'altra persona.

E tutto quadra.

Il parafrasare è un altro modo per imitare

Ma non è solo possibile imitare il linguaggio del corpo per assomigliare a qualcuno.

È anche possibile copiare ciò che viene detto, come dimostra lo psicologo olandese Rick Van Beeren.

In uno dei suoi studi sul campo, una cameriera serviva i clienti in un ristorante in due modi: nel primo, mentre prendeva appunti, annuiva gentilmente con espressioni come "molto buono", "corretto", ecc.

Nel secondo, dopo ogni ordine, la cameriera ripeteva parola per parola ciò che il cliente aveva ordinato per confermarlo.

In quale situazione pensa che abbia ricevuto il maggior numero di mance?

Quando non ha letteralmente ripetuto l'ordine, la cameriera ha ricevuto una mancia nel 61% dei casi, mentre quando l'ha fatto, la percentuale è stata dell'81%.

Inoltre, la mancia media era anche più alta quando ha parafrasato l'ordine: in particolare il 68% in più.

Se lavorate nel settore del servizio clienti, prendete nota di questi risultati.

Imitare migliorerà le tue social skills

Anche se l'imitazione è per default un processo inconscio, avete già visto che può essere fatto volontariamente per influenzare qualcuno e il suo pensiero nei nostri confronti.

Ecco quando vi tornerà utile:

- Entrare in empatia con i vostri amici.

Se volete comprendere meglio qualcuno, cercate di imitarne leggermente la postura, il tono e l'espressione.

In questo modo sarete in grado di mettervi nei suoi panni e di comprenderlo meglio.

Questo è qualcosa che le persone più empatiche fanno in modo naturale e che viene spesso usato dagli attori per entrare in un ruolo; alcuni psicologi dicono addirittura che imitare gli altri ci aiuta a prevedere cosa faranno dopo!

- Per far innamorare un estraneo.

Quando si è appena conosciuta una persona, imitare la sua postura e i suoi gesti può rendere la relazione più stretta.

- Per essere più attraente.

Sì, serve anche a rendere qualcuno più attraente.

Il dottor Nicolas Guéguen, esperto di scienza dell'attrazione, aveva già dimostrato che quando qualcuno (in questo caso una donna) copiava verbalmente e non verbalmente un'altra persona (un uomo) durante uno speed dating, lei era più attratta da lui.

Attenzione a non esagerare

Se imitate sottilmente il linguaggio non verbale, riuscirete sicuramente a fare in modo che gli altri vi piacciano di più.

Attenzione a non esagerare e a non farlo in modo indiscriminato, perché è stato dimostrato di recente che l'eccesso può causare l'effetto opposto e, di conseguenza, il rifiuto.

La chiave è adattarlo alla situazione e alla persona che vi sta di fronte.

4. INTERESSE AUTENTICO PER GLI ALTRI

Come rendersi interessanti

Tutti abbiamo segreti, desideri e bisogni.

Eppure, quando ci aspettiamo di ottenere qualcosa da qualcuno, usiamo la logica solo ricorrendo a un'argomentazione, una minaccia o anche un appello.

Quello che succede allora è che di solito ne usciamo male e senza sapere il perché. Com'è possibile che non abbia voluto capirvi se gli avete ripetutamente dato ragione?

Perché la chiave per ottenere la fiducia degli altri non è quello che gli dici, ma quello che ti fai dire da loro, e quello che gli passa per la testa mentre lo dicono.

Quindi, per iniziare o continuare qualsiasi rapporto sociale, le due strategie che descrivo qui di seguito sono essenziali.

È meglio essere interessati che essere interessanti

Hai mai voluto piacere a qualcuno per qualche motivo? In questo caso, probabilmente hai pensato a cosa potresti dire per farti piacere, e il risultato finale è che probabilmente non ti è piaciuto affatto.

L'errore è che stavi concentrando tutte le tue energie su ciò che potevi dire per far credere a quella persona che eri interessante quando avresti dovuto fare proprio il contrario.

Il modo più semplice ed efficace per conquistare gli amici e influenzarli è quello di mostrare più interesse nell'ascoltarli e comprenderli che nell'impressionarli.

La gente ama parlare di sé.

Crediamo che mostrare pubblicamente i nostri successi ci renda interessanti.

Basta collegarsi al proprio profilo Facebook e guardare le notizie: troverete foto dei bambini dei vostri amici, spiegazioni sui chilometri percorsi nelle loro ultime gare e album fotografici che mostrano i loro viaggi esotici.

Anche se i social network funzionano così, di solito questo tipo di atteggiamento non funziona bene nelle relazioni sociali tra persone.

Facendo domande a qualcuno e facendolo dialogare, si diventa una persona molto più interessante che se si continua a parlare della propria entusiasmante vita di progetti, viaggi e progetti in corso.

Come essere interessante nelle relazioni sociali

Il successo di questa capacità di ascolto risiede nei neuroni specchio: quanto più si è interessati ad un'altra persona, tanto più empatica e incuriosita diventerà.

Il modo per iniziare bene un'interazione sociale è semplicemente ascoltare.

a. Far sentire le persone preziose

"Quando fai sentire qualcuno importante, gli fai un regalo inestimabile.

In cambio, quella persona potrà andare in capo al mondo per te". Mark Goulston

Può sorprendere e anche sembrare illogico, ma il modo più intelligente per sbarazzarsi delle persone che sono decise a rovinarti la vita è farle sentire importanti.

Il perché è semplice.

Le persone che sono invidiose, egoiste e sospettose, spesso credono, nel profondo, che il mondo non le tratti equamente.

Non si sentono veramente importanti o speciali, spesso perché la loro personalità ha distrutto i loro obiettivi.

E così si comportano così con te per un solo motivo: hanno bisogno di sentirsi importanti.

b. Volete che la smettano di farvi impazzire e di infastidirvi? Allora date loro quello che vogliono.

Far sentire queste persone importanti è paradossalmente molto utile.

Le persone che si lamentano continuamente o che causano problemi credono di non essere trattate come meritano e più le si evita o le si ignora, peggio è.

La prossima volta che le sentite lamentare, fate loro sapere che quello che dicono è importante e che apprezzereste il loro aiuto per risolvere quel problema.

c. Far sentire le persone importanti

Far sentire qualcuno prezioso non funziona solo con le persone tossiche, ma anche con i tuoi migliori amici o con le persone che hai appena conosciuto.

E probabilmente in questo secondo caso, vi sentirete più a vostro agio.

Capire le motivazioni e i desideri di una persona e rispondere ad essi è una delle armi più potenti che avrete mai a disposizione per conquistare le persone.

d. Senza autocontrollo, le social skills sono inutili

Fai attenzione, perchè non importa quanto tu le padroneggi, tutte le tue social skills saranno inutili se non impari a controllarti.

Ho visto spesso persone socialmente brillanti che in situazioni di crisi o di confronto perdono ogni parvenza di empatia, di capacità di ascolto o di assertività.

Ecco perché una delle abilità più potenti è la capacità di controllare le proprie emozioni e i propri pensieri, perché, che ti piaccia o no, la comunicazione efficace inizia quasi sempre da te.

Se padroneggiate quest'arte, la vostra vita cambierà perché eviterete di diventare il vostro peggior nemico quando vorrete farvi capire in situazioni di stress.

La prima delle abilità sociali: smettere di cercare di essere interessante per rendere le persone come te.

Prestare attenzione, mostrare interesse e seguire la conversazione.

Le persone si sentiranno più a loro agio intorno a voi e vorranno conoscervi meglio.

5. COMUNICARE EMOTIVAMENTE

Le tre chiavi della comunicazione emotiva

Non so se vi ricordate di un certo famoso calciatore che una volta ha detto davanti alle telecamere che era il miglior calciatore del mondo.

Se vi ricordate, forse sapete anche che dopo quelle dichiarazioni si è creato un grande trambusto attorno a lui.

I suoi fan lo criticarono, e i social network furono inondati di prove per giustificare che non era lui, ma qualcun altro, il migliore del pianeta.

Le chiavi della comunicazione emotiva

Perché è successo tutto questo?

Perché sono sorte così tante polemiche se quel calciatore ha detto solo quello che credeva? Il motivo è che il suo messaggio era immobile, obiettivo e inflessibile.

In breve, non stava usando la comunicazione emotiva.

Se l'avesse fatto, probabilmente non sarebbe stato criticato in quel modo.

Le donne migliorano, gli uomini no

Di tutte le social skills che avete mai avuto, la comunicazione emotiva è quella che sicuramente vi aiuterà di più nella vostra vita.

Non siamo abituati a comunicare emotivamente.

Anche se vogliamo solo dare la nostra opinione personale, di solito parliamo in modo obiettivo, totalitario e senza emozioni.

"Sono il miglior calciatore del mondo".

O siete d'accordo, o vi opponete.

Forse sapevate già che le donne comunicano in modo molto più emotivo degli uomini, ma vi sorprenderà sapere che, invecchiando, comunicano ancora meglio.

Per gli uomini è vero il contrario: perdono questo tipo di comunicazione man mano che crescono, come ha dimostrato una ricerca della New York University.

Esistono anche delle differenze culturali che determinano queste capacità, ma, in ogni caso, abbiamo tutti ancora molto da imparare.

I vantaggi che si possono ottenere valgono la pena di essere provati.

L'importanza della comunicazione emotiva

Se vi state chiedendo a cosa servirà imparare a comunicare emotivamente, vi darò quattro motivi per decidere se vale la pena o meno di scoprirli e metterli in pratica.

- Eviterai i conflitti e non potrai essere contraddetto.

Come vedrete qui sotto, le persone non potranno criticare le vostre argomentazioni e le vostre opinioni, perché si baseranno sulle vostre emozioni e sui vostri sentimenti.

E questo è qualcosa che appartiene solo a voi.

- Il vostro interlocutore sarà più comprensivo con voi e sentirà di conoscervi meglio.

Parlare delle nostre emozioni permette all'altra persona di conoscerci meglio.

In questo modo, riuscirete ad avvicinarvi meglio a qualcuno che avete appena incontrato in tempi record.

- La persona con cui stai parlando si aprirà e sarà più onesta.

La comunicazione emotiva espone e protegge i vostri sentimenti.

Questo, per contagio emotivo, farà sì che il vostro interlocutore faccia lo stesso.

Come avete visto in parte sull'imitazione, capita spesso che la persona con cui

state parlando finisca per copiare inconsciamente il vostro stile di comunicazione.

- Sarete più giustificati nelle vostre azioni.

Parlando delle vostre emozioni, darete più legittimità a ciò che farete.

La gente capirà che sono le vostre emozioni quelle che vi hanno spinto ad agire nel modo in cui agite e che non agite per capriccio, per caso o addirittura per premeditazione.

E questo è sempre più comprensibile e accettabile perché darete implicitamente le vostre motivazioni sotto forma di emozioni.

Allora ci stai?

Bene, allora andrò dritto al punto.

La parte teorica dell'apprendimento della comunicazione emotiva è molto semplice: devi fare solo tre cose.

La difficoltà sta nell'incorporarle come un'abitudine quotidiana.

a. Esprimersi in modo soggettivo

La prospettiva soggettiva nella comunicazione emotiva

"Quasi tutti i politici sono corrotti".

Supponiamo che io e te parliamo della crisi, tanto per cambiare, e a un certo punto, io ti dico questa frase.

Anche se quello che voglio dire è che tutto mi porta a credere che la maggior parte dei politici siano corrotti, l'ho detto obiettivamente.

Ho descritto un fatto come se stessi descrivendo un oggetto, e l'ho messo su un piatto d'argento perché tu ne discuta con me se la pensi diversamente.

Se invece dico: - Ho sempre creduto che quasi tutti i politici sono corrotti, la questione è diversa.

Sto usando la prospettiva soggettiva: Ho parlato dal mio punto di vista, e non si può più contestare la veridicità di questa frase.

Potete discutere con me se pensate che i politici siano corrotti o meno, ma nessuno può giudicare quello che penso io.

I miei sentimenti sono i miei, e nessun altro può discuterne.

Quali verbi si usano per esprimersi in modo soggettivo?

Ce ne sono molti, ma i principali sarebbero quelli di credere, sentire, pensare, esprimere un'opinione e guardare.

Se ti abitui a parlare di ciò che credi, pensi o sembri, nessuno potrà mettere in discussione ciò che dici perché renderai evidente che è la tua opinione, evitando molti conflitti argomentativi.

Forse non condividono quello che dici, ma di certo non possono accusarti di dire sciocchezze o di mentire.

b. Usare i verbi emotivi

Dicono che l'unica persona che può cambiare il tuo stato d'animo sei tu stesso.

Le emozioni sono contagiose.

Fino a poco tempo fa, la teoria più accreditata era che esistevano sei tipi di emozioni umane di base: gioia, tristezza, paura, sorpresa, rabbia e angoscia.

Tuttavia, gli studi più recenti li riassumono in quattro.

Qualunque essi siano, se si usano verbi che trasmettono queste emozioni, si è in grado di influenzare gli altri e le proprie relazioni sociali.

Alcuni esempi di verbi emotivi sarebbero: eccitazione, amore, odio, paura, invidia, desiderio, preoccupazione, disgusto, ecc.

Inoltre, parlando dei vostri sentimenti, le persone impareranno a conoscervi meglio e vi percepiranno come una persona onesta e aperta.

La mia raccomandazione è che vi abituiate ad usare verbi emotivi positivi mescolati con un tocco di umorismo nel vostro ambiente sociale.

In questo modo diffonderai sentimenti positivi, diventerai più conosciuto e la gente comincerà ad associarti a sensazioni positive.

Tutti vogliono avere questo tipo di persone intorno a sé.

c. Descrivere i comportamenti e non le persone

La terza parte della comunicazione emotiva sarebbe quella di descrivere i comportamenti e non le persone.

In questo modo, si può esprimere liberamente ciò che si pensa, riducendo ulteriormente le possibilità di creare un conflitto.

Sarete anche molto più persuasivi.

Per esempio:

"Sei stupido".

"Penso che il tuo comportamento sia stato stupido e questo mi ha messo in imbarazzo".

Nel primo caso, se dici una cosa del genere a qualcuno, si mette subito sulla difensiva.

Nel secondo caso, si aprono le possibilità di dialogo.

Se ti abitui a combinare la prospettiva soggettiva con i verbi emotivi, farai in

modo che la gente ti conosca meglio e più velocemente.

6. COLMARE LE LACUNE INFORMATIVE

Padroneggiare la comunicazione sociale persuasiva

Hai mai la sensazione di non sapere come chiedere le cose?

Immagina di aver appena fallito un test per soli tre punti.

Tu hai studiato duramente ma hai avuto una brutta giornata e sei stato bocciato.

La prova è domani, e siccome non vuoi dover studiare durante le vacanze perché vai in gita con gli amici, decidi di presentarti e cerchi di convincere l'insegnante a passare.

Hai una sola possibilità, cosa diresti e come affronteresti la tua richiesta all’insegnante?

Comunicazione sociale persuasiva nelle social skills

La maggior parte delle persone si presenterebbe senza alcuna strategia.

Credono che se lo chiedono gentilmente e l'insegnante è "fico" dovrebbe essere sufficiente. È per questo tipo di credenza che mi piace tanto la scienza delle social skills, perché nessuno ci ha mai insegnato che ci sono diversi modi di chiedere le cose ed alcuni sono molto meglio di altri.

La comunicazione sociale persuasiva: la via dell'azione

Ci sono studi come questo che hanno misurato la velocità con cui dovremmo parlare per essere più persuasivi.

Sembra che più velocemente si parla, più facile è convincere qualcuno che non è realmente interessato a quello che dite.

Ma visto che immagino che vi interesserà imparare a convincere qualcuno che vi

presta attenzione, devo prima spiegarvi come noi umani prendiamo le decisioni.

Il cammino verso l'azione della comunicazione persuasiva

La prima cosa da fare è ricevere informazioni attraverso ciò che si vede e si sente.

Con queste informazioni, la vostra mente crea, consciamente o inconsciamente, una storia che vi farà provare certe emozioni.

Infine, sono quelle emozioni che vi faranno comportare in un modo o nell'altro.

La cosa più sorprendente di questo processo è che la nostra mente non impiega ore per usare le informazioni per creare la storia, ma lo fa in decimi di secondo.

E cosa succede quando non abbiamo tutte le informazioni disponibili?

Beh, ce le inventiamo.

C'è una ragione per cui abbiamo la possibilità di trarre conclusioni in un istante su qualcuno che abbiamo appena incontrato.

Cosa succede quando non si danno tutte le informazioni

Ricordo molto bene che una sera stavo camminando in una strada molto stretta e solitaria. All'improvviso qualcuno alle mie spalle ha gridato aggressivamente perché mi fermassi. Quando mi sono girata, ho visto un grosso uomo che si avvicinava a me, con i capelli rasati, il naso adunco, una giacca scura e stivali militari.

Errore di comunicazione

Immediatamente tutto il mio corpo era in tensione, e ho provato a correre.

Ma era troppo tardi.

L'uomo è venuto da me e, mentre mi preparavo al peggio, si è avvicinato a me e

mi ha detto: "Credo che ti sia caduto questo, non perderlo", mentre mi passava il mio portafoglio.

Questa situazione che mi è venuta in mente, descrive perfettamente ciò che succede quando non si hanno tutte le informazioni su una situazione.

Poiché l'unica informazione che avevo di questo tipo era il suo aspetto, la mia mente ha subito costruito una storia basata sulle mie convinzioni e sulle mie precedenti esperienze con uomini dall'aspetto orribile di notte.

Riempire gli spazi vuoti e farla franca

La gente crea queste storie con le informazioni di cui dispone al momento.

E se abbiamo poche informazioni, il nostro inconscio attinge alle nostre conoscenze ed esperienze precedenti.

La chiave, quindi, è che il vostro interlocutore riceva da voi tutte le informazioni che volete trasmettergli, in modo che non debba usare il suo intuito per completarle.

Trasmettere tutte le informazioni? Dovrebbe essere molto semplice, giusto? Basta che mi faccia parlare un po' di più...

Che ci crediate o no, di solito le persone non sanno come trasmettere tutte le informazioni. Per farlo correttamente, il vostro messaggio dovrebbe sempre avere le seguenti caratteristiche:

- Cosa

- Perché

- A cosa serve

Se non fornisci nessuna delle tre informazioni, il tuo interlocutore si inventerà la circostanza, e dato che le persone sono spesso sospettose se non hanno un

legame stretto con te, probabilmente non ti piacerà quello che si inventeranno.

Un esempio vale più di mille parole.

Per orientare ciò che il vostro interlocutore pensa su di voi ed evitare di dare libero sfogo alla sua immaginazione, è essenziale che rispondiate a queste tre domande sopra citate.

Scusate, mi lasciate giocare?

Immaginate di essere a casa di un amico a giocare ai videogiochi.

Dato che siete in tanti, fate a turno.

Il vostro turno è appena arrivato quando il compagno che ha appena giocato prima di voi vi dice questo.

Visto che vi sta dando solo il "che cosa" (voglio giocare) subito, vi inventerete il perché e il motivo.

Dato che sai che è un po' egoista, puoi immaginare che voglia solo giocare più a lungo degli altri.

O forse pensi che sia maleducato e stupido, e che lo faccia davvero per mostrare la sua gerarchia davanti a tutti.

O che vi sta sfidando perché non vi sopporta davvero, e vuole vedere se riesce a provocarvi.

Ci sono centinaia di possibili spiegazioni che si possono pensare, e lui non ne controlla nessuna.

Probabilmente gli neghereste la sua richiesta.

Ora immaginate che lo stesso amico vi dica invece:

Scusate, posso giocare?

A quanto pare devo andarmene molto presto, e questo gioco mi ha riportato alla mente ricordi d'infanzia.

È cambiato quello che pensi di lui adesso?

Forse nel primo caso voleva dire la stessa cosa, ma visto che ti ha dato solo quello che ti ha dato, il resto te lo sei inventato.

Ora non ha lasciato spazio alla tua immaginazione con un perché (devo andarmene presto) e un cosa per cosa (ricordare l'infanzia).

Scommetto che questa volta accetterai la sua proposta.

Ciao, possiamo sederci con te?

Ho visto decine di volte studenti che non riuscivano a fare conversazione e a sedersi accanto a gruppi di ragazze che stavano bevendo un drink in un bar.

Perché?

Perché quando si controlla ciò che il proprio interlocutore immagina, le proposte possono essere praticamente inconfutabili.

Ma quando gli studenti aggiungono un "perché" e un "per cosa" alla richiesta, i risultati cambiano radicalmente.

Ciao, stiamo aspettando alcuni amici, ma non la smettevate di ridere, e abbiamo pensato che fosse una buona idea venire a conoscervi, per vedere se possiamo divertirci insieme.

Difficile rifiutare, non credi?

Colmando le lacune della vostra immaginazione, date delle ragioni per giustificare quello che chiedete, e questo è ciò che vi aiuterà a migliorare le vostre capacità persuasive e sociali in generale.

E’ così facile ma così poche persone lo fanno.

7. SII PIÙ ASSERTIVO

Cos'è l'assertività e come essere più assertivi?

Ti sei mai trovato in una situazione come questa?

-Sei in fila per salire sull'autobus e qualcuno si scontra contro di te di sorpresa.

Ti arrabbi, ma non osi dire niente.

-Un amico ti chiede se puoi andare a prenderlo all'aeroporto.

Anche se hai molto lavoro, dici di sì.

Non vuoi che si arrabbi con te.

-Hai pensato a lungo di meritare un aumento, ma non lo chiedi al tuo capo.

È chiaro che non è la cosa giusta da fare per come stanno le cose.

Forse ti sei identificato con uno di questi esempi.

In ognuno di questi casi, avresti dovuto dire quello che pensavi, ma non l'hai fatto.

La maggior parte delle persone accetta passivamente queste situazioni sentendo di perdere il rispetto di sé stessi.

Fino a quando, a volte, raggiungiamo il limite ed esplodiamo con rabbia, il che ha conseguenze molto peggiori.

Tuttavia, c'è un terzo modo di rispondere e di rispettare sè stessi che è molto più efficace della semplice passività o della pericolosa aggressione.

Parlo di assertività.

Che cos'è l'assertività?

L'assertività è una forma di comunicazione che consiste nel difendere i propri diritti, esprimere le proprie opinioni e dare suggerimenti in modo onesto, senza cadere nell'aggressività o nella passività, rispettando gli altri ma soprattutto rispettando le proprie esigenze.

E anche se in teoria può sembrare semplice, in pratica non lo è.

Sì, si può imparare ad essere più assertivi.

Fortunatamente, l'assertività è un comportamento che può essere appreso e migliorato.

È un modo consapevole di comunicare i propri sentimenti senza lasciarsi trasportare dalle emozioni, e si basa sull'autostima e sulla fiducia in sè stessi.

E ricordate che la fiducia in sè stessi può essere sviluppata solo attraverso esperienze personali, mai leggendo libri o blog da casa.

Spero che non pensiate che essere assertivi possa risolvere tutti i vostri problemi nella vita, perché non è così.

Né sarà appropriato in ogni situazione, perché ogni contesto è diverso.

Tuttavia, posso assicurarvi che vi sentirete più sicuri e comunicherete in modo più efficace quando ne avrete bisogno.

Esprimere i vostri veri sentimenti e difendere i vostri diritti può essere meravigliosamente confortante.

Quando dite ciò che volete, che lo otteniate o meno, potrete vivere in modo più tranquillo e felice. Vi sentirete liberi.

A cosa serve essere assertivi?

Essere assertivi serve ad esporre gli altri ai vostri veri desideri e bisogni, e a dimostrare dignità, fiducia in voi stessi e rispetto per voi stessi.

La cosa più interessante è che le richieste che fate in maniera assertiva avranno più probabilità di successo perché chiederete legittimamente il rispetto per il vostro punto di vista.

Di solito, lo troverete utile per:

- Dare la tua opinione, fare una richiesta o chiedere un favore a qualcuno in modo naturale.

-Esprimere le tue emozioni negative (lamentele, critiche, disaccordi, ecc.) e rifiutare le richieste senza ferire gli altri o farli arrabbiare.

-Mostrare emozioni positive (gioia, orgoglio, piacere, attrazione) e fare complimenti senza sembrare troppo instabili dal punto di vista emotivo.

-Chiedere perché e sentirsi autorizzati a mettere in discussione l'autorità o le tradizioni

-Iniziare, continuare, cambiare e terminare le conversazioni comodamente.

-Condividere i vostri sentimenti, le vostre emozioni e le vostre esperienze con gli altri e incoraggiarli a condividere le loro con voi.

-Risolvete i problemi quotidiani prima che sorgano emozioni negative come la rabbia e lo sconvolgimento e la situazione sfugga al vostro controllo.

-Tuttavia, essere assertivi non farà sì che la gente vi ami.

Non importa quanta assertività usiate, ci saranno sempre persone che continueranno a darvi un no come risposta se chiederete loro qualcosa che andrà contro i loro interessi o valori.

Ci sarà anche chi vi fraintenderà e prenderà il vostro messaggio come un attacco

personale. Niente è infallibile.

Cinque motivi per una scarsa assertività

Sicuramente quando eri piccolo ti avranno insegnato a non contraddire i tuoi genitori, i parenti e gli insegnanti, vero?

Questa idea può diventare radicata e trasformarsi in una volontà inconscia di cercare sempre di compiacere gli altri per evitare il confronto, il rifiuto, o il senso di colpa per aver ferito i sentimenti di qualcuno.

Ragioni per non essere assertivi

Molti di noi sono stati educati con l'idea di dover sempre cercare di soddisfare e dare priorità agli altri, e che non era giusto anteporre i nostri bisogni a quelli degli altri, e che quando qualcuno diceva qualcosa che non ci piaceva dovevamo stare zitti.

Tuttavia, oltre all'educazione ricevuta, ci sono anche altri fattori che determinano se ci si comporta in modo assertivo e regolare.

a. Perché hai poca autostima e fiducia in te stesso

La mancanza di assertività è un circolo vizioso: quando non sei assertivo, probabilmente ti senti meno prezioso vedendo i tuoi diritti costantemente calpestati, il che ti renderà ancora meno assertivo in futuro.

Ricorda che quando non difenderai i tuoi diritti o non esprimerai le tue emozioni, inviterai gli altri a trattarti allo stesso modo.

b. A causa del significato di certi stereotipi nella vostra vita

Alcuni ruoli sono direttamente collegati a comportamenti non assertivi, come alcuni lavori di basso livello o il ruolo tradizionale delle donne in alcune culture.

In molti luoghi esiste ancora lo stereotipo secondo cui le donne dovrebbero

essere sottomesse, mentre gli uomini dovrebbero essere aggressivi.

Il paradosso è che noi stessi siamo spinti ad agire in base al ruolo che dovremmo svolgere in un determinato momento: quasi tutti siamo più passivi e meno assertivi davanti al CEO che davanti al collega con cui condividiamo un tavolo.

c. Perché sei stressato o nervoso

Quando si è stressati, è normale sentirsi come se si stesse perdendo il controllo della propria vita. In queste situazioni, si può agire senza pensare e finire per esprimere le proprie emozioni in modo molto aggressivo o addirittura estremamente passivo, come se nulla avesse più importanza.

Questo comportamento, ancora una volta, alimenterà la sensazione di ansia e probabilmente causerà il rifiuto da parte degli altri, così il circolo vizioso si alimenterà di nuovo.

a. A causa del tuo tipo di personalità

Molte persone credono di essere nate aggressive o passive e che non c'è nulla che possano fare per cambiare questa situazione.

Questa affermazione non è del tutto corretta.

Anche se probabilmente c'è una tendenza naturale a reagire in un modo o nell'altro, ognuno può imparare ad essere più assertivo.

b. Dalle esperienze passate

Come ho detto all'inizio, molte persone hanno imparato a rispondere in modo non assertivo imitando il comportamento dei loro genitori, degli amici o dei loro modelli.

Se hai sempre avuto intorno a te persone disponibili e compiacenti o persone aggressive e ostili, è difficile per te imparare a reagire in modo diverso.

Il primo passo per diventare più assertivi è conoscere la fonte del problema.

Le dieci chiavi per essere più assertivi

Qui sotto troverete una raccolta di tecniche e strumenti utili per migliorare la vostra assertività.

Non è necessario impararle tutte, basta usarne alcune per notarne la differenza.

a. Sostituisci i tuoi pensieri negativi

Per cominciare, è fondamentale che si sostituiscano i pensieri negativi che sorgono quando si vogliono far valere i propri diritti.

Evitate di pensare cose come "Sono un cattivo amico per non aver lasciato soldi al mio collega" e cambiatelo in un'opinione più positiva e personale come "Merito di essere rispettato, e non posso lasciare soldi a qualcuno che non li ha mai restituiti".

Non puoi cambiare le tue emozioni, ma puoi cambiare il modo in cui le interpreti.

Suggerimento: solo se credi di avere il diritto di esprimere i tuoi sentimenti e di difendere le tue idee potrai farlo senza ferire nessuno.

Cominciate a pensare egoisticamente in modo positivo.

b. Comprendere che le persone non possono leggere la vostra mente

Un grande, classico errore delle persone passive è quello di presumere che la gente sappia cosa sta succedendo dentro di te.

Potresti pensare che il tuo capo sappia che vuoi un aumento, o che la tua ragazza si aspetti che tu la inviti a una cena romantica, o che il tuo amico sappia quanto tu ce l'abbia con lui per non averti restituito un videogioco.

Non possono leggere i tuoi pensieri.

Tuttavia, le persone spesso non hanno idea di cosa ti dà fastidio o di cosa ti aspetti veramente da loro.

Non prendetela come scusa quindi per avere pensieri negativi.

Suggerimento: Se volete che le persone tengano conto dei vostri desideri e delle vostre esigenze, dovete iniziare ad esprimerle in modo chiaro.

a. Difendere la "tua" verità, non la "verità

Parlare in modo assertivo non trasforma il vostro messaggio nell'unica verità, ma lo trasforma nella vostra verità.

Spero che siate d'accordo con me che non esiste una verità assoluta.

La verità è un'invenzione umana.

Noi diamo certe cose per scontate, in modo da poter capire il mondo che ci circonda.

Ognuna delle nostre verità si basa sulle nostre esperienze e conoscenze passate.

Questo vi permette di dire le vostre verità anche quando non sono vere per gli altri.

E per questo motivo, dovete anche ascoltare ciò che hanno da dire gli altri.

Le verità possono essere spiacevoli, ma non è questo il motivo per non dirle. Spesso le verità più difficili sono anche quelle più preziose.

Suggerimento: una verità che non si può mai negare è quella che si sente.

Nessuno può discutere con te se sei felice, triste o arrabbiato perché solo tu conosci i tuoi sentimenti.

b **. Ricordate il vostro obiettivo, non importa quale sia**

Immagina di essere demotivato al lavoro per un po' di tempo e decidi di andare a parlare con il capo.

Se gli parlerai semplicemente del problema (per esempio che non ti senti motivato) quello che farai è scaricargli tutte le responsabilità.

Egli potrà decidere se ciò che gli dirai sarà di suo gradimento o no.

Questo accadrà perché lo avrai lasciato libero di decidere.

Ecco perchè, per essere assertivo, non devi solo spiegare le situazioni, ma devi anche far capire chiaramente quello che vuoi.

Non è facile sapere cosa vuoi, quindi ti consiglio di pensarci bene prima.

Vuoi davvero un aumento di stipendio o un progetto più motivante?

Vuoi che il tuo ragazzo non esca tanto con i suoi amici o che quando è con te ti dia più attenzioni ed amore?

Più sei chiara su ciò che vuoi, più è probabile che lo otterrai.

Una volta che hai raggiunto un obiettivo, non abbandonarlo.

In una conversazione tesa, è normale che ci siano momenti in cui l'altra persona non sembra ascoltarti, non ascolta le tue argomentazioni, o addirittura ti disprezza.

Ricordati il tuo obiettivo!

In questi casi, ricorda perché sei lì.

Ricordati che sei tornato al negozio per restituire un articolo difettoso, che hai chiamato il tuo vicino perché la sua musica ti tiene sveglio tutta la notte, o che vuoi davvero che la tua ragazza non ti ignori quando è con i suoi amici.

Questo è il tuo obiettivo, e non dominare la discussione.

e. Sii il più specifico possibile

Oltre a sapere qual è il vostro vero obiettivo in quella situazione, dovete essere in grado di trasmettere esattamente e dettagliatamente ciò che volete e non una vaga idea generale, altrimenti la situazione vi sfuggirà di mano.

Immaginate di entrare in un ristorante per ordinare qualcosa da mangiare.

Ordineresti mai semplicemente “un panino"?

No, chiederesti qualcosa di più specifico, come un panino di medie dimensioni con prosciutto e formaggio, giusto?

Contrariamente a quanto fanno molte persone, non ha senso fare una conversazione in cui si vuole solo esprimere la propria rabbia.

Cosa vuoi ottenere veramente?

Suggerimento: ricordati sempre qual è il tuo obiettivo, non importa quanto sia tesa la conversazione, e sii il più specifico possibile.

Solo così potrai davvero difendere i tuoi diritti.

f. Fare riferimento ai fatti e non ai tuoi giudizi

È molto importante che ti abitui a parlare di fatti oggettivi e concreti, e non delle tue conclusioni.

La differenza?

Fatto oggettivo: "La tua scrittura presenta errori di ortografia, e il formato varia ad ogni pagina".

La tua conclusione: "La tua scrittura è sbagliata."

Questo renderà la tua comunicazione molto più accurata e farà sì che le persone non si sentano né attaccate né giudicate prima di iniziare ad affrontare il

problema.

g. Aggiungete la ragione a ciò che chiedete

Quando chiedete qualcosa che volete davvero ottenere, spiegate anche le vostre ragioni. Dare motivazioni è un ottimo modo per ridurre le possibilità di essere rifiutati perché il tuo interlocutore vedrà che c'è una vera ragione dietro la tua richiesta e che non è un tuo capriccio.

Leggete con attenzione questi due messaggi assertivi:

- Vorrei che mi desse un aumento del 15% perché in questo modo sarei in linea con la media del settore per il lavoro che sto svolgendo.

- Scusa, ti dispiacerebbe parlare un po' più piano al telefono? -Mi dispiace.

Ho un po' di mal di testa ed è difficile concentrarsi così.

Ricordati che, quando qualcuno ti chiede qualcosa, hai il diritto di rifiutare senza dare spiegazioni.

E’ bene argomentare il tuo rifiuto, perché renderà il tuo messaggio meno aggressivo e fornirà una spiegazione al tuo comportamento.

Se invece rifiuterai senza dare spiegazioni sembrerà troppo brusco.

Ecco alcune idee per offrire delle alternative al tuo rifiuto:

- Non posso aiutarvi con il lavoro.

Sono pieno di lavoro fino alla fine del mese, perché non chiedete ad Andrea se può aiutarvi?

Suggerimento: ogni volta che darete delle ragioni concrete, sia chiedendo qualcosa che rifiutando, renderete il vostro messaggio molto più convincente e meno aggressivo.

h. Non dire "tu”

Anche quando non si ha intenzione di farlo, è comune nelle conversazioni intense che gli altri percepiscono che si sta dando loro la colpa.

Usare la parola "Tu" nelle tue argomentazioni può essere facilmente interpretato come un'accusa, e poi, come un meccanismo di autoprotezione, le persone si chiudono e prendono le distanze.

i. Usare messaggi soggettivi per comunicare in modo assertivo

Perché parlare di sè è così importante nella comunicazione assertiva?

Perché vi aiuterà ad esprimere le vostre verità senza far sentire l'altra persona attaccata o sulla difensiva.

Invece di dire: "Mi hai trattato davvero male in questi ultimi giorni", puoi dire: "Sono arrabbiato per il modo in cui mi hai trattato ultimamente".

Anche se in pratica stai dicendo la stessa cosa, ti concentri sui tuoi sentimenti invece di far notare all'altra persona che ha fatto qualcosa di sbagliato.

La chiave è usare "io" al posto di "tu" e rimanere sempre concentrato sul problema che hai, non accusare o incolpare l'altra persona.

"Mi sento a disagio quando qualcuno guida la mia macchina, e preferisco essere io a farlo" piuttosto che "È meglio se non guidi tu la mia macchina".

"Apprezzerei molto se mi desse qualche giorno di preavviso prima di dirmi che devo viaggiare per il fine settimana" invece di "Quello che mi sta chiedendo ora è un problema".

"Vorrei poter finire le mie argomentazioni senza essere interrotto" invece di "Mi interrompi sempre durante le mie spiegazioni!

Consiglio: Parla di te, esprimi quello che senti, invece di quello che fa l'altra

persona.

Tutto ciò farà accettare il messaggio al tuo interlocutore.

j. Comunicare le proprie emozioni

Un altro vantaggio dei messaggi utilizzando l’io è che sono molto difficili da discutere perché saranno sempre seguiti da emozioni o sentimenti, e nessuno potrà mai discutere di come ci si sente.

Inoltre, le emozioni sono contagiose quando ne parli.

Quando esprimi ciò che senti, le persone si empatizzano con te perché conoscono l'emozione a cui ti riferisci.

Descrivere le vostre emozioni probabilmente sorprenderà molti e li farà riflettere.

"Mi sento molto deluso ogni volta che mi prometti qualcosa e poi infrangi la promessa di nuovo" è molto più assertivo e ti permetterà di avere una conversazione più produttiva di "Non mantieni mai le tue promesse!

Suggerimento: descrivere accuratamente le vostre emozioni aiuterà le persone ad essere più comprensive con voi e più reattive alle vostre richieste.

k. Ridurre l'ansia con il linguaggio del corpo

Conoscete la serie "The Dog Whisperer"?

In essa l'addestratore di cani César Millán mostra come educare i cani.

Ma la realtà è un po' diversa: César non addestra i cani, ma piuttosto addestra i suoi padroni ad essere dei leader.

E molto di ciò che vale per i cani può valere anche per gli esseri umani.

Un principio fondamentale di César è che i cani sono pronti a seguire i leader più

assertivi, quelli che non perdono facilmente la calma.

Egli insegna ai proprietari a comportarsi in questo modo, poiché il loro precedente comportamento nervoso era contagioso per gli animali.

Lo stesso vale per gli uomini.

Poiché le emozioni sono contagiose, se si vuole comunicare in modo assertivo, bisogna trasmetterlo anche con il linguaggio del corpo.

Ma c'è di più.

Usare un linguaggio non verbale

In uno studio del 2010 condotto su studenti e uomini d'affari delle università di Harvard e della Columbia, è stato scoperto che i leader più efficaci avevano alti livelli di testosterone e basse concentrazioni di cortisolo nel sangue.

Alti livelli di testosterone sono associati a una maggiore assertività, mentre alte quantità di cortisolo sono associate a stress e nervosismo.

I leader avevano più testosterone e meno cortisolo rispetto alla media dei partecipanti.

Ciò che è stato scoperto dopo è stato sorprendente.

Hanno scoperto che è possibile modificare i livelli di questi ormoni nel sangue grazie alla propriocezione.

In particolare, hanno trovato un tipo di posizione, chiamata Power Positions, in grado di aumentare la produzione di testosterone e di ridurre i livelli di cortisolo.

Le Power Positions sono quelle che rendono il corpo più grande ed esteso possibile, come la posizione che gli atleti adottano quando vincono una gara (braccia alzate, petto gonfio, testa leggermente rivolta verso l'alto e bocca aperta) o le persone quando sono orgogliose (mani appoggiate sulla vita, gambe

divaricate, mento sollevato).

Queste posture sono innate.

Ciò che lo studio ha rivelato è che mantenere una tale postura per due minuti potrebbe alterare la produzione ormonale e far sì che le persone si comportino in modo più deciso.

Suggerimento: quando vuoi essere assertivo, non ridurre o diminuire la tua postura. Mantenete una postura del corpo ferma e calma, senza mostrare debolezza al vostro interlocutore o, soprattutto, a voi stessi.

Le quattro fasi del perfetto messaggio assertivo

La ricerca ha dimostrato che per ottenere la massima assertività, è necessario usare la comunicazione soggettiva per descrivere ciò che accadrà e poi presentare la propria proposta.

Le quattro fasi sono le seguenti:

- I fatti.

In primo luogo, descrivere il comportamento dell'altra persona.

Il comportamento può essere positivo o negativo, a seconda che intendiate ringraziare qualcosa o esprimere la vostra insoddisfazione.

Ricordate che dovreste parlare di fatti e non di giudizi, ed essere il più specifici possibile.

- I vostri sentimenti.

Ora spiegate come questo comportamento vi fa sentire. Frustrato? Triste? Soddisfatto? Parlate di voi stessi e dei vostri sentimenti e cercate di restare calmi.

- Le conseguenze.

Descrivete le conseguenze del fatto che il vostro partner continua a comportarsi in questo modo.

Qui potete anche aggiungere i sentimenti che vi aspettate di provare, come il comportamento influenzerà altre persone o situazioni, o fornire maggiori dettagli sul comportamento.

- La soluzione.

Infine, spiegate specificamente quali cambiamenti volete vedere nel comportamento dell'altra persona.

In questo modo, le persone saranno in grado di rispondere in modo proattivo, a differenza di quanto avviene se ci si limita a elencare i propri problemi senza suggerire soluzioni.

Ecco tre esempi di un messaggio perfettamente assertivo: "Avete lavorato duramente per portare a termine questo progetto (il comportamento), e sono molto orgoglioso di voi (come vi sentite).

Quindi sono sicuro che avrete successo nella vostra attività (conseguenze)".

"Spesso consegnate i vostri progetti in ritardo (comportamento), il che mi dà molto fastidio (come vi sentite) perché mi sembra che l'intero reparto sia molto disorganizzato (conseguenze).

Voglio chiedervi d'ora in poi di essere puntuali nella consegna (soluzione)".

"Ogni volta che mi dite cosa fare (comportamento), mi sento minacciato (come vi sentite) perché urlate molto e mi puntate il dito contro (maggiori dettagli).

Vorrei che la smettessi di fare così (soluzione)".

Anche se la maggior parte di noi non parla in questo modo, è importante che tu

pensi a come esprimerai i tuoi sentimenti d'ora in poi, in modo che sia il più chiaro e meno aggressivo possibile.

Partire da zero

Proprio come se stessi imparando ad andare in bicicletta per la prima volta, con l’assertività, devi esercitarti in situazioni meno compromettenti prima di poter puntare a traguardi più alti. Idealmente, dovreste iniziare ad allenarvi in situazioni a basso rischio, come chiedere di essere trasferiti in un ristorante o di avere un'altra stanza in un hotel.

Affrontate progressivamente situazioni più complesse, come chiedere aumenti di stipendio, rifiutare i favori degli amici o discutere di questioni altamente emotive.

Gradualmente guadagnerete pratica e fiducia nel diventare più assertivi.

Praticare l'assertività

Quando avrete fatto dell'assertività un'abitudine, vi chiederete come avete fatto a sopravvivere fino ad ora senza usarla.

E allora non avrete più bisogno di strategie, perché comincerete a sentirvi a vostro agio nel dire quello che pensate.

Perché dire quello che pensi è la cosa più naturale da fare.

Ricorda che ci saranno molte occasioni in cui non avrai successo.

Questo è normale.

La chiave è non cadere a pezzi e sforzarsi di più ma come reagirete.

L'assertività, infine, ha un effetto meraviglioso sulla propria autostima, diventando uno dei suoi motori principali.

Più ti rispetti, più gli altri ti rispetteranno, e questo è davvero il fine ultimo dell'assertività.

7. Superare la timidezza

Forse uno dei gruppi sociali più fraintesi è quello dei timidi.

Non voler essere al centro dell'attenzione in una società in cui ciò che conta è distinguersi può essere come correre una maratona a piedi legati.

A scuola, un bambino timido può non riuscire ad ammettere di avere dei dubbi davanti ai suoi compagni di classe.

Da adulto, è lo stesso.

Essere timido, anche se può sembrare un problema minore, può condizionare una vita intera.

8.COME SUPERARE LA TIMIDEZZA

Molti confondono la timidezza con l'introversione, ma non sono la stessa cosa.

Gli introversi sono coloro che tendono a preferire le attività solitarie alla compagnia, ma che non hanno paura degli incontri sociali.

Le persone timide, invece, vogliono più contatti sociali ma, allo stesso tempo, hanno una paura irrazionale di essere rifiutate o giudicate dagli altri, che provoca loro ansia e frustrazione.

In questa parte del libro, intendo demistificare diversi miti sulla timidezza, e anche darvi le chiavi per iniziare a superarla con delle garanzie.

Ma ricordate che non esistono formule magiche.

Alla fine, dovrete sempre essere coraggiosi, contare fino a tre ed esporvi alle vostre paure.

Non sei così solo come pensi

Tradizionalmente c'è sempre stata una lotta tra la teoria evoluzionistica e la spiegazione psicosociale della timidezza (più legata all'autostima e all'etichetta che ci è stata data da bambini).

Come vedrete più avanti nei miti esposti, entrambi hanno probabilmente ragione.

Ma a prescindere dall'origine della timidezza, è molto più comune di quanto si possa pensare.

Cos'è la timidezza?

La timidezza è il sentimento di insicurezza, paura o ansia che alcune persone provano in certe situazioni sociali per paura di rifiuto, umiliazione o giudizio negativo.

Questo sentimento rende difficile il rapporto con gli altri in modo naturale, inducendo la persona timida a evitare le circostanze che causano ansia.

Quando la timidezza diventa un problema così grave da limitare seriamente la qualità della vita, si parla di fobia sociale, un disturbo che di solito è accompagnato da diversi sintomi fisici e richiede un trattamento psicologico.

Ma non diventiamo tragici.

Ho anche delle buone notizie.

Quasi tutti sono in qualche modo timidi

Numerosi studi quantificano che circa il 50% delle persone diventa timida in certe situazioni. Alcuni hanno imparato a nasconderlo meglio, ma la realtà è che la maggior parte di noi ha le stesse paure e gli stessi dubbi.

Lo so perché a volte sento dire che sono bravo a socializzare e che sono molto fiducioso. Ma la realtà è diversa: ho tante insicurezze come chiunque altro, e

posso superarle solo attraverso la forza di volontà.

Il mio caso non è unico.

Significa che molti di quelli che tu consideri più determinati e socialmente abili direbbero la stessa cosa: che ci sono situazioni in cui si innervosiscono ma riescono a superarle.

Si presume che praticamente tutti siano in qualche modo timidi.

La differenza sta nell'intensità.

È tremendamente liberatorio quando finalmente capisci che la persona che ti sta davanti può essere nervosa quanto te e che probabilmente ti è grata in silenzio per aver fatto il primo passo.

Qual è il tuo tipo di timidezza?

La timidezza non è solo legata all'autostima.

Ci sono persone che possono fare la predica davanti a centinaia di persone ma che soffrono come agnelli in una conversazione faccia a faccia con uno sconosciuto.

Questo tipo di timidezza situazionale è molto comune.

Sono paure che si manifestano solo in certe situazioni, soprattutto quelle che coinvolgono figure che consideriamo superiori a noi, come gli insegnanti o persone molto attraenti.

In quali situazioni si manifesta la timidezza?

Probabilmente in quelle situazioni in cui si pensa che ci sia il rischio di essere giudicati o di essere messi in imbarazzo.

Ma bisogna essere più specifici: di fronte a persone nuove?

Con persone da cui sei attratto?

Quando hai bisogno di parlare di te stesso?

Sapere quali sono i tuoi stimoli è il primo passo per superarli, perché solo così puoi individuare i pensieri che precedono le emozioni della vergogna e ciò che ti rende nervoso prima, ed evitare che si trasformino in comportamenti negativi.

Ricorda: tutti dubitano di sè stessi in certe situazioni.

Anche se pensate che il vostro amico che è così sicuro di sé, non sa cosa voglia dire essere timido, è una vostra falsa credenza.

Persone che chiunque definirebbe come i re del partito sono stati sinceri con me, e tutti hanno riconosciuto che spesso dubitano, soprattutto quando hanno davanti a sé persone ancora più estroverse rispetto a loro.

Otto chiavi per entrare in empatia con la timidezza

Per combattere la timidezza, è essenziale capirla.

Qui sotto troverete otto caratteristiche poco conosciute della timidezza che la scienza ha dimostrato e che vi aiuteranno ad affrontarla meglio.

a. Le persone nascono timide...ma possono anche diventarlo

Molti sostengono che si nasce timidi.

La realtà è che circa il 15% dei bambini nasce con quello che viene definito un "temperamento inibito", il che significa che le nuove esperienze causano loro uno stress eccessivo.

La cosa più sorprendente è che sembra esserci persino un momento in cui individuare questo trasferimento di timidezza.

Gli scienziati di Harvard hanno scoperto che le donne che rimangono incinte

intorno ad agosto e settembre hanno più probabilità di partorire bambini timidi.

La spiegazione sembra essere che durante quei mesi la luce naturale comincia a diminuire e la madre secerne una quantità maggiore di melatonina, un ormone che ha un effetto neurologico sul feto.

Visto così, si nasce timidi!

Ma non vi allarmate ancora.

Anche se c'è un chiaro fattore genetico coinvolto nella timidezza, l'opinione più accettata tra gli scienziati è che l'apprendimento ha molta più influenza su di essa.

Anche se c'è una predisposizione genetica, le esperienze personali e l'ambiente sociale sono più determinanti.

b. La responsabilità maggiore è dei genitori

In uno studio condotto dal dottor Zimbardo, un rinomato psicologo sociale, si è scoperto che l'incidenza della timidezza è diversa in ogni paese.

Il Paese con il minor numero di timidi è l’Israele (30%), mentre il Paese con la percentuale più alta, al 60%, è il Giappone.

Zimbardo si è recato in questi due Paesi per indagare ulteriormente.

Lì si è reso conto che la differenza principale è nel modo in cui i genitori si congratulano con i loro figli per i loro successi e li incolpano dei loro fallimenti.

Quando un bambino ci prova e fallisce, a chi va la colpa?

E quando ci riesce?

In Giappone, se un bambino ha successo, il merito va ai genitori.

E non solo loro, ma anche gli insegnanti, i nonni e i tutori coinvolti nella loro

educazione.

Ma se fallisce, tutta la colpa va al piccolo.

In Israele, la distribuzione delle responsabilità è l'opposto.

Se un bambino cerca di far volare un aquilone e ci riesce, la gente applaude la sua abilità. Ma se fallisce, i suoi genitori danno la colpa al vento.

c. Timidezza e coraggio sono (fisiologicamente) la stessa cosa

È importante essere chiari su questo punto: la paura e l'eccitazione sono causate dalla stessa sostanza.

L'adrenalina.

Fisiologicamente le due emozioni possono sembrarvi diverse, ma biologicamente la risposta del vostro corpo è identica.

L'unica differenza è la vostra aspettativa: quando vi aspettate che succeda qualcosa di brutto, siete sopraffatti dalla paura e dall'ansia.

Ma quando ti aspetti un lieto fine, sorridi con entusiasmo.

La realtà è che molti oratori provano la stessa tensione che provi tu prima di parlare in pubblico, ma la interpretano come eccitazione.

La paura può trasformarsi in passione quando si cambia il modo di tradurre quell'emozione.

d. Perché dovreste accettare i vostri pensieri negativi e non combatterli?

L'importanza delle emozioni ha influenzato talmente tanto la cultura occidentale che spesso lottiamo per cambiarle, quando in realtà ciò che dovremmo fare è accettarle.

Nel caso della timidezza, una delle terapie più popolari è quella di cambiare il

dialogo interno negativo del paziente in messaggi positivi.

Ma la distanza tra le emozioni e i comportamenti che scatenano può essere enorme.

Per superare questa distanza, un ricercatore, il dottor Morita, ha creato una terapia che ha mostrato un tasso di successo tra l'80 e il 90%.

Quasi nulla.

Questa terapia non nega le emozioni: le accetta come parte della vita.

Per questo cerca di cambiare i comportamenti invece delle emozioni.

Quando i pazienti accettano di poter fallire, si sentono più sicuri di sé.

In realtà, è un approccio molto simile alla meditazione buddista.

Prima si riconosce la propria paura e poi si agisce nonostante essa.

e. Imparare a commettere errori per ridurre il proprio perfezionismo

Non è raro che le persone timide appaiano socialmente competenti.

Ma se potessi leggerle la mente, scopriresti che lei stessa non lo apprezza affatto in questo modo ed è tremendamente critica nei confronti di sé stessa.

Gran parte dell'autocritica costante che le persone timide subiscono si basa sulle loro aspettative eccessive.

Credono che le loro battute debbano essere le più divertenti, le loro storie le più interessanti e i loro commenti i più accurati; affermazioni impossibili da mantenere.

La buona notizia è che l'approccio teatrale improvvisato ha ottimi risultati nel ridurre questa voglia di perfezione e nel capire che non è necessario essere l'anima di ogni festa per essere orgogliosi di sè stessi.

Il teatro d'improvvisazione non permette alcun tipo di perfezionismo perché le scene si susseguono così velocemente che è inevitabile sbagliare, anche negli attori più esperti. Questo fa sì che i partecipanti si concentrino sulla creazione di collegamenti con gli altri piuttosto che su sè stessi.

f. Come ridurre i nervi con una semplice postura del corpo

Probabilmente sapete già che una posizione di potere, con la testa, tenuta alta, le spalle indietro e le braccia il più possibile larghe, vi darà un'immagine autorevole e sicura di sé. Ma quello che forse non sapete è che può essere utile anche per combattere la timidezza, perché è stato dimostrato che mantenendo quella posizione per un po' di tempo si riduce il livello di stress.

Il ricercatore che ha fatto questa scoperta conclude dicendo che non è necessario adottare questa posizione durante la situazione che causa i nervi: farlo qualche minuto prima è anche efficace.

Prima di affrontare una situazione che provoca ansia, come andare a una festa dove non si conosce nessuno o parlare in pubblico, mantenete questa posizione per un paio di minuti. Vi calmerà.

g. È infinitamente meglio riconoscere di essere timidi che nasconderlo

Se cercate su internet (dove chiunque può scrivere al giorno d'oggi), troverete che tra i tanti consigli per superare la timidezza c'è il classico "Sii sicuro di te".

Niente potrebbe essere più lontano dalla verità.

Secondo uno studio pubblicato nel 2012, riconoscere un'emozione negativa nelle proprie parole può ridurre l'intensità di quella stessa emozione.

Riconoscere la propria timidezza o nervosismo è uno dei modi più semplici per rilassarsi. Infatti, è una delle mie strategie preferite, e la uso ogni volta che ho un'importante presentazione pubblica.

Se è ovvio che sei timido, è meglio ammetterlo che cercare di nasconderlo a tutti i costi. Perché?

In questo modo non dovrai sforzarti tanto di nasconderlo e ti toglierai di dosso un sacco di pressione.

Inoltre, poichè la maggior parte delle persone sa cosa vuol dire avere un momento difficile a causa della timidezza, si immedesimerà in te.

È stato persino dimostrato che aggiungere la timidezza sul tuo profilo social di Meetic può aumentare il numero di persone da cui verrai contattato.

Naturalmente, in alcune situazioni (come ad esempio un incontro d'affari) questa strategia potrebbe non essere appropriata, ma in generale, ammettere la vostra timidezza è una buona idea.

h. I social network non sono dannosi

Con la diffusione dei social network, alcuni psicologi si sono dedicati attivamente a screditarli.

Essi ritengono che il fatto che il contatto reale non sia più necessario per comunicare porterà a un deterioramento delle competenze sociali con conseguenze negative a lungo termine.

Tuttavia, alcuni studi recenti dimostrano che ciò non è vero.

Essi possono anche essere utili se ci concentriamo sui loro benefici.

La ricerca ha dimostrato che per i bambini con una cerchia sociale molto limitata, le reti permettono loro di compensare la mancanza di interazione e di affermazione della propria identità.

Questi stessi studi hanno dimostrato che Facebook può essere un buon gateway per le persone più timide, un modo per avviare contatti che altrimenti non

sarebbero mai avvenuti.

Facebook

Se ci pensate obiettivamente, Facebook vi permette di rivelare dettagli intimi della vostra vita e di trovare argomenti di conversazione comuni, pilastri fondamentali per creare connessioni sociali più profonde.

Non dimenticate che il suo fondatore, Mark Zuckerberg, era un uomo quasi patologicamente timido.

Ovviamente, un uso estremo può essere dannoso.

Facebook può aiutarti a connetterti meglio con chi incontri online, ma non ti dà le competenze per incontrare nuove persone nell'ambiente offline e può anche farti sentire a disagio se senti di non avere informazioni su quella persona.

Superare la timidezza passo dopo passo

Una volta chiariti alcuni dei concetti più controversi della timidezza, se volete superarla, vi consiglio di seguire la strategia che si è dimostrata la più efficace: la desensibilizzazione progressiva.

Potete utilizzare il seguente metodo:

- Fate un elenco delle situazioni che vi causano ansia.

Create la vostra lista di situazioni che vi provocano ansia e classificatela in ordine crescente. Siate estremamente specifici.

"Parlare in pubblico" è troppo generico, che tipo di pubblico ti rende molto nervoso?

Di fronte a sconosciuti?

Quando ti valutano?

Più sei specifico, meglio saprai come affrontarli in seguito.

Una volta che hai una lista di 5-10 situazioni, passa al punto successivo.

Dividetele in fasi e affrontatele poco a poco.

La desensibilizzazione consiste nell'affrontare le proprie paure gradualmente, in modo da abituarsi al tipo di situazioni che prima ti rendevano ansioso.

Dopotutto, si tratta di sostituire un'abitudine negativa (la timidezza) con una positiva. Supponiamo che la prima situazione nella vostra lista è "parlare con uno sconosciuto in metropolitana", per esempio, il processo potrebbe essere questo:

- Salutare.

Quando vi sedete in metropolitana, dite semplicemente "Ciao" o "Buon pomeriggio".

Non importa se riceverai una risposta o meno.

Fallo per una settimana, finché non ti sentirai a tuo agio.

- Dite ciao e fate un commento banale.

Quando non avrai più problemi a salutare, continua con un commento che non richiede una risposta dalla persona con cui stai parlando, come "Buon pomeriggio".

Quante persone ci sono oggi in metropolitana!".

Guardatelo quando lo dite, in modo che sappia che state parlando con lui, e fatelo almeno due volte al giorno per un paio di settimane, finché non noterete che l'ansia si calma.

- Saluta, fai un commento e segui la domanda.

Ora aggiungi una domanda relativa al tuo commento.

"Buon pomeriggio.

Quante persone ci sono oggi in metropolitana!

Sapete se c'è una festa in corso o qualcosa del genere?".

Esercitatevi per altre due settimane, non importa quante risposta otterrete.

- Salutate, fate un commento, seguite la domanda e infine interessatevi e iniziate a parlare con il vostro interlocutore.

Se, ad esempio, risponde che non sa se c'è una festa, chiedetegli se vive lontano.

Se siete in grado di farlo, allora avrete superato la vostra timidezza in questa determinata situazione.

Non affrontate la vostra timidezza in condizioni che odiate.

Se, per esempio, non vi è mai piaciuta la vita notturna, non cercate di superare la vostra timidezza nei locali notturni perché aggiungerete una difficoltà che non ha nulla a che fare con il vostro problema.

Attenetevi alla vostra lista.

Come superare la paura quando ti paralizza

Se sei paralizzato, qualunque sia la fase in cui ti trovi, ricorda le esperienze precedenti che hanno funzionato e prova a superare anche questa fase.

Se siete sopraffatti dalla paura prima di presentarvi a qualcuno, per esempio, ricordate l'ultima volta che eravate nervosi per aver fatto la stessa cosa.

Ricordate la stessa paura che avete provato, ma ricordate anche che siete stati coraggiosi, che avete osato fare il primo passo, e il risultato è stato in fin dei conti positivo.

Il vostro corpo risponderà di conseguenza.

In ogni caso, è bene tener a mente che in queste determinate situazioni a volte si vince, e a volte si impara.

Rompere un'abitudine così radicata non accade magicamente da un giorno all'altro.

Ci vuole tempo, fatica e il desiderio di raggiungerla.