

2^{DA} EDIZIONE: AGGIORNATA & AMPLIATA

COME PARLARE ALLA GENTE, AUMENTARE
IL VOSTRO CARISMA, LE ABILITÀ SOCIALI,
ATTACCARE BOTTONE & DIMINUIRE
L'ANSIA SOCIALE

FARE CONVERSAZIONE

Aston Sanderson



FARE CONVERSAZIONE

COME PARLARE ALLA GENTE, AVVIARE
UNA CONVERSAZIONE, AUMENTARE IL
VOSTRO CARISMA, LE ABILITÀ SOCIALI E
DIMINUIRE L'ANSIA SOCIALE (2DA
EDIZIONE: AGGIORNATA ED AMPLIATA)

ASTON SANDERSON

WALNUT PUBLISHING

"Fare Conversazione" 2^{da} Edizione di Aston Sanderson Pubblicato da Walnut Publishing Company, Hanover Park, IL 60133

www.walnutpub.com

© 2017 Walnut Publishing.

Tutti i Diritti Riservati. È vietata la copia e la riproduzione dei contenuti in qualsiasi forma, a meno di autorizzazione dell'editore e ad eccezione di quanto consentito dalla legislatura vigente.

Fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% del volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto.

Per l'autorizzazione contatta:
contact@walnutpub.com

INDICE

1. INTRODUZIONE
2. MENTALITÀ & APPROCCIO
3. NERVI & COME CALMARLI
4. SAPERE ASCOLTARE È IL TUO ALLEATO MIGLIORE
5. COSA DIRE
6. NON TUTTE LE DOMANDE SONO UGUALI
7. CAPIRE QUANDO TERMINARE UNA CONVERSAZIONE
8. ATTACCARE BOTTONE
9. LINGUAGGIO DEL CORPO
- 1 0 . FARE CONVERSAZIONE

DURANTE UN APPUNTAMENTO O:
ANDARE DALLE CHIACCHIERE A
UNA CONVERSAZIONE PROFONDA

11. PERCHÉ SBAGLIERAI, MA NON È
UN PROBLEMA

12. CONCLUSIONI

Postfazione

1

INTRODUZIONE

Grazie per aver trovato il tempo di scaricare questo libro. Avete fatto il primo passo lungo la strada che vi porterà a diventare un ottimo conversatore, qualcuno che verrà ricordato da tutti coloro che lo incontreranno.

Perché Fare Conversazione è Importante

Incontrare persone nuove è difficile per tutti, ma con queste strategie e questi trucchi collaudati riuscirete a trovare una nuova

sicurezza in voi stessi, ed inizierete ad apprezzare la sfida che rappresentata dall'incontrare persone nuove e sviluppare con loro una relazione vera e personale.

In questi capitoli imparerete a migliorare le vostre abilità sociali e a controllare la vostra ansia sociale. Vi presenteremo tecniche di ascolto, vi insegneremo una lista di metodi per attaccare bottone, parleremo del linguaggio del corpo e molto altro.

Alla fine di questa guida, avrete tutti gli strumenti di cui avrete

bisogno per uscire e incontrare immediatamente nuove persone con una maggiore facilità e sicurezza in voi stessi.

Ancora una volta, grazie per avere scaricato questa guida alla conversazione, e spero che la troverete utile.

Perché fare conversazione è importante?

Gli esseri umani sono, essenzialmente, animali sociali.

Cerchiamo l'approvazione degli altri, e ci sentiamo maggiormente a

nostro agio quando ci adattiamo alle nostre famiglie, ai nostri pari, alla nostra cultura e più in generale al mondo.

Essere socialmente inetti significa essere rifiutati, e l'evoluzione ci ha insegnato che si tratta di un brutto sentimento, che vogliamo evitare. Da migliaia di anni, tutte le società si basano sul fatto che le persone vadano d'accordo, lavorino insieme, costruiscano una comunità e si muovano insieme verso il progresso.

"Wow -- tutto questo, soltanto parlando del più e del meno?" potreste pensare.

Ma è vero! Siamo animali sociali, ed è parlando che impariamo a conoscerci a vicenda. Fare conversazione è uno dei modi in cui le persone abbattano le proprie barriere, mostrando attraverso il dialogo che la situazione e la persona con cui stanno parlando sono "sicuri". Solo dopo avere stabilito un rapporto di fiducia potremo iniziare a formare relazioni significative, attraverso una conversazione più profonda,

con le persone che non conosciamo. Con l'eccezione dei vostri familiari più stretti, tutti coloro che avete incontrato nella vostra vita erano un tempo semplici conoscenti, con cui certamente avete dovuto fare conversazione.

Ci siamo passati tutti; non importa quanta esperienza abbiamo, incontrare uno sconosciuto può essere difficile per chiunque. Ma non dovete nascondervi per la paura di essere nervosi, o perché soffrite di ansia sociale.

Anche per i conversatori più esperti ed estroversi, incontrare nuove persone porta sempre con sé il rischio di un rifiuto.

In questi capitoli imparerete a conquistare le vostre paure, a perfezionare il vostro linguaggio del corpo, a trovare buoni argomenti di conversazione e infine a conoscere nuove persone con una rinnovata sicurezza.

2

MENTALITÀ & APPROCCIO

Come per tutte le altre cose nella vita, la cosa più importante del fare conversazione è il modo in cui vi approcciate al problema.

Nessun consiglio, strategia, suggerimento o argomento di conversazione servirà a nulla se rimarrete fermi sui vostri pensieri negativi. Non fossilizzatevi sulle vostre paure, sui dubbi o sull'irrazionalità.

Cosa significa fossilizzarsi?

Fossilizzarsi significa credere che le persone che siete in questo momento siano le stesse persone che siete sempre stati, e che sarete sempre.

Potreste pensare:

"Non sono bravo a incontrare nuove persone."

"Dico sempre la cosa sbagliata, e lascio sempre un'impressione negativa."

"Essere socievole semplicemente non fa per me."

"Sono felice stando a casa; nessuno sentirà la mia mancanza alla festa."

Ma tutte queste frasi indicano che vi state fossilizzando.

Dovreste invece adottare un approccio di crescita. Avere un approccio di crescita significa capire e accettare che nella vita le cose cambiano costantemente, tutto intorno a noi, e così cambiano le nostre abilità e le nostre azioni.

Magari oggi non siete i migliori conversatori del mondo, ma tutti possono scoprire delle strategie (come avete fatto comprando questo libro), metterle in pratica e migliorarsi nel tempo.

Quindi, trasformiamo le frasi che ci portavano a fossilizzarci in quelle che ci portano a crescere:

"Non sono bravo a incontrare nuove persone" diventa "Sto diventando più bravo a incontrare nuove persone."

"Dico sempre la cosa sbagliata, e lascio sempre un'impressione negativa" diventa "Sto imparando cosa dire quando parlo con la gente, per migliorare l'impressione che lascio".

"Essere socievole semplicemente non fa per me" diventa "Essere socievole è una parte della mia vita che ho la capacità, l'abilità e il desiderio di migliorare."

"Sono felice stando a casa; nessuno sentirà la mia mancanza alla festa" diventa "Sto scoprendo

cose nuove su me stesso uscendo dalla mia zona di comfort, e magari potrei davvero divertirmi alla festa"

Vedete come i pensieri del tipo "Sono così e basta" diventano "Sto diventando più bravo, mi sto migliorando e ci sto lavorando"?

Quindi, anche se non pensate di essere davvero un cigno, ricordatevi che (citando una favola) anche il cigno una volta era un brutto anatroccolo.

Se vi convincerete di non essere bravi nelle situazioni sociali, vi

saboterete da soli.

Dovete credere di potere migliorare, e avete già fatto il primo passo, quello più difficile.

Nel prossimo capitolo vedremo come gestire il nervosismo e come rimanere calmi.

3

NERVI & COME CALMARLI

Abbiamo varcato la soglia della festa. Consegniamo il vino che abbiamo portato, abbracciamo la padrona di casa, sorridiamo e scambiamo due parole con lei.

Ma poi - la padrona di casa deve occuparsi degli altri ospiti. Non appena suonano alla porta, scompare.

E adesso cosa facciamo?

La festa sembra piena di persone che ci intimidiscono - persone a cui potremmo non piacere. Certamente, è una possibilità.

Pensiamo di avvicinarci a qualcuno e provare ad attaccare bottone, ma ci chiediamo, gli piaceremo? Cosa penseranno di noi? Il rifiuto fa male, non importa quanto sia piccolo. Anche se a rifiutarci è qualcuno che non conosciamo affatto, ci chiediamo perché e finiamo per perderci nei pensieri negativi, chiedendoci perché e rattristandoci.

Non riuscire a smettere di pensare a tutto ciò che potrebbe andare storto è difficile, ma una festa dovrebbe essere divertente!

Quindi, come possiamo superare il nervosismo?

Respiriamo

Sembra semplice, ma quando siamo nervosi, il nostro corpo reagisce in un modo di cui spesso non siamo consapevoli. Iniziamo a sudare, il respiro diventa rapido e superficiale, i nostri pensieri si susseguono, e ci sentiamo stringere lo stomaco.

Ma cosa ha causato questa reazione fisica? Semplicemente i nostri pensieri. Questo meccanismo, però, funziona anche al contrario. Calmare il nostro corpo può aiutarci a calmare la nostra mente, esattamente nello stesso modo in cui la nostra mente influenza il nostro corpo. Questo fenomeno viene chiamato connessione mente-corpo, e ha un'influenza maggiore di quella che pensiamo.

Quindi, quando vi sentite nervosi in una situazione sociale, riprendetevi il vostro corpo. Siate

consapevoli che siete semplicemente in una stanza piena di persone, non nella savana circondati da leoni, anche se il nostro sistema nervoso è condizionato dall'evoluzione a rispondere nello stesso modo. Siete al sicuro. Ricordatevi di respirare.

Focalizzatevi sul vostro respiro, e il vostro corpo si calmerà. Il vostro battito cardiaco rallenterà, il respiro sarà più regolare, lo stomaco si distenderà, e la vostra mente si libererà dai pensieri.

Se riuscite, contate fino a cinque

inalando lentamente attraverso il naso, riempiendo il vostro stomaco, non i polmoni. Percepите pienamente il vostro profondo respiro. Poi, espirate lentamente contando fino a cinque, attraverso la bocca. Questi respiri profondi calmeranno il vostro sistema nervoso.

Se siete a una festa, naturalmente, potrete effettuare questo esercizio in modo discreto invece di attirare l'attenzione su di voi davanti a tutti. Provate questo esercizio in macchina, prima di recarvi alla festa, oppure dopo aver

parcheggiato e prima di bussare alla porta. Non appena sarete arrivati, potrete chiedere immediatamente dov'è il bagno, e fare lì l'esercizio di respirazione. Non dovete essere la persona stramba che ansima in un angolo!

Ricordate che la Vostra Reazione è Normale

La paura numero uno di molte persone è parlare in pubblico, perché è biologicamente impresso nel nostro cervello. Il comico Jerry Seinfeld ha detto,

"Secondo la maggior parte degli

studi, la paura numero uno delle persone è parlare in pubblico. La numero due è la morte. La morte è la numero due. Vi sembra ragionevole? Questo significa che per la persona media, trovandosi a un funerale, essere nella bara sarebbe preferibile rispetto al dovere officiare il servizio funebre."

Anche le persone più abituate a parlare in pubblico sono nervose prima di salire sul palco, e spesso presentano gli stessi sintomi fisici di cui abbiamo parlato nella sezione precedente. Anche se la loro mente non si sente nervosa, le reazioni

fisiche tendono ad essere sempre le stesse.

Non importa quanto sicuri siate di voi stessi, potrete comunque essere nervosi.

Quindi ricordatevi che certamente non siete l'unica persona alla festa, alla riunione o all'evento di lavoro a sentirsi nervosa.

Se riuscirete a ricordarlo, non vi sentirete così soli. Ammettere a sé stessi di essere spaventati va benissimo. Ricordate soltanto che

anche molte altre persone lo sono.

Infatti, riuscire a distanziarci dalle nostre emozioni e reazioni ci può permettere di essere abbastanza vicini da riconoscerle, ma abbastanza lontani da non farci dominare da esse. Questa è una tecnica che proviene dalla meditazione, e che si chiama "etichettatura". Quando etichettiamo una sensazione o un'emozione, diminuiamo il potere che essa ha su di noi, perché riusciamo a riconoscere che noi non siamo la nostra emozione, che la stiamo semplicemente provando, e

che è qualcosa di temporaneo. Quindi, quando vi sentite stressati, provate a pensare:

- Sto provando dello stress.
- Riconosco che sto avendo pensieri che derivano dal nervosismo.
- Il mio corpo sta reagendo a questa situazione con il nervosismo.

Il semplice atto di dare un nome alle nostre emozioni e alle nostre sensazioni ci può dare sollievo.

Incontrate Molte Persone

Nuove

Un altro modo per calmare i vostri nervi è quello di fare pratica!

Nella psicologia, quando qualcuno ha paura dei ragni, esiste una tattica utilizzata per superare quella paura che viene chiamata "desensibilizzazione sistematica".

Ciò significa esporre la persona, in modo progressivo, ai ragni. Inizialmente, ad esempio, con la foto di un ragno. Poi con una foto più grande di un ragno. Nel passo successivo, lo psicologo mostrerà un ragno da lontano. Alla fine, il

paziente sarà in grado di tenere in mano un ragno da solo, e avrà superato la sua paura lentamente, attraverso tutti questi passi.

La teoria della desensibilizzazione sistematica può essere applicata anche alla vita, per incontrare nuove persone.

Se volete abituarvi ad incontrare sempre nuove persone, dovete lentamente imparare a temere di meno la prospettiva di farlo, così come accade per le persone che hanno paura dei ragni. Potete iniziare lentamente, ponendovi

come obiettivo quello di fare conversazione con qualcuno che conoscete già, magari un collega in ufficio con cui di solito non parlate molto. Poi spostatevi su un obiettivo più grande, ad esempio scambiando un paio di parole in più con il barista al mattino, o con qualcuno che conoscete di vista ma con cui non parlate mai. Infine provate a fare conversazione con qualcuno che non conoscete, ma che magari è un amico di un vostro amico. Se, ad esempio, ogni domenica fate colazione al bar con la vostra amica Lucia, chiedete a Lucia di portare un'amica che non

conoscete. Non ci sarà una forte pressione sociale, perché Lucia sarà lì per facilitare la conversazione, ma avrete l'opportunità di provare a fare conversazione con una persona sconosciuta, in un ambiente che ritenete sicuro.

Continuate ad allargare il vostro obiettivo ogni settimana, lentamente, e presto scoprirete di avere acquisito una nuova sicurezza nell'incontrare nuove persone.

Sappiate che all'inizio incontrare nuove persone vi sembrerà difficile e spaventoso. Ma nel tempo, con

ogni nuova situazione sociale che affronterete, vi sentirete sempre più a vostro agio.

Ansia sociale

Tutti soffriamo di una qualche lieve forma di ansia sociale. Approcciare uno sconosciuto e rischiare un rifiuto è un'esperienza stressante per tutti. Abbiamo paura dei silenzi imbarazzanti, o della possibilità che qualcuno sia cattivo o scortese con noi.

Ma spesso, siamo noi a pensare sempre al peggio, in ogni evento o situazione. Se ci sentiamo anche

solo un minimo nervosi su qualcosa, riusciamo a immaginare tutti i possibili modi in cui tutto potrebbe andare storto, pensiamo al caso peggiore, e ci convinciamo che dobbiamo scappare da quella situazione, immediatamente.

Ma naturalmente il caso peggiore si verifica raramente, specialmente nel modo in cui lo immaginiamo nella nostra testa. Abbiamo paura di non piacere a nessuno alla festa, e che tutti rideranno di noi. Abbiamo paura di dimenticare del tutto il discorso che dobbiamo fare al lavoro, o di

dimenticare di indossare i pantaloni in ufficio, come spesso succede negli incubi. Però, queste catene mentali ci trascinano verso il basso. Dal momento che il nostro cervello è naturalmente portato a pensare alle eventualità negative invece che a quelle positive, non pensiamo all'eventualità migliore. Ma cosa succederebbe se lo facessimo? Pensiamo ad esempio di trovarci davvero bene con una persona che abbiamo incontrato alla festa, magari qualcuno che potrebbe diventare un amico o un partner romantico. Immaginiamo che il nostro discorso al lavoro vada così

bene da ricevere i complimenti dei colleghi o del capo (e di avere ricordato di indossare i pantaloni!)

Se non proviamo ad utilizzare la nostra immaginazione in modo consapevole e intenzionale, i nostri pensieri possono correre e ingigantirsi. Quindi, se soffriamo di fobia sociale possiamo utilizzare come tattica il pensare a tutti i modi in cui una situazione possa andare bene, provando a minimizzare tutti gli scenari negativi. Oppure possiamo provare a limitare completamente la nostra immaginazione, senza pensare ai

possibili risultati del nostro evento, presentazione o appuntamento. Dopotutto, non è ancora successo niente, e preoccuparsi non migliora di certo il futuro, ma si limita a rovinare il presente.

Un'altra strategia per gestire la fobia sociale, specialmente nei casi in cui essa rende difficile uscire da casa, consiste nel tenere a mente che, se vogliamo, possiamo rimanere alla festa anche solo per mezz'ora. Possiamo sempre andare via. A volte ho difficoltà a uscire dalla mia zona di comfort, specialmente se l'idea di un evento

mi rende nervoso, e mi convinco che mi divertirei di più se rimanessi a casa. In questi casi provo semplicemente a ricordare che posso sempre tornare a casa quando voglio, e allora so che riuscirò a uscire per almeno 30 minuti.

Un'ultima nota sull'ansia sociale: sebbene molti di noi probabilmente soffrano di una forma lieve di timidezza sociale, se vi è stata diagnosticata l'ansia sociale la cosa migliore è quella di consultare un medico o uno psicologo di cui vi fidate e di farvi guidare nel vostro

percorso.

Nel prossimo capitolo, discuteremo come ascoltare sia in realtà la parte più importante della conversazione.

4

SAPERE ASCOLTARE È IL TUO ALLEATO MIGLIORE

Dire che il modo migliore per migliorare le vostre abilità di conversazione sia quello di non dire nulla potrebbe sembrare strano.

Ma è esattamente ciò che

diremo in questo capitolo.

Spesso, quando ci troviamo in una conversazione che ci porta al di fuori della nostra zona di comfort, ci concentriamo troppo sul dire la cosa giusta, e la nostra mente si agita così tanto da farci dimenticare di ascoltare ciò che l'altra persona sta dicendo.

Questa idea - che le persone non sappiano ascoltare gli altri - potrebbe in qualche modo essere rassicurante. Se la maggior parte delle persone con cui parliamo non ci ascoltano nemmeno, è davvero

così importante essere interessanti? Ma d'altra parte, che razza di mondo sarebbe, se tutti andassimo in giro parlando e parlando, ma senza mai essere ascoltati? Tutti possiamo imparare a diventare ascoltatori migliori, per comprendere gli altri a un livello più profondo.

Essere un buon ascoltatore è estremamente difficile. Ma è uno dei modi migliori per risultare più piacevole e rendere più facile andare d'accordo con le altre persone.

Così come accade con la capacità di parlare, la capacità di ascoltare migliora con la pratica.

Ecco tre modi in cui potrete migliorare la vostra capacità di ascolto:

Immaginate

Quando ascoltate qualcun altro, è facile distrarsi pensando alle proprie esperienze e a come si relazionano con ciò che l'altra persona sta dicendo. Si tratta di un'ottima strategia per parlare con una persona nuova, perché avere esperienze o passioni in comune è

un ottimo modo per rompere il ghiaccio.

Ma se la persona inizia a condividere con voi i dettagli della sua ultima vacanza al mare, e voi iniziate a pensare subito alla vostra ultima vacanza al mare e a quello che potrete condividere con l'altra persona, vi perderete completamente il senso di quello che sta dicendo.

Quindi, se la persona con cui state parlando parla della gita in barca a vela che ha fatto, provate a seguirla immaginandola nella vostra

testa. Riuscite a immaginare la barca che ha preso? Quando parla di come il viaggio sia durato tre giorni, potete immaginarlo mentre dorme sulla barca. Ma un attimo - dormire su una barca, non sarà difficile? Sapete come ci si sente ad avere il mal d'auto.

Avete trovato un'ottima domanda da fare al vostro interlocutore. Magari trovava piacevole dormire sulla barca, un po' come essere cullato. Magari continuava ad avere incubi e a sognare che sarebbe affondata. In ogni caso, avete pensato a una

domanda molto specifica, che mostra che stavate davvero ascoltando. Le domande migliori vengono da questi dettagli. Se invece vi foste distratti pensando alla vostra vacanza, per poi capire che il vostro interlocutore stava parlando di una barca a vela, e che dunque non era il caso di raccontare di quella volta in cui vi eravate scottati andando in spiaggia, avreste ripiegato su una domanda noiosa e generica come "Quindi, che lavoro fai?" A quel punto il vostro interlocutore avrebbe capito che non lo stavate ascoltando, e magari avrebbe

pensato di avere raccontato una storia poco interessante, o semplicemente che la vostra conversazione non stava andando molto bene.

Invece, ascoltate! Ascoltare in modo profondo aprirà moltissime strade nella vostra conversazione, e l'unico modo per trovare quelle strade sarà di ascoltare tutti i dettagli delle esperienze del vostro interlocutore.

Se riuscirete a immaginare la sua storia e a vederla nella vostra mente, probabilmente vi farete le

stesse domande che il vostro interlocutore si faceva mentre la viveva.

Quindi, usate l'immaginazione a vostro vantaggio! Tenete impegnato il vostro cervello focalizzandovi sulle esperienze narratevi dal vostro interlocutore, invece che pensare alle vostre e a quello che direte.

Date la Vostra Completa Attenzione

Potrebbe sembrare ovvio, ma non distraetevi. Resistete all'impulso di tirare fuori il cellulare,

anche soltanto per cercare qualcosa da mostrare all'interlocutore, perché il vostro cervello si metterà immediatamente a pensare a tutte le notifiche dei social media o alle email ancora da leggere.

Quindi, rimanete interessati e concentrati sulla persona con cui state parlando.

Mantenete il contatto visivo, senza lasciare che il vostro sguardo si perda guardando altrove, sia che siate a una festa o al ristorante. Questo linguaggio del corpo indica che vi state annoiando o che state

cercando un modo per chiudere la conversazione, quindi rimanete concentrati. Nel prossimo capitolo parleremo di più sul linguaggio del corpo, ma per adesso concentratevi sul fatto che, se darete tutta la vostra attenzione mentale a qualcuno, il vostro corpo lo dimostrerà. In realtà è più semplice essere davvero attenti, invece che fingere di essere interessati ed essere in realtà distratti.

Dare a qualcuno la vostra completa attenzione, specialmente nel mondo pieno di distrazioni in cui viviamo, con tutti i gadget

elettronici e tutta la conoscenza del mondo a nostra disposizione, è una delle cose più generose e rispettose che possiamo fare. Non sarebbe bello se qualcuno vi ascoltasse pienamente, in modo profondo, senza guardare la propria email?

Se darette alle persone che conoscete (e anche a quelle che avete appena conosciuto) la vostra piena attenzione, potrete scoprire che le altre persone la daranno a voi, sempre più spesso.

**Immaginate di Doverlo
Raccontare a Qualcuno**

Uno dei trucchi migliori per comprendere e ricordare qualcosa consiste nel pensare di doverlo spiegare a qualcun altro.

Si tratta di una strategia che gli studenti utilizzano per gli esami, ma è un trucco mentale che potrete usare quando ascoltate qualcuno parlare. Quando elaboriamo le informazioni nel nostro cervello e dobbiamo successivamente ripeterle, le ricordiamo meglio.

Se immaginate di dovere raccontare a qualcuno della vostra conversazione, vi verrà più facile

fare attenzione e ricordare i dettagli più importanti.

Nel prossimo capitolo, ci sposteremo finalmente dall'ascolto all'altra parte della conversazione, cioè parlare!

COSA DIRE

Per l'amor del cielo, non parliamo ancora del tempo!

Fare conversazione è qualcosa che spesso viene ritenuto noioso. Molte persone non hanno opinioni o idee particolarmente importanti o affascinanti riguardo al tempo, e non hanno interesse nel sentire quelle altrui. Non si interessano al calcio. Non vogliono parlare ancora di dove lavorano, o da quanto tempo.

Ma è importante ricordare che la conversazione ha un'importante funzione sociale nella nostra società. Le chiacchiere apparentemente poco significative ci forniscono il modo per imparare a conoscerci, un modo per avvicinarci alle altre persone senza esserne intimoriti. Immaginate di avere avuto una brutta giornata, e di essere andati al supermercato a comprare del gelato per tirarvi su il morale. Arrivati alla cassa, la cassiera dice che il gelato che avete comprato è anche il suo gusto preferito. Non vi sentite già meglio? Instaurare un rapporto con gli altri,

anche con interazioni così piccole e superficiali, è estremamente importante per degli animali sociali come gli uomini.

Anche se ci fa sentire solo un po' meglio, interagire con le altre persone ci aiuta a distrarci dai nostri pensieri, anche se stiamo "solo" scambiando due parole.

Fare conversazione ci permette di abbassare le nostre barriere, così da potere avere un approccio e parlare con gli altri. Se vi rivolgeste a uno sconosciuto e chiedeste, "Qual è il ricordo più importante

della tua infanzia?" riuscireste, a dir poco, a metterlo a disagio.

Si tratta di una domanda che ci sentiremmo a nostro agio a fare al nostro migliore amico, al partner, o ai nostri familiari. Ma, una volta, anche quelle persone erano sconosciute. E quella non è certo stata la prima cosa che abbiamo detto loro.

Quindi, rendetevi conto che tutte le persone con cui parlate potrebbero diventare dei vostri cari amici. Non succederà in un giorno, o nell'arco di una sola

conversazione. Siate pazienti, e cercate di mettervi e mettere il vostro interlocutore a vostro agio iniziando a parlare di argomenti semplici.

Parlare di argomenti che non intimoriscono, e che non sono troppo profondi può comunque essere divertenti.

Potete provare:

- Viaggi

- Il padrone di

casa che ha organizzato la festa, che conoscete entrambi

- Film o serie TV

che avete in comune

- La città in cui

vivate

- Cosa farete per le vacanze, o cosa avete fatto per quelle appena passate

Le persone amano parlare di sé stesse, quindi se riuscirete a fare parlare qualcuno di sé stesso, invece che del tempo, la conversazione risulterà probabilmente più interessante per entrambi.

La conversazione non deve

essere noiosa! Nel prossimo capitolo parleremo di come conversare in un modo migliore, che ci permetta di conoscere davvero qualcuno.

Ma prima, ecco alcune idee su cosa dire quando facciamo conversazione:

Trovare Qualcosa In Comune

La prima strategia su cosa dire quando si fa conversazione consiste nel trovare un argomento comune. Qualsiasi argomento risulterà più facile da discutere quanto entrambe le persone nella conversazione

potranno aggiungere qualcosa a riguardo.

La cosa più ovvia e immediata che voi e il vostro interlocutore avete in comune, a meno che non stiate parlando al telefono, è l'ambiente esterno. Quindi, potete fare un commento sulla situazione in cui vi trovate.

Se siete a una festa potete parlare della musica, del cibo, o di quanto la festa sia un successo. Se lo sconosciuto con cui attaccate bottone risponde con più di una parola, vuol dire che è disponibile

ad avviare una conversazione con voi. Si tratta di un ottimo modo per prendere qualcosa che si ha in comune e testare le acque con qualcuno.

Magari entrambi detestate la musica di sottofondo, o magari piace a entrambi.

Anche se si tratta di uno sconosciuto nell'ascensore, magari entrambi venite da fuori, dove sta piovendo. In questo caso, il tempo è effettivamente qualcosa che avete in comune. Potete dire qualcosa del tipo "Spero che questa

pioggia finisca presto" oppure "Non ricordo se ho lasciato le finestre aperte a casa, ti è mai capitato?"

Provate a dire qualcosa di innocuo, e a vedere cosa succede.

Continuando con la strategia del trovare qualcosa in comune, se scoprite che c'è qualcosa che entrambi avete in comune al di là della situazione o dell'evento in cui vi trovate, assicuratevi di esplorare il più possibile quell'argomento! Magari entrambi da piccoli giocavate a calcio. Magari le vostre nonne vengono dallo stesso paese.

Magari ad entrambi piacciono i cani!

Si può trattare di qualsiasi cosa: condividere una passione o una caratteristica comune con qualcuno di nuovo contribuisce istantaneamente a formare un legame. Specialmente se troverete un argomento non molto comune, ad esempio se entrambi collezionate francobolli o praticate capoeira, riuscirete davvero a instaurare una relazione con qualcuno che condivide una passione unica. Quando troviamo qualcuno che ama le stesse cose strane che amiamo anche noi

tendiamo a esserne entusiasti, di qualsiasi cosa si tratti!

Fare Complimenti & Dare Informazioni

La successiva strategia su cosa dire durante la conversazione consiste nel dare e fare. Quando offriamo qualcosa a una persona, il valore che come specie diamo alla reciprocità implica che l'altra persona vorrà dare qualcosa a noi. La reciprocità è un concetto abbastanza ampio, ma ai fini di una conversazione significa che offrire qualcosa, come un'informazione su noi stessi o un complimento, rende

più facile per l'altra persona condividere a sua volta qualcosa su sé stessa.

Per prima cosa, parliamo dei complimenti.

A tutti piace ricevere un complimento. Non esagerate, ma provate a fare un commento su qualcosa di piccolo e semplice. Ad esempio, "Mi piace la tua maglietta" è abbastanza per attaccare bottone con qualcuno.

Naturalmente, bisogna riconoscere che i complimenti

possono spesso sembrare troppo audaci o strani, specialmente se è un uomo a fare un complimento a una donna. Non scendete troppo sul personale con i complimenti sul fisico, ma limitatevi a ciò che le persone indossano o ai loro accessori invece di fare un commento sul loro corpo o sui loro capelli.

Ora, proviamo a dare qualcosa al di là dei complimenti: informazioni

Conversare significa condividere. Se non condividiamo, l'altra persona

troverà più difficile relazionarsi a noi nella conversazione, perché non avremo dato nessun appiglio.

Se per esempio ci chiedono dove siamo andati all'università, invece di dire "Bologna", possiamo dire "Bologna, è una città a misura d'uomo, mi piace per questo, perché sono cresciuto in una grande città."

Così riveliamo qualcosa su noi stessi - che siamo cresciuti in una grande città ma che ci piace vivere in un posto più piccolo.

Possiamo proseguire con, "Preferisci la città? Sei mai stato in campagna?" e così abbiamo avviato una conversazione!

Se la persona con cui stiamo parlando dice (seguendo il nostro precedente consiglio sul parlare di ciò che ci circonda) qualcosa di piccolo come, "Hai provato i popcorn al tavolo del buffet? Sono fantastici."

Invece di dire solo, "Sì, sono ottimi" oppure "No, non ancora" potete aggiungere, "I popcorn sono praticamente l'unica ragione per cui

vado al cinema, ho visto molti film mediocri solo per mangiare popcorn, perché i popcorn del cinema sono i migliori."

Adesso l'altra persona può concordare o essere in disaccordo, oppure chiederti che film avete visto recentemente. Ha moltissime possibilità, perché avete rivelato qualcosa di voi stessi invece di dire solo sì o no.

Più mettete sul tavolo, più riceverete in cambio. Naturalmente, non iniziate una filippica di 20 minuti sui vostri problemi personali,

ma provate ad aprirvi un po', anche se non vi viene naturale.

Mantenetevi Leggeri & Positivi

Tornando all'idea di non iniziare con qualcosa di troppo personale, all'inizio mantenete la conversazione positiva e leggera.

Quando incontrate una persona nuova, non iniziate immediatamente a lamentarvi o a parlare di qualcosa che non vi piace. A nessuno piace avere intorno una persona così negativa!

Evitate inoltre argomenti come la salute, la religione e la politica. Sono argomenti personali e spesso controversi. Anche se pensate che l'altra persona probabilmente sarà d'accordo con voi, non potete saperlo con certezza, e non dovrete mai giudicare un libro dalla sua copertina. Anche se il vostro interlocutore è d'accordo con voi, parlare di un argomento così pesante rende la conversazione molto intensa, e non in senso buono.

Se la conversazione sembra andare in quella direzione, provate

discretamente a cambiare argomento.

Se state parlando del tempo, ad esempio, e il vostro interlocutore parla del temporale avvenuto durante le precedenti elezioni, e vi chiede se siete comunque usciti per andare a votare, potete evitare le implicazioni politiche e cambiare argomento. Cambiando argomento, invece di riportare la conversazione al tempo, eviterete che l'altra persona possa tornare sull'argomento politica.

Ad esempio potrete dire

qualcosa del tipo "Sì, ero fuori durante il temporale, sono stato preoccupato tutto il giorno per il mio cane! Quando sono tornato a casa non riuscivo a trovarlo, ma alla fine l'ho trovato nascosto nella doccia!"

Adesso potete parlare di cani, animali o della paura dei temporali.

Se il vostro interlocutore insiste nell'iniziare una conversazione politica, potrebbe essere meglio chiudere la conversazione. Nei prossimi capitoli di questa guida parleremo delle strategie per uscire

da una conversazione. Ma prima, nel prossimo capitolo parleremo di come mantenere viva una conversazione, facendo domande.

6

NON TUTTE LE DOMANDE SONO UGUALI

Domande, domande, domande!

Dopo la capacità di ascolto, quella di fare buone domande è probabilmente una delle parti più importanti dell'arte della conversazione, e impararla vi renderà certamente dei conversatori migliori

Quindi, come facciamo a porre

una buona domanda? Scopriamolo:

Le Buone Domande Sono A Risposta Aperta

Riallacciandoci al consiglio di non rispondere alle domande con un semplice sì o no, dobbiamo provare a fare domande che permettano risposte più articolate di queste due parole, e a incoraggiare il nostro interlocutore ad ampliare le sue risposte. Le domande a cui è possibile rispondere con un semplice sì o no possono davvero ammazzare una conversazione.

Se farete domande a risposta aperta, otterrete risposte più lunghe.

Ricordate i pronomi interrogativi:

- Come
- Cosa
- Chi
- Quando
- Dove
- Perché

Quando inizierete a conoscere un po' di più la persona con cui state conversando, e vi sentirete

più a vostro agio, iniziare a chiedere "perché" sarà un'ottima strategia per entrare più in profondità.

Se qualcuno vi dirà che un determinato ristorante è il suo preferito, ad esempio, potrete chiedere perché, e così il vostro interlocutore avrà la possibilità di condividere qualcosa di più su un argomento che gli interessa e verso cui ha un sentimento positivo. A volte le persone si stupiscono delle domande che iniziano con "perché", perché in genere non capita molto spesso di chiedere alle persone

perché pensano o fanno qualcosa.
L'accettiamo così com'è.

Magari ci penseranno per un minuto, ma dopo diranno qualcosa del tipo, "Le crepes di quel ristorante sono identiche a quelle che faceva mia nonna. È cresciuta in Francia. Quando ero piccolo mi ha insegnato tutte le parolacce in francese."

La nonna sembra un'ottima cuoca e una signora interessante, è un ottimo argomento da approfondire!

Le Buone Domande sono Superlative

Le buone domande sono anche superlative. "Superlativo" indica qualcosa che si trova agli estremi: il migliore, il massimo, il minore, il più folle, il più amato da qualcuno.

Quando fate una domanda, chiedere di un superlativo è un ottimo modo per permettere al vostro interlocutore di parlare di qualcosa che trova interessante.

Se qualcuno dice di aver vissuto nello stesso quartiere per dieci anni, potreste chiedere quale pensa

che sia l'aspetto migliore di vivere lì, o la cosa che preferisce di quel quartiere. Di sicuro, vive lì da molto!

Se qualcuno dice di lavorare da anni alle Risorse Umane, potete chiedere quale sia il motivo più folle per cui qualcuno abbia lasciato il lavoro.

Se qualcuno dice di essere stato in un casinò, potete chiedergli quale sia la vincita più grande alla quale abbiano assistito, o la perdita più grande. (Ma magari non la propria, sarebbe un po' personale. Per

esempio, "Hai mai visto qualcuno vincere più di 10.000€ tutti insieme, o hai sentito una slot machine iniziare a rilasciare monete all'impazzata?")

Fare domande sui superlativi permette al nostro interlocutore di aprirsi riguardo alle sue esperienze più memorabili. A volte, mi capita che quando qualcuno mi fa una domanda su un superlativo, mi faccia pensare a qualcosa a cui non avevo davvero pensato prima. Ciò rende quella persona molto più memorabile per me, perché l'esperienza di conversazione che

ho avuto con lei è stata unica, interessante, appassionante e nuova.

Non è Un Interrogatorio

Ricordate, non lasciate che sia solo l'altra persona a parlare.

Se vi sentite nervosi, potreste essere inclini a condividere di meno. Ma facendo così darete al vostro interlocutore meno appigli per fare conversazione e fare domande.

Quindi non limitatevi a fare domande, e non fatene troppe in

rapida successione se non ricevete le lunghe risposte che vi aspettate. Potrebbe essere un segno che al vostro interlocutore non piace avere fatte così tante domande sull'argomento di cui state parlando.

Quindi condividete qualcosa su di voi, e cercate di sentirvi a vostro agio nel farlo. Se qualcuno condivide con voi qualcosa su sé stesso, dovrete fare lo stesso con lui.

La conversazione è come una partita di tennis o di ping pong: la

palla viene lanciata avanti e indietro, ed entrambi i giocatori contribuiscono allo stesso modo. Se qualcuno parla senza lasciarvi parlare, la vostra esperienza di conversazione non sarà piacevole: sarà come essere colpiti ripetutamente da una pallina da tennis o da ping pong, quando non avete neanche la racchetta in mano. Nel prossimo capitolo vi suggeriremo dei trucchi per uscire dalle conversazioni come questa.

7

CAPIRE QUANDO TERMINARE UNA CONVERSAZIONE

Essere bravo nel fare conversazione non significa soltanto sapere parlare e ascoltare bene. Significa anche sapere quando terminare una conversazione.

Talvolta, la fine di una conversazione avviene in maniera naturale, dopo avere fatto una bella chiacchierata con una persona nuova. Talvolta, invece, incontriamo qualcuno con cui preferiremmo non parlare ulteriormente (qualcuno che continua a parlare di argomenti controversi, parla senza lasciarci parlare, o ci mette a disagio in un qualsiasi altro modo). Non sentitevi a disagio nel lasciare conversazioni come queste. Capire la differenza tra una conversazione che non va molto bene perché almeno uno dei due interlocutori non sa fare

conversazione, ma è una brava persona e ha buone intenzioni, e tra una conversazione che vi mette a disagio perché il vostro interlocutore non ha buone intenzioni o è semplicemente maleducato starà alla vostra esperienza.

In questo capitolo, impareremo a porre fine alle conversazioni in modo educato, e come capire se il vostro interlocutore vuole terminare la conversazione.

Segnalare La Fine Di Una Conversazione

Per prima cosa, scopriamo come possiamo capire se il nostro interlocutore sta cercando di farci capire che vuole uscire alla conversazione. Potrebbero provare a farlo in modo sottile, come fanno la maggior parte delle persone durante una conversazione.

Prima di scoprirlo, però, sappiate che non dovete prenderla sul personale se qualcuno vuole terminare una conversazione con voi. Non sarete il nuovo migliore amico di tutti, o la persona più interessante che chiunque abbia mai incontrato, e questo è sempre

vero per tutti.

Trovare qualcuno con cui si instaura una connessione incredibile al primo incontro è una cosa rara, e quando accade dovrete esserne veramente felici. Ma nella maggior parte dei casi, le amicizie o anche solo le conoscenze si costruiscono nel tempo attraverso incontri ripetuti, esperienze condivise e numerose conversazioni, non solo una o due.

Se qualcuno vuole terminare una conversazione, non significa che la stessa è stata negativa.

Magari il vostro interlocutore ha semplicemente fretta, o ha bisogno di parlare con un superiore all'evento di lavoro per assicurarsi la promozione a cui aspira. Magari vuole fare due chiacchiere con un altro invitato alla festa, qualcuno che non vede da mesi. Non potete sapere il motivo per cui qualcuno vuole smettere di parlare con voi, ma spesso il motivo non è che non siete una persona con cui vale la pena parlare.

Ecco alcuni indizi che potrebbero portarvi a capire quando qualcuno vuole terminare una conversazione:

- Non mantiene un contatto visivo, ma si guarda costantemente intorno.

- Dice " È stato bello conoscerti" o "È stato bello parlare con te", segnalando che la conversazione è giunta alla fine.

- Il suo linguaggio del corpo è "chiuso". Ciò potrebbe significare avere le braccia incrociate, o girarsi con il corpo lontano da voi e dalla conversazione.

- Menziona un altro amico alla festa e dice che vorrebbe presentarvelo, facendo intendere che probabilmente non si unirà alla

conversazione.

Potete usare anche voi una di queste tattiche per terminare una conversazione.

Come Lasciare una Conversazione

È considerato gentile dare al vostro interlocutore la possibilità di lasciare la conversazione. Se siete a una festa con molte persone e state parlando con la stessa persona da molto tempo, entrambi dovrete cercare di incontrare altre persone. Potete dire qualcosa del tipo:

- "Beh, sono certo che avrai moltissime altre persone con cui parlare"

- "Parlare con te è stato fantastico, ma andrò a ballare per un po'"

- "Parlare con te è stato fantastico, ma credo che dovrei parlare anche con gli altri amici del padrone di casa"

Se avete bisogno di imporvi un po' di più (come con il maleducato di cui parlavamo prima) potete utilizzare frasi che inizino con "Devo". Il nostro cervello è automaticamente portato a

rispettare maggiormente le frasi che iniziano con "devo", anche se in realtà si tratta qualcosa che "voglio". Potete dire frasi "devo" come ad esempio:

"Scusami, devo recarmi ai servizi."

"Devo andare a prendere un altro drink. È stato bello parlare con te."

"Scusami, devo fare una telefonata."

Come tutte le cose nella vita,

anche le buone conversazioni arrivano a una fine. Non prendetela sul personale, perché significa semplicemente che avrete tempo per fare pratica di conversazione con una persona nuova. Nel prossimo capitolo, discuteremo alcune frasi che potrete usare per attaccare bottone con una persona nuova.

8

ATTACCARE BOTTONE

Non sapete di cosa parlare, come avvicinare qualcuno, o come mantenere viva una conversazione quando vi sembra che si stia arenando? In questo capitolo, parleremo di alcuni trucchi per attaccare bottone e vi forniremo una lista di buone domande per avviare una conversazione interessante.

Trucco: Ricordate i nomi

Ricordare i nomi delle persone è estremamente importante.

Molti libri che parlano di come fare amicizia o piacere alle persone suggeriscono di utilizzare più spesso possibile il nome di una persona durante una conversazione. Tuttavia, questo "trucco" è in giro da circa 80 anni, ed è stato utilizzato anche come consiglio nel mondo della vendita. Quindi vi consigliererei di non attuare questa strategia. Siamo così abituati a sentirlo dai venditori e dagli operatori di call center, che ci sembrerà innaturale, falso e ci

metterà a disagio.

Tuttavia, vi consiglio fortemente di ricordare il nome del vostro interlocutore e di utilizzarlo 1-2 volte durante la conversazione, per esempio quando terminate la conversazione e dite "Bene, è stato bello parlare con te, Anna".

Quando incontriamo qualcuno di nuovo, siamo sommersi da un input sensoriale così grande e siamo così preoccupati di come appariamo e ci comportiamo, che spesso ci lasciamo sfuggire l'opportunità di ascoltare e ricordare il nome del

nostro interlocutore. Ci preoccupiamo della nostra stretta di mano, di quanto stringere forte (o ci chiediamo se ci sarà una stretta di mano, perché negli ambienti più informali non si usa più), di come ci presenteremo, di che aspetto ha l'altra persona, di che aspetto abbiamo noi, di stabilire un contatto visivo e così via.

Quante volte vi è capitato di incontrare una persona nuova, e di realizzare dopo 5 secondi che non avete la più pallida idea di come si chiami? Quello che potete fare in una situazione del genere è di fare

più attenzione quando incontrate una persona nuova, e di focalizzarvi sul suo nome invece di tutti gli altri input sensoriali che spesso ci distraggono.

In genere le persone fanno fatica a ricordare i nomi, quindi se ricorderete il nome del vostro interlocutore lo farete sentire speciale e molto considerato.

Se nonostante tutto dimenticate il suo nome, potete chiederlo in questo modo, "Purtroppo sono un disastro con i nomi, mi dispiace, mi ricordi come ti chiami?"

Il vostro interlocutore sarà comunque contento che l'abbiate chiesto, perché molte persone tendono semplicemente ad evitare l'argomento nomi dopo la prima presentazione!

Preparatevi in Anticipo

Un altro trucco per iniziare una conversazione è quello di prepararsi in anticipo, nei casi in cui sapete di stare andando in una situazione dove dovrete fare conversazione.

Se state andando a una festa, pensate ad almeno 2-3 argomenti

di cui parlare se la conversazione inizierà a fermarsi.

Prima di uscire, leggete un giornale o scorrete le notizie per scoprire se ci sono novità di cui potete parlare. (Ricordando sempre di evitare politica, religione e argomenti controversi). Pensate agli ultimi film che sono usciti al cinema, e se sapete qualcosa di interessante su di essi, ad esempio recensioni o premi, anche se non li avete visti.

Quando cala il silenzio su una conversazione, potrete pensare

immediatamente che si tratti di un "silenzio imbarazzante". Cercate però di liberarvi da questo pensiero.

Il silenzio sembra sempre più lungo di quanto in realtà non lo sia, quindi cercate di non stressarvi su quanto vi sembra lunga la pausa nella conversazione.

Alla fine, il silenzio è proprio questo: una pausa. Pensate al silenzio come a una transizione tra due argomenti nella conversazione. Magari siete giunti alla conclusione naturale di ciò che entrambi avete da dire su un argomento, e potete

spostarvi su qualcosa di nuovo. O magari ritenete che la conversazione sia finita, e che sia un buon momento per utilizzare una delle tecniche di uscita viste nel capitolo precedente.

Andiamo adesso a una lista di argomenti che potrete usare per attaccare bottone.

Una Lista di Argomenti Per Attaccare Bottone

Utilizzate le domande qui sotto per mantenere viva una conversazione che ha rallentato, o per iniziare una nuova

conversazione.

- Ti sei sempre occupato di [lavoro], o prima facevi qualcos'altro?

- Se domani potessi volare gratis ovunque nel mondo, dove andresti?

- Qual è il miglior lavoro che tu abbia mai avuto?

- Qual è il miglior consiglio che ti abbiano mai dato?

- Qual è il complimento più strano che ti abbiano mai fatto?

- C'è un libro, un film o una serie TV che ami, ma che tutti gli altri odiano? E qualcosa che tutti

amano, ma tu detesti?

- Se potessi mangiare solo un cibo per il resto della tua vita, cosa sceglieresti?

- Nella tua famiglia ci sono ricette che vi passate di generazione in generazione, o sono segrete?

- Qual è l'ultimo viaggio che hai fatto?

- Cosa ti piace fare durante il weekend?

- Hai mai vissuto da qualche altra parte? In che modo questo posto è diverso?

- Hai un talento nascosto, o un hobby sorprendente?

- Qual è l'app preferita che hai sul tuo telefono?
- Hai letto qualche bel libro di recente?
- Hai mai avuto un capo che ti ha chiesto di fare qualcosa di folle?
- Qual è il tuo ristorante preferito?
- Se potessi avere un superpotere, quale sarebbe?
- Se potessi, cosa insegneresti all'università?
- Se potessi avere qualsiasi animale in casa, quale sceglieresti?
- Hai guardato il telegiornale?

9

LINGUAGGIO DEL CORPO

Diciamo moltissimo con il nostro corpo, e capiamo molto sui sentimenti delle altre persone basandoci sulle loro espressioni facciali e sul linguaggio del corpo. Anche se non ne siamo consapevoli, tutti comunichiamo costantemente utilizzando questo linguaggio segreto.

Per prima cosa, dovete accertarvi che il vostro linguaggio

del corpo stia dicendo quello che volete. Il vostro corpo probabilmente mostrerà in modo naturale i vostri sentimenti, quindi se siete realmente interessati al vostro interlocutore, lo mostrerete con il vostro corpo.

Se invece non volete davvero parlare con qualcuno, o se vi sentite nervosi, il vostro corpo potrebbe mandare all'altra persona i segnali sbagliati.

In questo capitolo vedremo alcuni segnali del linguaggio del corpo, e imparerete a leggere

anche il linguaggio del corpo di qualcun altro.

Il Tuo Linguaggio del Corpo

Quando stiamo cercando di comunicare una sensazione amichevole con il nostro linguaggio del corpo, il nostro corpo dovrebbe essere "aperto". Ciò significa non incrociare le braccia, né le gambe se siete seduti, e non girare il nostro corpo lontano dalla persona con cui stiamo parlando.

Ecco altri trucchi relativi al linguaggio del corpo:

- Sorridete e apparite amichevoli

- Mantenete un contatto visivo, ma senza fissare

- State a una distanza confortevole dall'altra persona, non troppo vicini, senza sedere troppo vicini su un divano

- Evitate di utilizzare il vostro telefono durante una conversazione

- Evitate di toccarvi troppo la faccia o i capelli, o di esibire altri tic nervosi come mangiarvi le unghie o muovere eccessivamente le mani.

- Non tamburellate con i piedi, perché potreste sembrare impazienti di abbandonare la

conversazione.

- Non masticate chewing gum.
- Rilassate le spalle.
- Non tenete il vostro drink o qualcos'altro di fronte al vostro petto, perché potreste sembrare in guardia.

Imitare il linguaggio del corpo dell'altra persona può essere d'aiuto. Naturalmente, non nel modo in cui lo fanno i bambini per irritare i fratelli ("Mamma! Mi sta copiando!") ma come una tattica naturale che utilizziamo in maniera inconscia quando andiamo d'accordo con qualcuno. Diventando

più consapevoli del nostro corpo, potremo osservare che lo stiamo già facendo in modo inconscio.

Ad esempio, voi e il vostro interlocutore potreste entrambi annuire, o avvicinarvi un po', o muovere le mani nello stesso modo, o tenere il vostro drink nello stesso modo.

Tuttavia, ricordate di non esagerare con il linguaggio del corpo. In generale, evitare i movimenti ampi o i tic nervosi permetterà alla conversazione e a ciò che comunicate con il linguaggio

del corpo di scorrere in modo più naturale.

Sopra ogni cosa, un sorriso amichevole e genuino può valere di più di qualsiasi linguaggio del corpo negativo che stiate attuando. Quindi ricordatevi di rilassarvi e sorridere!

Leggere il Linguaggio del Corpo

Quando parlate con un'altra persona, fate attenzione alle sue espressioni facciali, perché il volto comunica molto di ciò che una persona potrebbe non esprimere

direttamente con le parole.

Siate consapevoli di come l'altra persona sta in piedi, della sua postura e del modo in cui muove la testa.

Ad esempio, grazie a tutti i trucchi che vi abbiamo dato nella sezione precedente, potreste riuscire a capire se il vostro interlocutore si sente a disagio con voi. Potrebbe semplicemente essere nervoso, ma potrebbe anche significare che non sta apprezzando la conversazione.

Ecco alcune cose da tenere in mente quando si legge il linguaggio del corpo:

Un sorriso genuino si estenderà fino agli occhi; un sorriso falso coinvolge solo le labbra.

Se qualcuno imita il vostro linguaggio del corpo, significa che gli piacete e che la conversazione sta andando bene.

Se qualcuno mantiene il contatto visivo per troppo tempo, potrebbe stare mentendo.

Alzare le sopracciglia o stringere a disagio indica che una persona è a disagio.

Stringere la mascella indica che una persona è stressata.

Le gambe o le braccia incrociate indicano una posizione del corpo "chiusa", e ciò può significare che la persona non è aperta alle vostre idee o alla conversazione.

Annuire troppo può significare che la persona vuole ottenere la vostra approvazione.

Fate attenzione a dove puntano i piedi e le gambe del vostro interlocutore. Se puntano lontano da voi, potrebbe essere un segnale del fatto che vogliono terminare la conversazione.

Sbattere troppo le palpebre o muovere troppo il viso può indicare ansia.

Se qualcuno guarda molto il pavimento, probabilmente è timido o imbarazzato.

Mantenere il contatto visivo in modo normale significa mantenerlo

per circa l'80% del tempo, e di solito per non più di 7 secondi

Avvicinarsi significa che la persona è interessata nella conversazione (o magari che la festa è molto rumorosa!)

Infine, una cosa che bisogna dire sul linguaggio del corpo è che varia un po' da persona a persona, quindi non dovete automaticamente rinunciare a una conversazione se qualcuno incrocia le braccia, né pensare di avere trovato un nuovo migliore amico se qualcuno si avvicina a voi durante una

conversazione. Dovete vedere il linguaggio del corpo all'interno di un contesto più ampio, unendolo a ciò che avete imparato sulla conversazione per capire come stanno andando le cose.

Questa è stata una breve introduzione al linguaggio del corpo; si potrebbero scrivere interi libri per spiegarla nel dettaglio. Nel prossimo capitolo, parleremo di come fare conversazione durante un appuntamento. Se avete già un partner o non siete interessati a trovarne uno, potreste comunque trovare il prossimo capitolo utile e

interessante dal punto di vista generale, per capire come passare dalle chiacchiere a una conversazione più profonda.

10

**FARE
CONVERSAZIONE
DURANTE UN
APPUNTAMENTO
O: ANDARE
DALLE
CHIAVIERE
A UNA**

CONVERSAZION PROFONDA

Quando iniziamo a fare conversazione, spesso vogliamo spingerci un po' più in profondità. Alcune persone detestano parlare del tempo (non io; lo trovo incredibilmente affascinante), e altre persone non amano parlare del proprio lavoro. Qualsiasi cosa pensiate sulle chiacchiere, la capacità di andare dalle semplici chiacchiere a qualcosa di più, sia che si tratti di un appuntamento o

semplicemente di fare amicizia, è la chiave alla costruzione di rapporti duraturi con le persone.

In questo capitolo, vedremo alcuni modi per andare dalle chiacchiere alle conversazioni più profonde.

Le Storie Sono Migliori Dei Fatti

Se durante un appuntamento vi limiterete a chiacchierare, non scoprirete mai se davvero l'altra persona vi piace, e se volete rivederla. Per capire se una relazione può funzionare, è

necessario parlare a un livello più profondo.

Allo stesso tempo, durante il primo appuntamento non dovete fare pressione sull'altra persona per capire se vuole figli, vuole rimanere nella stessa città, o qual è la sua situazione economica. Queste cose possono aspettare! Durante i primi appuntamenti, dovete cercare di capire se apprezzate la compagnia dell'altra persona, e se vi piace parlare con lei.

Allo stesso tempo, non potete parlare soltanto della squadra di

calcio locale. Quindi, alcune delle strategie che abbiamo visto in questo libro da utilizzare ad un incontro, una conferenza o a una festa possono essere approfondite ed espanse per andare dalle "chiacchiere" alle "conversazioni profonde".

Per prima cosa, vediamo come raccontare una storia. Raccontare storie è estremamente importante per gli esseri umani, ed è una delle cose che troviamo più interessanti in una conversazione, invece di un semplice scambio di fatti.

Quindi, durante un appuntamento non limitatevi a scambiare fatti, ma rendeteli più interessanti trasformandoli in una storia.

Ad esempio, in risposta alla domanda "Che lavoro fai?" potreste offrire una storia o un dettaglio, invece di limitarvi a dire che lavoro fate e in quale azienda. Invece di dire "Sono un'insegnante", potreste dire, "Insegno alle elementari, e una delle cose che più amo del mio lavoro è aiutare i bambini a scoprire cose nuove e vedere come si emozionano. C'era una bambina

che non aveva mai disegnato prima della settimana scorsa, e ora mi fa vedere tutti i disegni che fa a casa." Questa è una storia breve e accattivante che apre la porta alla possibilità di parlare di qualcosa che ci appassiona - aiutare i bambini a scoprire le nuove passioni - evitando di parlare delle parti più noiose del vostro lavoro, come ad esempio gli orari oppure correggere i compiti.

Raccontare storie è più interessante del limitarsi a elencare fatti.

Ecco alcune interessanti domande da fare al primo appuntamento:

- Chi rappresenta una grande influenza nella tua vita?
- Chi è stato il miglior insegnante o professore che tu abbia mai avuto?
- Cosa dovrei sapere di te, ma probabilmente non penserò a chiederti?
- Com'è il tuo sabato ideale?
- Cosa ti fa ridere?
- Qual è l'obiettivo più importante a cui stai lavorando

adesso?

- Qual è la cosa che odi di più in un appuntamento?
- Hai qualche particolarità che dovrei conoscere?
- Com'eri da bambino?
- Qual è il tuo posto preferito al mondo?

Un ultimo consiglio: quando pianificate un appuntamento pensate a un'attività appassionante, come una lezione di cucina o una passeggiata al parco. Ciò vi aiuterà a conoscervi meglio rispetto a un caffè o una cena insieme. Ci saranno meno silenzi

imbarazzanti da riempire, e avrete un'esperienza di cui parlare mentre imparerete a conoscervi. Ciò aiuterà la conversazione a scorrere in modo più naturale.

Mantenete la Mente Aperta

Uno dei modi in cui gli esseri umani si relazionano con il mondo consiste nel mettere tutto in scatole, etichette e categorie. Se non riuscissimo a farlo, il mondo sarebbe spaventosamente complesso (ancora più di quanto non lo sia!) Ci sono i piccioni, le aquile, i pappagalli e i corvi, ma

sappiamo che tutti questi sono tipi di uccelli, quindi li categorizziamo come uccelli. Ciò ci aiuta a capire cosa dobbiamo aspettarci quando vediamo un uccello che non avevamo mai visto prima. Possiamo categorizzarlo facilmente.

A volte però queste etichette possono essere troppo semplici, e ci possono impedire di scoprire nuove cose o di mantenere la mente aperta. Ciò è specialmente vero durante gli appuntamenti, quando stiamo cercando di capire se questo perfetto sconosciuto può essere una persona che ci piace e con cui

vogliamo stare, il tipo di persona di cui potremmo innamorarci, il tipo di persona che ci attrae o meno, o il tipo di persona che potrebbe farci del male.

C'è molto da capire e moltissima pressione, e ciò a volte può farci sentire vulnerabili. Quindi proviamo a rispondere velocemente a queste domande che ci permettono di categorizzare le persone secondo dettagli poco importanti come il colore di capelli, il loro lavoro o la loro provenienza.

Se tutti i francesi che abbiamo

incontrato sono stati maleducati, e scopriamo che la persona con cui stiamo uscendo è cresciuta in Francia, la nostra strategia mentale può essere quella di metterla nella scatola dei maleducati. Se invece abbiamo di fronte un avvocato oppure un musicista, mettiamo anche loro nelle apposite scatole con le apposite etichette. Ma tutte queste scatole servono solo a impedirci di formare una relazione con qualcuno con cui non ci saremmo mai immaginati prima.

E tutto questo come si ricollega al problema della conversazione

durante un appuntamento? Cercate di scoprire di più sulle passioni di una persona, su cosa è importante per lui o lei invece di scoprire dove lavora, che scuole ha fatto o fare altre domande che potrebbero indurvi a metterla in una scatola.

Invece di chiedere all'altra persona che lavoro faccia, chiedete: "Qual è il tuo momento preferito della giornata?" oppure "A cosa ti stai dedicando per ora?"

Queste domande lasciano molto spazio all'altra persona, permettendo di approfondire la

risposta oppure di rimanere a un livello più superficiale, ma comunque risultando più interessanti che se ci fossimo semplicemente limitati a parlare di lavoro.

Soltanto andando al di là delle nostre scatole, anche se ciò ci può mettere a disagio, possiamo davvero conoscere qualcuno, e non soltanto le sue etichette.

Incontri Online & Chat

Al giorno d'oggi, un capitolo su come fare conversazione durante un appuntamento non sarebbe

completo senza parlare di come oggi moltissime conversazioni avvengano via chat.

Non importa quale sito o app d'incontri stiate usando, sicuramente chatterete un po' prima di incontrarvi di persona. Tuttavia, vi raccomando di spostare la conversazione nel mondo reale prima possibile. Ci sono così tante cose da imparare su una persona attraverso un incontro faccia a faccia, cose che sicuramente non possiamo capire leggendo un testo. Quando parliamo di persona possiamo vedere tutto un contesto

formato dal linguaggio del corpo, dall'inflessione e dal tono di voce, dalle espressioni facciali, mentre con le risposte testuali possiamo rimanere per ore a formulare la risposta perfetta.

Magari potreste non apprezzare il modo in cui qualcuno scrive, ma ognuno ha un approccio diverso alle regole di etichetta non scritte che caratterizzano la messaggistica online. Quindi, non giudicate qualcuno dal modo in cui chatta (ma potete certamente giudicarlo dal contenuto della chat, oppure dal fatto che sono maleducati, etc.).

Semplicemente, accettate il fatto che non potete davvero conoscere qualcuno finché non lo incontrate di persona. Alcune persone non sono brave a esprimersi per iscritto, e possono sembrare fredde o robotiche anche senza averne intenzione.

Ma quando vi trovate a chattare, dovrete applicare gli stessi principi che applicate alle conversazioni che fate di persona.

Utilizzate il nome della persona, e fate domande su qualcosa di cui hanno parlato nel profilo o nei loro

account sui social network. Sono appena stati a un concerto che sapete essere stato fantastico? Amano gli animali? Di recente sono andati in vacanza in un posto esotico? Fare domande diverse dal classico "Come va?" mostra che vi importa abbastanza dell'altra persona da avere speso qualche minuto per imparare qualcosa su di lui o su di lei, invece di usare una risposta preconfezionata. Potreste essere sorpresi dal numero di persone che non compiono questo semplice passo, e da come essere semplicemente gentili possa farvi ottenere risultati negli incontri

online.

Chiacchierare, di nuovo, è il modo in cui capiamo se una persona ci fa sentire o meno al sicuro, e sfortunatamente può costituire una barriera alle conversazioni più profonde. Ciò non significa che le chiacchiere debbano essere noiose, però! Utilizzando le tecniche fornite in questo libro, potrete trovarvi a passare facilmente dalle chiacchiere alle conversazioni più profonde e interessanti, sia nella ricerca di un partner romantico che nell'amicizia.

Nel prossimo capitolo parleremo di come rimediare agli errori compiuti nella vita sociale.

11

PERCHÉ SBAGLIERAI, MA NON È UN PROBLEMA

Dal momento che state diventando esperti, in questo capitolo parleremo di un ultimo aspetto della conversazione! Eccolo qui:

Nessuno è perfetto. Anche i conversatori migliori, le persone più estroverse e quelle che di solito

sono l'anima della festa talvolta inciampano nelle situazioni sociali. Magari il vostro interlocutore non vi rende la vita facile, e dovete fare tutto da soli. Magari avete avuto una brutta giornata in ufficio e con la mente siete ancora al lavoro. Magari semplicemente avete una giornata no, o avete interpretato male una barzelletta che pensavate fosse divertente. Non è un problema!

Tutti facciamo errori, ma potete stare certi del fatto che tutti pensano a loro stessi molto di più di quanto pensino a voi. Provate a

pensare al momento più imbarazzante che vi sia capitato alle elementari o alle medie. Lo ricordate ancora in modo piuttosto vivo, non è così? È successo di fronte a tante persone? Quanti dei vostri compagni pensate lo ricordino ancora oggi? Riuscite a ricordare un momento imbarazzante di qualcun altro, a cui avete assistito a scuola? Probabilmente non tanti quanti quelli che ricordate di voi stessi.

Quindi ricordatevi di rilassarvi, andrà tutto bene. Sul momento vi sembrerà terribile e soffocante, ma nessuno ricorderà il vostro

imbarazzante errore sociale.

Un'altra cosa da ricordare sulle abilità sociali è che tutti devono impararle. Nessuno nasce sapendo comunicare. Tutti dobbiamo crescere e imparare il linguaggio e il modo in cui le persone interagiscono nella nostra specifica cultura. Se essere estroverso e popolare fosse una dote innata, le persone che nascono così sarebbero re e regine in tutte le culture. Ma parlare a qualcuno che magari viene da un altro paese, e che non condivide le nostre stesse regole sociali e il nostro galateo può

essere difficile.

Alcune persone sono naturalmente più predisposte ad amare le interazioni sociali, o magari hanno avuto più esperienza o semplicemente sono più portate. Ma ci sono aspetti della socialità che possono essere imparati, e potete farlo anche voi. Tutti pensano di essere peggiori nel fare conversazione di come sono realmente.

Le abilità sociali sono come dei muscoli, e così come accade quando iniziate a sollevare pesi,

dovete fare stretching e allenarli, e continuare a fare stretching e allenarli e a metterli alla prova per permettere loro di crescere. Rimanendo nella metafora del sollevamento pesi, ora come ora potreste pensare di riuscire a sollevare molto poco dal punto di vista sociale. Magari riuscire a sollevare solo la sbarra. Ma con la pratica riuscirete ad aggiungere un po' di peso, e poi ancora un po'.

Nel sollevamento pesi si usa la strategia di "allenarsi a fallire", il che significa sollevare finché il nostro corpo non è più fisicamente

in grado di farlo. Il nostro corpo "fallisce" nel tentativo. Quindi, ogni volta che commettete un errore nella vita sociale, state allenando le vostre abilità sociali al fallimento, e dunque le state rafforzando.

Dopo avere scoperto queste strategie e avere imparato di più sulle abilità sociali, farete certamente alcuni errori. Ma, vi ricordo, non è un problema! Significa solamente che state migliorando. Se imparerete dalla situazione, capirete cosa avreste potuto fare meglio e poi andrete avanti, allora starete proseguendo

nel verso giusto.

I vostri muscoli sociali e della conversazione crescono con ogni interazione, specialmente con quelle in cui credete di non essere stati bravissimi. Non preoccupatevi, e non cadete in una spirale di pensieri negativi pensando di essere negati nel fare conversazione. Piccoli anatrocchi, state crescendo e un giorno sarete dei cigni, e questa è la cosa importante.

Nell'ultimo capitolo di questo libro sulla conversazione, faremo un

riassunto dei punti più importanti
che abbiamo imparato sulla
socializzazione.

12

CONCLUSIONI

È arrivato il momento di utilizzare ciò che avete imparato in questa guida alla conversazione. Spero che abbiate ottenuto delle strategie da utilizzare per migliorare le vostre abilità sociali e diminuire la vostra ansia sociale.

Ricordatevi, potete uscire nel mondo e utilizzare ciò che avete imparato. Ricordate questi consigli generali:

- Siate sicuri di voi stessi, e

adottate un approccio di crescita.

- Accettate il fatto che vi sentirete nervosi, e sappiate che è normale

- Utilizzate ciò che avete intorno per avviare una conversazione

- Fate domande a risposta aperta

- Condividete qualcosa su voi stessi; non date risposte brevi

- Mantenete un linguaggio del corpo aperto e amichevole

- Evitate gli argomenti controversi

- Lasciate che l'altra persona termini una conversazione, o fatelo

voi stessi

- Ricordate che quando fate un errore sociale, ciò significa solo che state allenando i vostri muscoli della conversazione e che state migliorando!

Se avete apprezzato questo libro, vi chiedo di lasciarmi una recensione su Amazon. Apprezzerò i vostri commenti, e mi aiuteranno a continuare a produrre libri di alta qualità.

[CLICCA QUI](#) per andare alla pagina Amazon del libro, o clicca su questo link per andare direttamente

alla pagina delle recensioni (è necessario avere fatto il login con il vostro account Amazon):

bit.ly/fareconversazione

Grazie!

Postfazione

Se ti è piaciuto "Fare Conversazione", potresti anche apprezzare "Dialogo Interiore" dello stesso autore, Aston Sanderson:

DIALOGO INTERIORE

COME INSEGNARE ALLA TUA
MENTE A TRASFORMARE I
PENSIERI NEGATIVI



ASTON SANDERSON

"Dialogo Interiore"