

ideas worth sharing



5 debolezze nel rapporto con gli altri

Gian Maria Zapelli

Può capitare di sentirsi deboli nella relazione con gli altri. Percepire di non avere il potere, la forza necessari per sostenere le nostre idee con successo, nei confronti di interlocutori che sentiamo sicuri di sé, rigidi o difficili. La nostra debolezza potrebbe avere diverse ragioni.

La debolezza di ruolo. Quando il nostro ruolo è organizzativamente più debole perché subalterno a un ruolo superiore: il capo, il funzionario pubblico, il medico. E' una debolezza che non riguarda noi, come persona, ma il perimetro del ruolo che occupiamo, a cui dobbiamo attenerci. Ma anche in ruoli istituzionalmente "deboli" rispetto ad altri, possono far differenza le capacità che si possiedono. Infatti, come ben si sa, ad esempio, un capo non agisce nel medesimo modo con i propri collaboratori. I suoi modi di essere sono influenzati dalle capacità professionali e relazionali dei suoi collaboratori. Collaboratori con più assertività e sicurezza, con migliori attrezzature comunicative, sovente ottengono dal proprio capo condizioni e attenzioni che altri non ottengono. In ogni caso, vi sono subalternità di ruolo che il cuore deve saper accettare, senza viverle come una subalternità relazionale o personale.

La debolezza professionale o di contenuto. Quando le nostre conoscenze e la nostra preparazione sui contenuti professionali che seguiamo non sono così solide, complete ed eccellenti. Se questo viene compreso o intercettato dagli altri si riduce la nostra credibilità e la nostra autorevolezza riguardo ai contenuti di cui ci occupiamo. Si genera uno spazio per i dubbi

sul nostro operato. Difficile conquistare forza e difendere un contenuto professionale quando non siamo ben preparati. La preparazione professionale eccellente si vede, come la sua mancanza.

La debolezza emotiva. Quando le nostre emozioni sono troppo reattive, sensibili al modo di agire degli altri. Magari eccediamo in permalosità, oppure in timidezza. Una delle condizioni che ci fa perdere forza e considerazione nel difendere le nostre idee è apparire agli altri fragili emotivamente. La fragilità emotiva si rivela quando perdiamo serenità, quando ci irritiamo, quando le emozioni del disappunto e del disagio prendono il sopravvento e sono intercettate dagli altri. Quando nel cuore di una persona entra la percezione (anche inconsapevole) della nostra debolezza emotiva, sarà più ridotta la sua precauzione relazionale con noi.

La debolezza persuasiva. Vi è anche una debolezza nelle capacità persuasive. Da non confondere con la manipolazione. Sovente chi è privo di capacità persuasive si difende dicendo che non vuole manipolare gli altri. In realtà saper persuadere è una capacità indispensabile per ottenere di essere ascoltati, capiti. Necessaria anche per ottenere che gli altri accolgano le nostre idee. Una buona idea senza le ruote della persuasione non va lontano. Ma se le nostre parole sono spente e opache, se i modi di comunicare sono poco caldi e appassionati, se non sappiamo adattare la nostra comunicazione ai modi di essere e di sentire gli altri, ci troviamo in una condizione di debolezza che non dipende dagli altri e che ci fa girare a vuoto.

La debolezza di lucidità. Non è affatto facile sapere esattamente cosa si vuole ottenere e come. La nostra mente sovente è approssimativa e sbrigativa. Ci fornisce pensieri generici e semplicistici, ci nasconde fatti da capire, ci indirizza su strade non prioritarie. Così se non abbiamo una chiara e lucida visione di dove stiamo andando e cosa abbiamo intorno a noi, è facile trovarsi in una condizione di debolezza conversativa, perché siamo privi di argomenti e contenuti che potranno essere comunicati con totale chiarezza e sostenibilità agli altri.

Comprendere quale sia esattamente la nostra condizione di debolezza, soprattutto nel rapporto con interlocutori impegnativi, potrebbe essere utile per trovare le modalità per superarla. Anche se non sempre è possibile sottrarsi a una condizione di vulnerabilità relazionale