

VIAGGI E TEMPO LIBERO

Entusiasmo a doppio taglio

di **Laura Maestri**

A tutti è capitato di venire a conoscenza di qualcosa, di assistere ad uno spettacolo, di provare un nuovo ristorante e pensare: *“devo assolutamente consigliarlo al mio collega, è proprio il posto che fa per lui, sono certo che gli piacerà!”*.

Alla prima occasione, l'esordio è tipicamente farcito di grande entusiasmo: *“Sai, sono stato in quel nuovo ristorante in centro, siamo stati benissimo. Devi assolutamente andarci con tua moglie: è perfetto per voi due!”*.

La risposta che ci si aspetta dal collega potrebbe essere: *“Caspita, è interessante! Grazie per avermelo segnalato, organizzerò una bella cenetta con mia moglie già questo fine settimana”*.

Ma non sempre la **reazione** che si ottiene è quella che ci si aspetta. Il collega infatti potrebbe invece aver nicchiato, assumendo un'espressione fra lo scettico ed il perplesso, e rispondere: *“non saprei, l'ho visto da fuori e non mi ha convinto granchè”*.

A questo punto è un classico il vostro veemente rincalzo: *“No guarda, è davvero spettacolare: devi proprio provarlo perché ti piacerà sicuramente”*.

Ma il collega non si convince, anzi: a questo punto prende le distanze, chiude frettolosamente l'argomento con un laconico *“ci penserò”* lasciandovi la sensazione che tutte le vostre migliori intenzioni nel dare una dritta disinteressata non siano state capite né tantomeno apprezzate. Non vi capitate di questo comportamento e fondamentalmente ci **rimanete male**.

Cos' è successo? Perché il vostro interlocutore non fa tesoro del vostro sincero consiglio, espresso con grande entusiasmo? È proprio questo vostro atteggiamento spontaneo che provoca l'inaspettata reazione: l'**entusiasmo**.

Non tutti sono pronti ad accettare che un'altra persona (anche molto prossima) ci dica “cosa dobbiamo assolutamente fare” perché “ci piacerà sicuramente”. Ad alcune persone, il dialogo interno suggerisce: *“come si permette costei di ordinarmi di fare qualcosa che – secondo il suo giudizio – dovrebbe assolutamente piacermi? Come osa pretendere di sapere meglio di me cosa mi piace?”*. Ecco quindi il motivo di una risposta circospetta e guardinga.

Grazie alla **neurolinguistica** oggi è possibile comprendere lo schema di pensiero – perlopiù inconsapevole - adottato da questo tipo di interlocutore, ed essere in grado di utilizzare la struttura linguistica più adatta a trasferire lo stesso messaggio in modo più convincente.

Ovviamente senza perdere il vostro genuino entusiasmo!

Per migliorare la vostra comunicazione vi raccomandiamo il seguente seminario di specializzazione: