

CHIUNQUE AVRÀ PIACERE A DIRTI...

SÌ!



Le regole essenziali per ottenere il consenso nella vita privata e professionale

di Andrea Cirelli

Perché non fa ciò che gli chiedo? Sono stata carina con lui, gli ho detto e ridetto le cose per essere certa di essere capita, eppure, per l'ennesima volta, ha preferito fare ciò che gli chiede l'altra... Siamo sicuri che cambi qualcosa se l'interlocutore che ci sfugge è un partner, un parente, un figlio, un collaboratore, un cliente?

A scuola, fin da piccoli, ci hanno insegnato, che per riuscire ad ottenere qualcosa dagli altri, bisogna comunicare il più chiaramente possibile, con terminologie appropriate e corrette, per superare eventuali incomprensioni e resistenze, e giungere così a convincere.

In realtà esiste sì l'**Io Adulto** in tutti noi (*istanza razionale-logica*), effettivamente sensibile alle motivazioni



Andrea Cirelli - Psicologo, Psicoterapeuta, Formatore dal 1990. Ha fondato e dirige dal 1999 l'Associazione di Promozione Sociale Mepai (Metodologie Psico Analogiche Integrate) e nel 2015 la scuola di formazione PCR (Potenziamento Capacità Relazionali). È frequentemente ospite su Tv e radio nazionali italiane ed estere per presentare le sue metodologie.



razionali, contrapposto però alla parte predominante della mente, cioè quella, emotiva, inconscia, definita anche **Io Bambino**, sensibile agli stimoli emotivi e al coinvolgimento.

Quando, per esempio, ci siamo innamorati e abbiamo perso la testa per una persona trasgressiva e non proprio affidabile, l'io cosciente del nostro sistema mentale, non può che prendere atto, anche se i ragionamenti intelligenti ci porterebbero a interagire con ben altre persone, nulla può la testa contro il coinvolgimento emotivo-inconscio del cuore!

Quindi, regola: per farsi dire sì, prima di argomentare il nostro punto di vista e le nostre richieste, bisogna necessariamente coinvolgere. Come si fa?

“La bocca è una, gli occhi e le orecchie due”. La regola aurea nella persuasione è: **impara ad ascoltare e osserva chi ti parla il doppio, rispetto a quanto parli.**

Per Bau Anto riguarda l'ascolto, alleniamoci a fare domande aperte, tipo: “Come ti va?”, “Quali sono i tuoi progetti (o desideri, sogni) per quest'estate, per quest'autunno?”, mostrandoci, ed essendoci davvero, interessati alle risposte.

Ascolto attivo, domande di qualità, intelligenza linguistica, sono argomenti da trattare a lungo e comunque più facili da rintracciare... Concentrerò, in questa sede, gli stratagemmi persuasivi, per farsi dire sì, su aspetti più semplici, meno noti e sorprendentemente efficaci!

La cultura dominante non dà il giusto peso alla comunicazione non verbale, al linguaggio del nostro corpo, che viene letto sia inconsciamente che consciamente, dal nostro interlocutore e che rappresenta il fattore più importante per essere accettati e, di seguito, seguiti nelle nostre richieste.

Sto parlando di quella che amo definire: “**la genetica dello scimpanzé**”, ancora presente in noi, che ci porta a essere massimamente sensibili a: sorrisi, sguardi, movimenti o del corpo, toccamenti, ecc.

Cominciamo dal **sorriso**: ecco un gorilla mostrare in un certo modo i denti a un scimmione coetaneo che vorrebbe coinvolgere per spartirsi il “business della foresta”, ed ecco parallelamente, esperimenti di psicologia sociale a confermarci che un cameriere che sorride ottiene, di media, il triplo delle mance di uno che non lo fa, sorprendente o no?

Allora ce li curiamo e ce li laviamo i denti e ci **alleniamo a sorridere nella fase di approccio** con chiunque, dal bambino, all'anziano, dalla persona amata al cliente?

Secondo fattore è lo **sguardo**, altre ricerche dimostrano come **guardare negli occhi un interlocutore che vogliamo coinvolgere** raddoppia le possibilità di ottenere ciò

che vogliamo, mica male nemmeno questo dato vero? Certo è che, sia nel caso del sorriso che dello sguardo, ci vuole un minimo di serenità e sicurezza perché questi due comportamenti si manifestino come veri, spontanei e credibili, ma, in questa sede, diamo per scontato che ci sia in noi la minima autostima e le minime capacità relazionali.

Se poi insieme a sorriso e sguardo associamo un **contatto fisico** sfuggente e **non invasivo**, certamente appropriato al contesto (braccio, avambraccio, spalla...), il gorilla dentro noi, porterà le probabilità di un consenso, vicine al 90%.

Una bussola per come stiamo procedendo è rappresentata dalle risposte non verbali e cioè dai segnali del corpo che per la prima volta, lo psicologo italiano Stefano Benemeglio, leader in questi studi, ha definito come risposte emotive di: attivazione emozionale, gradimento e rifiuto.

Esempi di segnali che indicano il nostro procedere **positivo**: guardandoci negli occhi o nelle labbra, oppure a seguito di una nostra proposta, **il soggetto di fronte a noi, effettua apertura di braccia e gambe, si tocca, accarezza le labbra con la sua stessa lingua**, con un dito, una penna, la stanghetta degli occhiali o un altro oggetto; si accarezza i capelli o, se è calvo, la testa, solleva senza motivo apparente le maniche della camicia, **avanza istintivamente con il busto.**

Esempi di segnali **negativi**: **chiusura istintiva di braccia e gambe** dopo quella proposta, **sfregamento del naso** con il **dito indice** o con la **mano**, **spazzolamento dal vestito** o dal **tavolo** di briciole inesistenti, **il portare le mani sui fianchi** o in **tasca**, **indietreggiare** istintivamente col busto.

Ti faccio parlare con le domande giuste, ti ascolto come non ho fatto mai e cioè “di testa e di cuore”, ti sorrido, ti guardo negli occhi, nei momenti opportuni entro in contatto fisico con te, verifico che i tuoi segnali del corpo siano ok, a questo punto scatta la magia: avrai, naturalmente, e non forzatamente, piacere... a dirmi: sì!



DASOSTITUIRE

Ascolta e segui in video, grazie al QR code, il Dott. Andrea Cirelli, mentre spiega altri concetti ed esercizi per gestire al meglio questa delicata area della vita.