

Alcuni suggerimenti per evitare una discussione

Ben venga la divergenza d'opinioni. C'è un detto: “Quando due persone sono sempre d'accordo, una delle due non serve”. Se confrontandoci scopriamo qualcosa a cui non avevamo pensato, reagiamo con gratitudine. Probabilmente questo punto di scontro ci fornirà la possibilità di non compiere un grosso sbaglio.

Non fidiamoci della prima impressione. La prima reazione naturale di fronte a una situazione sgradevole è di metterci sulla difensiva. Manteniamoci calmi e teniamo sotto controllo le reazioni istintive.

Controlliamoci. Ciò che ci fa arrabbiare dà la misura del suo valore.

Prima ascoltiamo. Diamo sempre all'interlocutore la possibilità di parlare, ascoltiamo non per controbattere, ma in modo attivo per comprendere tutto il messaggio dell'altro. Non opponiamo resistenza, difese o discussioni creano solo delle barriere. Costruiamo ponti di comprensione e non muri di incomprensione.

Cerchiamo i punti d'accordo. Dopo aver lasciato parlare l'interlocutore, consideriamo i punti d'accordo.

Essere franchi. Cerchiamo i nostri possibili errori e dichiariamoli. Scusiamoci quando ci sbagliamo. Ciò servirà a disarmare l'interlocutore polemico e a fargli abbassare la guardia.

Promettiamo di ripensare alle idee dell'interlocutore e di studiarle attentamente. E poi facciamo sul serio. Può capitare di essere in torto. A questo punto è molto più facile essere disponibili nei confronti delle argomentazioni altrui, evitando di proseguire per la nostra strada per poi rischiare di sentirci dire: “Ho cercato di dirtelo, ma non volevi sentire.”

Ringraziamo sinceramente l'interlocutore per il suo interesse. Chiunque si prenda la briga di dissentire sulle idee di qualcuno dimostra interesse per le stesse cose. Consideriamo un genuino desiderio di chiarificazione facendo, a volte, dell'avversario un amico.

Prima di passare all'azione concediamo e concediamoci il tempo di riflettere sulla questione in causa. Proponiamo un secondo incontro il giorno stesso o il giorno seguente, quando tutto sarà più chiaro. Nel frattempo poniamoci le seguenti e impegnative domande:

Il mio interlocutore potrebbe aver ragione?

Parzialmente ragione?

C'è una parte di vero o di valido nella sua posizione o argomentazione?

Sto reagendo in modo da trovare una soluzione o da alleviare una frustrazione?

La mia reazione contribuirà ad allontanare o ad avvicinare l'interlocutore?

La mia reazione mi porterà una maggior stima del mio prossimo?

Perderò o vincerò?

Se vincerò, che prezzo dovrò pagare?

Se me ne starò zitto, la divergenza si sgonfierà?

Questa situazione critica mi è di qualche vantaggio?