

I Quattro Cavalieri dell'Apocalisse.

I Quattro Cavalieri rappresentano quegli atteggiamenti controproducenti di cui cadiamo facilmente vittime quando le nostre emozioni hanno la meglio su di noi. Leggendo di ognuno dei Cavalieri e osservandone l'effetto sulle tue relazioni, ricorda che il conflitto in sé non è un problema. Anzi, il conflitto è un elemento normale e (idealmente) produttivo tra due persone con bisogni e interessi diversi, che lavorano fianco a fianco. Il conflitto tra due soggetti non incide sul successo della relazione. È il modo in cui tale conflitto viene gestito a determinarne il successo, e la presenza dei Quattro Cavalieri indica che la gestione non sta avvenendo in maniera costruttiva e produttiva. Seguite le strategie qui fornite per sconfiggere ognuno dei Quattro Cavalieri e proietterete i vostri rapporti verso il successo.

Il Primo Cavaliere: la critica.

Le critiche non vanno confuse con la volontà di fornire un feedback oppure stimolare il cambiamento e il miglioramento in un'altra persona. Quando i commenti non sono costruttivi diventano giudizi. ("Questo documento è terribile"). La critica, nella sua forma più fastidiosa, prende di mira la personalità di un individuo, il suo carattere, i suoi interessi anziché l'azione o il comportamento specifici che ci piacerebbe modificasse. ("Scrivi davvero malissimo. Sei disorganizzato e poco incisivo"). Un conto è criticare senza essere d'aiuto, altra storia è aggredire una persona per qualcosa che non è in grado di cambiare.

Sconfiggere la tendenza a criticare.

Se ti ritrovi spesso ad esprimere critiche, quando invece avevi intenzione di essere utile, la cosa migliore da fare è non palesare il tuo commento finché non hai le idee ben chiare. Dovrai riflettere su cosa dirai e restare fedele al copione per essere di aiuto ed evitare le critiche inutili. Inoltre, è sempre meglio indirizzare il tuo feedback verso un unico comportamento specifico, dal momento che le tue reazioni a diversi comportamenti in un colpo solo potrebbero facilmente essere percepite come critiche. Se ti rendi conto di non riuscire a esprimere il tuo parere senza generalizzare sulla personalità dell'altro, faresti meglio a non dire nulla.

Il secondo Cavaliere: Il disprezzo.

Il disprezzo è un chiaro segnale di mancanza di rispetto verso gli altri. Spesso include commenti tesi a far "abbassare la cresta" all'interlocutore, e anche insulti espliciti. Inoltre, il disprezzo si rivela anche in forme indirette e sottili, come alzare gli occhi al cielo e camuffare gli insulti con "l'umorismo".

Sconfiggere il disprezzo.

Il disprezzo nasce da una mancanza d'interesse verso l'altra persona. Quando ti rendi conto di non ammirare più qualcuno – forse prima c'erano aspetti in lui o lei che trovavi interessanti o seducenti, ma che ora hanno perso il loro fascino – il disprezzo può emergere inaspettatamente. Se il tuo disinteresse è inevitabile e la relazione non va da nessuna parte, sia in veste di membro della famiglia che in quella di collega devi sforzarti di fare dei piccoli passi avanti. Chi gestisce bene i rapporti riesce a vedere i vantaggi dati dall'entrare in contatto con tante persone diverse, anche quelle a cui non è affezionato. Una base comune, per quanto piccola, è un lusso che dev'essere inseguito e preservato. Per dirla con le parole intramontabili di Lincoln "Non mi piace quell'uomo. Devo conoscerlo meglio".

Il terzo Cavaliere: stare sulla difensiva.

Negare le proprie responsabilità, accampare scuse, rispondere a una lamentela con un'altra lamentela, e altre forme di "difesa" sono comportamenti problematici, perché impediscono al conflitto di arrivare ad una soluzione. Un atteggiamento di diffidenza contribuisce solo ad aumentare l'ansia e la tensione di entrambe le parti, e questo rende difficile concentrarsi sulle questioni più importanti che necessitano di una soluzione.

Sconfiggere la tendenza a stare sulla difensiva.

Per superare questa tendenza, bisogna essere disposti ad ascoltare attentamente le rimostranze dell'interlocutore, anche quando si hanno due visioni diverse. Questo non vuol dire essere d'accordo con l'altro. Invece, ti consente di concentrarti sulla comprensione profonda dell'opinione altrui, così da consentirti di cooperare per risolvere il conflitto. È fondamentale sforzarsi di restare calmi. Una volta compreso perché l'altro è tanto agitato, sarà molto più semplice trovare un punto d'incontro anziché ignorarne le opinioni con diffidenza.

Il Quarto Cavaliere: l'ostruzionismo.

Si presenta quando una persona interrompe bruscamente una discussione rifiutandosi di rispondere. Esempi di questo comportamento includono il cosiddetto "trattamento del silenzio", l'essere emotivamente distanti o privi di emozioni, e ignorare del tutto l'altro. Il boicottaggio è insidioso perché indispetta la persona che lo subisce e impedisce ai due di collaborare in vista di una soluzione.

Sconfiggere l'ostruzionismo.

Il segreto per superare un atteggiamento ostruzionista è partecipare alla discussione. Se stai adottando questa misura perché ti senti schiacciato dalle circostanze, condividi ciò che provi e chiedi all'altro di concederti del tempo per riflettere, prima di continuare la discussione. Mantieni il contatto visivo e una posizione eretta e annuisci per far capire all'altra persona che sei coinvolto nella discussione e che resti in ascolto anche quando non hai niente da dire. Se scegli l'ostruzionismo in maniera sistematica, devi renderti conto che prendere parte alla discussione e lavorare insieme verso la risoluzione del conflitto sono gli unici modi per impedire alla relazione di crollare. Allenare la propria intelligenza emotiva è un ottimo modo per sconfiggere tutti e quattro i cavalieri, inclusa la tendenza a fare ostruzionismo.