

Hai avuto un'idea geniale per un week end, per una serata diversa dal solito o ancora per rinfrescare il look della sala da pranzo, e sei impaziente di condividerla con lui, confidando che ne sia altrettanto entusiasta. Non vedi l'ora che torni a casa per parlargliene e mettere a punto insieme tutti i dettagli. Ma stai parlando solo da pochi minuti e capisci che già la sua attenzione è altrove. È concentrato sulla tv, sul cellulare, sul tablet o semplicemente pensa ad altro. Mentre ti rendi conto che non ascolta una parola ti senti delusa, e la frustrazione evolve rapidamente in rabbia: è una dinamica già sperimentata e non sai come uscirne. Ecco allora qualche accorgimento per catturare subito la sua attenzione.



LUI NON ASCOLTA?

PROVA COSÌ

Comunicare in modo efficace è possibile, anche con il compagno meno ricettivo. Ecco le strategie migliori

di Laura Maestri, formatrice e trainer Pnl

PARLA DI LUI nelle tue prime frasi

La strategia per attrarre l'interesse del partner si concentra su una semplice regola: invece di parlare di te, di come ti sia venuta l'idea, di quanto pensi che sia fantastica, parla di lui. Anche quando i tanti (forse troppi) stimoli esterni si intromettono senza pietà e distolgono la concentrazione da un sano dialogo, c'è un argomento che, senza eccezione, catalizza l'attenzione di chiunque: se stessi. **Ognuno è al centro della propria attenzione, ed è quindi naturale prestare ascolto a chi sta parlando di noi.**

La strategia ideale è quindi renderlo protagonista: in questo modo sei certa che si applicherà all'ascolto. Comincia facendo riferimento a qualcosa che ha detto o ti ha fatto capire: mi hai detto che sei stanco di..., ricordo quanto ti era piaciuto..., ho un'idea per evitare che tu debba guidare tutte quelle ore, stavo pensando a come potresti fare i tuoi allenamenti in vacanza... Quando si parla di noi, interrompiamo qualsiasi altra attività o pensiero e "raddrizziamo le antenne" senza esitazione: non

esiste soggetto più interessante di noi stessi. Una volta guadagnata la sua attenzione, puoi esporre la tua proposta che più facilmente verrà ascoltata con partecipazione.

USA LE SUE PAROLE per creare sintonia

Puoi fare di più: vuoi avere maggiori probabilità di successo? Quando esponi il tuo progetto, usa le stesse parole che aveva pronunciato lui. Se ti aveva detto: «Non ne posso più di andare in vacanza e stare tutto il giorno in spiaggia, circondato da bambini urlanti», esponi la tua idea partendo dalla sua frase: «Un paio di settimane fa dicevi che non ne puoi più di andare in vacanza e stare tutto il giorno in spiaggia, circondato da bambini urlanti; allora ho pensato che quest'anno...». Questa tecnica, denominata "ricalco verbale", è suggerita dalla Pnl (programmazione neurolinguistica), la neuroscienza che si fonda sullo studio del linguaggio e della sua influenza sul comportamento umano. **Una delle regole fondamentali per creare sintonia con chi ci sta di fronte è quella di ricalcare, cioè fare propri, gli aspetti tipici della comunicazione dell'altro.** In questo modo, chi parla con noi ha la certezza di essere ben capito (perché usiamo le sue stesse parole) e allo stesso tempo comprende bene il nostro messaggio (perché evidentemente

conosce il significato di quanto ha detto). Il ricalco verbale crea un clima di comprensione e di armonia: inconsapevolmente, chi ascolta le sue stesse parole si sente a suo agio e si predispone all'ascolto più volentieri.

CAMBIA SCENARIO se ti è andata male

Un accorgimento che può fare la differenza, quando si vuole introdurre una proposta, è quello di **non aprire l'argomento nello stesso posto e nella stessa situazione in cui si è già sperimentata un'evoluzione negativa della discussione.** Molto spesso c'è un momento particolare della giornata (appena lui rientra a casa, a tavola, appena alzati la mattina) in cui decidiamo di intavolare un discorso; questa abitudine innesca la ripetizione di dinamiche da cui è difficile liberarsi, perché siamo tutti portati a replicare gli schemi di comportamento adottati in passato nello stesso contesto: inconsapevolmente, le circostanze riportano alle esperienze già vissute e ci orientano verso lo stesso atteggiamento. Questa strategia è utile anche quando si vuole parlare con i figli: uno dei momenti preferiti dal genitore per avviare un dialogo, è quando si



**CONSULTA GRATIS
IL NOSTRO ESPERTO**

dott. Laura Maestri
Formatrice e trainer
Pnl a Como
Tel. 02-70300159
12 agosto
ore 14.30-16.30



osserva per capire

Per rendere la tua comunicazione più efficace, il primo passo è diventare una brava osservatrice. Chi ti sta di fronte offre inconsapevolmente tante informazioni su di sé: per esempio muovendo mani e piedi, assumendo certe espressioni quando ascolta e quando parla, sfiorando i propri vestiti o i capelli e accompagnando il suo discorso con dei gesti. L'osservazione di questi dettagli aiuta a comprendere meglio le emozioni di una persona e a interagire nella maniera più adatta a lei. Vuoi migliorare il tuo spirito di osservazione? Scarica l'e-book gratuito *Acutezza sensoriale, la chiave del successo della tua comunicazione* al link comupon.it/scarica-qui-e-book-pnl-comupon/ per conoscere i segreti e l'applicazione di uno sguardo perspicace. Sono inclusi degli esercizi (anche audio) per fare pratica da subito!



accompagna il ragazzo (o la ragazza) a scuola in auto. **La situazione è apparentemente ideale: si ha a disposizione il tempo del tragitto, si è fisicamente vicini e soprattutto si è costretti a rimanere dentro il veicolo.** Ma anche in questo caso lo svolgersi dell'interazione, ricalcando le stesse modalità delle occasioni passate in cui i risultati sono stati poco produttivi, è condannato al fallimento. Se è già capitato più volte che, in reazione a una tua domanda o alla proposta di quella che ritenevi una bella opportunità, tuo figlio intenzionalmente si concentrasse sul suo cellulare, ti rispondesse a monosillabi e dimostrasse chiaramente di non essere disposto ad ascoltarti - mentre la tua insofferenza aumentava e potevi solo fare appello alla generica "incomunicabilità generazionale" per non esplodere - è il momento ideale per cambiare strategia. È sconsigliabile utilizzare lo stesso contesto per proporgli qualsiasi argomento, perché la dinamica si riproduce, suggerita inconsapevolmente dallo scenario già (negativamente) collaudato: il ragazzo non sarà ricettivo e non vedrà l'ora di arrivare a scuola per saltar fuori dall'auto. Se vuoi ottenere un risultato diverso, sia con il partner sia con i tuoi figli, **è necessario cambiare ambiente e momento della giornata: in questo modo crei una cornice neutra che non si ricollega a meccanismi già sperimentati con esito improduttivo:** puoi sorprendere il tuo partner preparando un aperitivo sfizioso o far sorridere tuo figlio accogliendolo a casa con la sua musica preferita. Quando hai capito che sono ben predisposti, presenta la tua idea. Senza dimenticare di introdurla parlando di loro.

NON FISSARLO sarebbe a disagio

Quando hai catturato l'attenzione e lui ti sta ascoltando, non tenere lo sguardo fisso su di lui per tutto il tempo della conversazione. Se il tuo discorso è orientato a sollecitare una reazione o una risposta - sperando ovviamente che sia favorevole - è probabile che i tuoi occhi siano "piantati" su di lui, sia per cercare segnali positivi nelle espressioni del suo viso, sia per incitarlo a rispondere presto. Sentirsi osservati intensamente per lunghi minuti mette molte persone a disagio, e **l'impegno richiesto per sostenere lo sguardo scrutatore dell'altro toglie concentrazione ed energia: non è la tattica giusta per creare sintonia e soprattutto per ottenere una risposta immediata e sincera.** Ogni tanto volgi gli occhi altrove: queste pause suggeriranno che non stai assumendo un atteggiamento indagatore; lui si sentirà più libero di esprimersi e più disposto ad accogliere favorevolmente la tua iniziativa.