

In Italia Euro 1,50

Intimità

**MASSIMO
GILETTI**

“Ho tanti
sogni nel
cassetto...”



SOCIETÀ

I viaggi
della Fede

PSICO

L'arte della
persuasione?
S'impara

SPECIALE SALUTE

- Stress da rientro:
come combatterlo
- Ciclo irregolare:
cause e rimedi
- Ritorno a scuola:
va affrontato così

10 STORIE
VERE

**UN ROMANZO
COMPLETO**

CUCINA
I menù
salvaspesa



Anna
«Sono rinata
grazie
all'amore»

di Paola Tiscornia

L'arte della persuasione si può imparare: passa, infatti, attraverso strategie sottili, mosse e contromosse da studiare bene e saper mettere in atto ancora meglio



Masterfile

PERSUASIVE si... diventa!

Potresti gridare, piangere, lamentarti, implorare. Ma sai già che non servirebbe a niente. Come e su cosa, allora, devi far leva per riuscire a diventare più convincente e indurre tuo marito a portarti a fare shopping anziché andarci alla partita di calcio; per persuadere tuo figlio ad abbandonare la *playstation* a favore dei libri di scuola; per fare un *pressing* vittorioso sul capo perché ti dia le ferie nel periodo che ti interessa? Te lo diciamo noi: facendo tesoro delle tattiche e di tutti i suggerimenti utili stilati grazie all'aiuto di **Gaia Vincenzi, psico-**

loga e psicoterapeuta. a Pavia, esperta in Comunicazione persuasiva.

IL PRIMO SEGRETO: L'AUTOREVOLEZZA

Il trampolino di lancio giusto per riuscire a fare valere le tue idee su quelle degli altri si basa innanzitutto sul fatto che tu nel campo che ti interessa (che sia la cucina, il ricamo o il film da vedere quella sera) sia considerata autorevole o quanto meno affidabile; è fondamentale, insomma, che l'interlocutore riconosca la tua competenza o esperienza in materia.

Detto questo, non è certo

mai facile farsi dire di sì. Bisogna trovare il modo, il momento, le motivazioni giuste, studiare una tattica a tavolino, anche per prevedere e parare eventuali obiezioni. E guarda che non è vero che l'arte della persuasione è un dono di natura che alcuni hanno e (molti) altri no.

A parte predisposizioni e abilità personali che rendono più facile e immediato l'approccio, esistono comunque tecniche specifiche ben note e percorsi precisi: insegnati nell'ambito del marketing e vendita per riuscire a tirare l'altro dalla nostra parte. Quali? Volta pagina: (continua a pag. 12)

E tu, sai essere convincente?

Rispondi alle 7 domande; servendoti della tabella del punteggio, attribuisce a ogni risposta il segno che le corrisponde; quindi, calcolato il totale, vai a leggere il relativo profilo.

1 Tuo figlio di 8 anni non vuole saperne di studiare e ogni sabato il momento dei compiti è un vero supplizio... Decidi di:
a Usare le maniere forti: se non studia, l'indomani non andrà alla festa di compleanno cui tiene tanto.
b Dargli una ricompensa (un gioco, una mancietta) se svolge i compiti velocemente e senza farsi pregare.

c Capire perché i compiti non gli vanno giù e trovare con lui il modo di renderli più divertenti e interessanti.

2 Dopo un primo colloquio di lavoro andato molto positivamente (almeno a te così sembrava...), ti avvisano che non ti assumeranno:
a Ti mostri stupita e delusa: fai presente quanto quel lavoro sia importante per te e su come lo svolgeresti al meglio se ti assumessero.
b insisti per avere un secondo colloquio in cui dimostrare ciò che vali.
c Chiedi spiegazioni per capire cosa non è piaciuto e poterti regolare meglio in futuro.

3 In un ristorante vedi il marito di una

tua cara amica in atteggiamento romantico con un'altra donna, che fai?

- a Alla prima occasione racconti tutto alla tua amica: deve sapere con chi ha a che fare!
 b Non dici all'amica dell'incontro, ma la metti sull'avviso facendola ragionare sui comportamenti del marito, ultimamente un po' strani.
 c Fai finta di non vedere e non dici niente all'amica per paura di ferirla.

convincenti e d'impatto.
 c Insegnante: per mostrare quanto sei brava, almeno coi più piccoli.

5 Tua figlia di 20 anni ti comunica che vuole frequentare l'università in un'altra città; tu non sei d'accordo, anche dove abiti c'è la facoltà che ha scelto!

- a «Finché ti mantengo, dove studi lo decido io!».
 b «Non puoi farlo: sentirei troppo la tua mancanza!».
 c «Non mi sembra una buona idea; piuttosto potresti studiare qui e, se i primi esami andranno bene, ti permetterò di fare l'Erasmus (studiare in un'università gemellata all'estero per 6 mesi).

IL PUNTEGGIO

	A	B	C
1	+	-	=
2	-	+	=
3	+	=	-
4	=	+	-
5	+	-	=
6	=	-	+
7	-	+	=

4 Una professione

- che ti sarebbe piaciuto svolgere (se non la fai già)...**
 a Pubblicitaria: per inviare messaggi creativi e suadenti.
 b Avvocato: per stendere la parte avversa con arringhe

6 Ripensa ai tempi della scuola....

Quando ti capitava di prendere un brutto voto, cosa dicevi alla mamma?

- a Che eri dispiaciuta e che avresti studiato di più, magari con il suo aiuto.
 b Che non era giusto: eri stata sfortunata perché le domande erano molto difficili.
 c Che tutta la classe era andata male e che la prof aveva abbassato i voti.

7 Se non puoi battere i tuoi nemici...

- a Alleati con loro.
 b Insisti con maggior impegno finché non li sconfiggerai.
 c Trova il loro punto debole nascosto.

La soluzione

**MAGGIORANZA +
Come un panzer...**

Sei diretta, decisa, insistente. Anche troppo
 Certo, tieni molto alle tue idee, ai tuoi gusti, alle tue abitudini e, quindi, trovi del tutto logico e adeguato il fatto che gli altri la pensino come te. Quando, invece, hanno idee diverse, tendi a imporre il tuo punto di vista con molta forza e fermezza. Sei anche capace di ottenere dei risultati ma, di solito, gli altri cedono non tanto perché tu li abbia davvero convinti, quanto piuttosto per fare cessare la tua insistenza. E poi perché li spaventi un po'. Nessuno mette in dubbio le tue capacità persuasive, ma ti avvali poco delle armi del tatto e della diplomazia. Insomma, più che autorevole, sei un tipo decisamente autoritario.

IL CONSIGLIO Riuscire a metterti maggiormente nei panni degli altri e proporre le tue idee con maggiore delicatezza ti consentirebbe di ottenere dei consensi reali e duraturi e non strappati a forza soltanto in virtù del tuo pressing.

**MAGGIORANZA -
Come un salice piangente...**

Tendi all'autocommiserazione (e alla ricerca di consensi)
 Dai, confessalo: il fatto che gli altri possano avere idee diverse dalle tue ti spaventa molto: così, più che persuadere, tu cerchi di ottenere consensi. Probabilmente tu stessa, per prima, non credi fino in fondo nelle tue idee e nelle tue scelte. Anche quando riesci ad avere la meglio in una discussione o un progetto, la tua è una vittoria parziale, perché fai leva su argomentazioni sbagliate, l'autocommiserazione, la

petulanza, il ricatto affettivo. Ottieni così che gli altri ti accettino soltanto per non farti rimanere male, non perché tu li abbia davvero tirati dalla tua parte.

IL CONSIGLIO Il primo passo da compiere è quello di cominciare a credere di più in te stessa e nella validità delle tue idee: convincerti, cioè, che sei una persona in gamba, - hai opinioni valide e sai trovare proposte originali. Dopodiché, avere il consenso di chi ti circonda verrà di conseguenza e senza troppi sforzi.

**MAGGIORANZA =
Come una volpe...**

Sei sottile, diplomatica, empatica

Hai capito infatti che per convincere gli altri in primo luogo è importante sapersi mettere nei loro panni: che è la strategia più giusta. In più, sei così abile da non usare la tecnica standard con tutti, ma sai adattarti a chi hai di fronte, cercando di mettere sempre in bella evidenza i lati positivi della tua proposta e di minimizzare sugli eventuali svantaggi. Inutile insistere con veemenza, protestare, fare scenate. Conta di più la perseveranza: non mollare mai. Se non si ottiene oggi ciò che si desidera, ci si riproverà domani... e poi ancora dopo, sempre con rinnovata grinta. Ormai l'hai capito benissimo: è la goccia che scava la pietra. Insomma, sei un portento nel portare gli altri dalla tua parte, perché sai esattamente di che cosa hanno bisogno e cosa vogliono sentirsi dire. E se per caso questo non ti riesce? La tua flessibilità ti consente di vedere aspetti positivi anche nelle idee degli altri.

IL CONSIGLIO Che dire? Cerca di usare sempre per il meglio e per il bene questa tua abilità.



(continua da pag. 10)

IBALUARDI DELL'ARTE PERSUASIVA

● Evidenzia i vantaggi

Devi riuscire a inculcare nel tuo interlocutore la convinzione che quella che proponi tu è per lui la migliore delle soluzioni possibili, quella che gli dà maggiori vantaggi. In altre parole, cambiare la sua prospettiva nei confronti del problema. Ecco perché le pressioni basate sulla forza, sui ricatti morali, sul pietismo, avranno sempre un successo effimero. Così, per convincere tuo figlio a smettere di fumare, lascia perdere le lagne («Fallo per me», «Mi farai morire di preoccupazione»), ma punta i riflettori sui benefici di questa scelta, per esempio il fatto che le sigarette tolgono il fiato per lo sport...

● Sii credibile

Se intendi portare qualcuno dalla tua parte, sta' sempre bene attenta a non strafare. Vorresti che Carla, la tua amica in cerca di un compagno, venisse insieme a te a una festa? Inutile prospettarle che vi troverà una decina di single affitti da troppa solitudine: meglio dirle che sarà un evento affollato e che ti hanno detto che ci saranno persone interessanti e divertenti.

● Parola d'ordine: chiarezza

Per arrivare dritto all'obiettivo il messaggio deve essere limpido, espresso con pochi e semplici concetti, lasciando perdere fumo e troppi paroloni, che insospettiscono e confondono. Se vuoi che tuo figlio studi di più, inutile ricorrere ai concetti di coerenza, responsabilità, dovere. Mettigli invece sulla scrivania il *dépliant* della vacanza avventura dove andrà se sarà promosso.

● A me gli occhi!

Nelle tecniche di vendita si dice "essere vividi". Significa che

le probabilità di successo in una trattativa, una negoziazione o una compravendita aumentano se si "cattura" l'attenzione dell'altro anche grazie a foto, disegni, schemi, prospetti, per rafforzare il canale della comunicazione visiva. Della serie: le parole sfuggono, le (belle) immagini restano impresse nella mente. Un conto è descrivere a tuo marito lo splendido posto di mare in cui vorresti andare, un altro mostrargli al computer le immagini della spiaggia da sogno e magari "stenderlo" definitivamente con un filmato sulla pesca d'altura che potrà praticare in loco.

LE TECNICHE DI SUCCESSO

● Il sandwich

È fra le più utilizzate nel campo del marketing. Ti voglio vendere un paio di scarpe? Prima ti illustro uno dei pregi (il colore di moda), poi butto lì un elemento meno positivo (non lasciano respirare molto il piede), infine concludo con un altro punto sì: il prezzo è davvero ok. In questo modo, nel giro di una manciata di minuti, ti sarai fatto l'idea che io sia una persona sincera e degna di fiducia; se infatti sono addirittura così onesto da dirti non solo i pregi ma anche i difetti del prodotto che vendo e che di solito vengono celati, bisogna proprio premiarli: comprando le scarpe!

● Il principio della reciprocità...

Fare per primi un favore (anche non richiesto) innesca il meccanismo di risposta positiva e disponibilità da parte di chi riceve.

● ... e quello delle affinità

«Io, proprio come te...». I venditori professionisti lo sanno bene: si tende a dare fiducia a chi pensiamo sia affine a noi, ossia a chi ha (o dice di avere) interessi, stato familiare o sociale, età, problemi simili.

GIU' AUTOGOL DA EVITARE

● Far leva sui sensi di colpa

Dicendo a tuo marito: «La sera mi lasci sempre sola, non fai mai niente con me: perché non ci iscriviamo a un corso di bal-

lo?», non cambierai il suo atteggiamento negativo nei confronti del liscio o del latino-americano. Magari ti dirà di sì, di fatto però poi un giorno farà tardi sul lavoro e l'altro avrà mal di denti. Non solo resterai delusa, ma avrai anche buttato via i soldi del corso. La vera arma vincente da sfoderare per convincerlo? Mostragli tutti i vantaggi (suoi, non tuoi) dello scatenarsi con te in pista: perderà sicuramente quella pancetta per cui le colleghe lo prendono in giro e la gara successiva potrà andare a giocare a calcetto senza problemi, mentre tu te ne starai in casa senza fare rimostranze.

● Dare spazio all'emotività

Sei arrabbiatissima, addolorata, triste? Allora non è il momento giusto per cercare di ottenere una cosa a cui tieni. Finiresti con lo strappare vittorie inutili o accordi di fatto non favorevoli. Per convincere davvero qualcuno e girare una situazione a tuo vantaggio serve lucidità, pianificazione, una disposizione d'animo forte e serena. Se tuo marito torna a casa troppo tardi dal lavoro rinvianoti la sorpresa e l'ottimamenteta che gli avevi preparato, evita di strappargli promesse mentre sei furibonda e in lacrime. Si rivelerebbero promesse da marinaio. Lascia passare la notte e la mattina dopo, di fronte a un buon caffè, vi potrete accordare per un orario di rientro che possa conciliare le vostre rispettive esigenze.

● Fare delle richieste irrealistiche

Inutile chiedere a tuo marito di portarti alle Seychelles la prossima estate quando saperti perfettamente che detestasti stendersi al sole su una spiaggia. Ti direbbe magari di sì, salvandoti una buona idea con una scusa a ridosso della partenza. Puoi prospettargli, invece, una settimana in un villaggio vacanze italiano (magari approfittando di una vantaggiosa offerta promozionale), dove possa fare tutte le attività sportive che più gli aggradano, mentre tu ti crogioli in riva al mare.

DA RICORDARE

COSA CONVINCILE LUI E COSA CONVINCIE LEI

Le ricerche hanno appurato che tutti, uomini e donne, se vi sono le condizioni giuste, siamo pronti a lasciarci persuadere. Cambia invece il modo: lui si fa convincere da motivazioni razionali, lei cede le armi dinanzi a messaggi che fanno leva sull'emotività. Vuoi vendere biglietti di una lotteria a favore dei cuccioli abbandonati?

All'amico, meglio se supportata da un prospetto, spiegherai che i dieci euro del biglietto contribuiranno all'acquisto di tot scatolette di un innovativo cibo vitaminizzato; per fare aprire il portafoglio all'amica basterà mostrarle la foto del piccolo Fido che mangia felice la sua pappa.

UN GESTO VALE PIÙ DI MILLE PAROLE

A parte le parole, per convincere qualcuno della bontà di una tua idea, devi imparare anche a puntare molto sulla comunicazione non verbale. Se vuoi persuadere una collega ad aiutarti in un progetto, bada a metterti molto vicina a lei (senza essere troppo invadente) toccandola in maniera lieve e casuale, per esempio sfiorandole la mano o la spalla e guardandola negli occhi per farle sentire che siete sulla stessa lunghezza d'onda. Il messaggio, non espresso a parole ma perfettamente recepito, sarà: "Fidati di me perché ho le idee chiare e sono anche un po' più brava di te". Infatti, solitamente sono le persone che si considerano un gradino più in alto a darsi il permesso di toccare gli altri, mai viceversa. Ponendoti in maniera soft come una persona amica, affidabile e consapevole della propria autorevolezza, non avrai grossi problemi a farti ascoltare.