8 GENNAIO 2019 - N. 4

La tua abitudine al benessere

Starbene

FA FREDDO?
RISCALDATI (E PROTEGGITI) CON LE SPEZIE

CREME E TRATTAMENTI A EFFETTO UP
→RIMPOLPANO LA PELLE
→TIRANO SU L'UMORE

PERDI PESO CON LA DUBROW DIET
IL DIGIUNO INTERMITTENTE

IL SEGRETO DELLE COPPIE CHE NON SCOPPIANO

Dossier
EQUILIBRIO
GLI ESERCIZI, GLI SPORT E GLI ATTREZZI PER ALLENARLO

Testati per voi
MASCHERE PURIFICANTI
–
SGRASSATORI MULTIUSO

1,50 €

GRUPPO MONDADORI

Settimanale - gennaio - anno XLII - n.4 - Poste Italiane SpA - Sped. in A.P. D.L. 353/03 art. 1 comma 1, DCB Verona - Austria €5,10 - Germania €5,10 - Belgio €4,50 - Spagna €4,30 - Francia €4,30 - Lussemburgo €4,30 - Portogallo (cont.) €4,00 - Svizzera Canton Ticino CHF 4,40 - Svizzera CH €4,50 - U.K. £4,50 - Usa $ 8,50 - Canada $8,50 - MC Costa Azzurra €4,40

HAI PROPRIO BISOGNO DI UN CONSIGLIO?

Ci sono modi e intenti diversi di chiedere suggerimenti. C'è chi lo fa per migliorare se stesso e chi per scaricare all'esterno la propria insicurezza. Ecco come rendere più "sane" le relazioni con amici e colleghi

di **Barbara Gabbrielli**

Niente di nuovo sotto l'orizzonte: da poco Facebook ha lanciato la funzione che permette di chiedere suggerimenti ai propri contatti sugli argomenti più disparati, ma di fatto chiedere consigli agli altri è sempre stato un "grimaldello" esistenziale per tutti noi. Del resto, imparare dalle esperienze altrui, attingere alle conoscenze che ancora non possediamo e vedere con occhi diversi una certa situazione sono tutte azioni che aiutano a crescere e che esprimono il nostro fondamentale bisogno di creare relazioni, siano esse di amicizia, d'amore, di lavoro o di network virtuali come quelli offerti dal web.

UN CONSIGLIO È COSTRUTTIVO QUANDO CI RICORDA CHE NON SIAMO ISOLE, MA INDIVIDUI CHE POSSONO TROVARE SOSTEGNO NELLE RELAZIONI.

LE RICHIESTE PRODUTTIVE

«Chiedere un consiglio è produttivo solo quando abbiamo veramente bisogno di un input esterno per prendere una decisione o analizzare una situazione», spiega Laura Pedrinelli Carrara, psicologa e psicoterapeuta. «E per capire se la nostra richiesta è legittima o meno, basta chiedersi se davvero non abbiamo dentro di noi le risorse che in quel momento ci servono e che cerchiamo negli altri attraverso il confronto e il dialogo. Se non le abbiamo, chiedere consiglio ha valore perché equivale a riflettere meglio, a focalizzare nuove soluzioni, ad acquisire informazioni che ci porteranno a una decisione più consapevole, ma pur sempre autonoma e personale», prosegue la dottoressa Pedrinelli. «Talvolta, poi, si ha veramente bisogno di un supporto concreto e mirato, di una competenza in più, perché magari ci troviamo ad affrontare una situazione inedita e non sappiamo come muoverci. Anche qui, la richiesta del suggerimento è costruttiva, dal momento che nasce da una necessità contingente e ci ricorda che non siamo isole, ma individui che possono trovare forza e sostegno nelle relazioni. E Il legame tra chi dà e chi riceve non appare mai sbilanciato, ma è paritario: chi offre il proprio apporto non si pone in una posizione di superiorità e non si sostituisce mai a chi necessita il sostegno».

LE RICHIESTE IMPRODUTTIVE

Ma non sempre ci serve veramente il consiglio degli altri. In diverse situazioni, chiediamo sì suggerimenti a destra e manca ma bluffiamo. «In realtà, vogliamo che gli altri, attraverso il loro parere, soddisfino esigenze interiori più profonde (e irrisolte) di un semplice aiuto», prosegue l'esperta. «Sono le cosidette "richieste improduttive" dettate dalle più svariate motivazioni. Tra le più comuni, c'è la necessità di rafforzare la propria autostima. Succede a chi non vuole assumersi le responsabilità e, nel domandare agli altri, delega ogni decisione, evitando in questo modo di sentirsi giudicato». C'è, poi, la grande categoria di chi ha semplicemente bisogno di rassicurazioni: saprebbe benissimo fare da solo, ma teme di sbagliare. «Anche le persone che non si sentono mai abbastanza amate impegnano gli altri in un con-

GETTY

tinuo coinvolgimento sotto forma di pareri e richieste di aiuto, che spesso poi nemmeno seguono», spiega ancora la psicoterapeuta. In tutti questi casi, comunque, sarebbe meglio imparare ad ascoltare noi stessi più che gli altri. «Non è semplice, ma possiamo allenarci a farlo», aggiunge la dottoressa Pedrinelli. «Per esempio, iniziando a vedere nell'altro non un nostro sostituto ma un interlocutore utile a stimolare pensieri e soluzioni. In questo modo non ci sentiremo soli, sarà come ragionare con due teste, però in modo paritario. Parlare e non chiedere tout court servirà anche a placare l'ansia del prendere una decisione: il confronto serve a pensare in modo più approfondito e ci farà sentire più forti e autonomi». Infine, continua l'esperta, concediamoci la possibilità di poter sbagliare. «Iniziare a compiere le proprie scelte in autonomia, senza paracadute, può sembrare terrificante se non si è abituati a farlo», spiega ancora la psicoterapeuta. «Ma bisogna quantomeno a provarci. Anche perché è un passo fondamentale per capire che non ci sono decisioni preconfezionate o soluzioni definitive per la nostra vita che gli altri ci possono consegnare. Sbagliare è un'eventualità, che non preclude in ogni caso la possibilità di avere altre chance. Se impariamo a guardare agli errori come momenti di crescita, smettere di cercare i consigli altrui farà meno paura». →

3 situazioni da bollino rosso

1

SE CHIEDI CONSIGLIO PER METTERE L'ALTRO ALLA PROVA. Accade soprattutto nelle relazioni professionali: chiedo al mio interlocutore che cosa farebbe in determinate situazioni, ma solo per farmi un'idea su come ragiona, sulle sue competenze, sulla sua attendibilità. «Piccoli test possono andare bene, ma non devono essere la regola. Meglio trovare anche altri canali per valutare l'affidabilità di chi abbiamo davanti», spiega la psicoterapeuta Laura Pedrinelli Carrara.

2

SE CHIEDI UN SUGGERIMENTO PER OTTENERE UN VANTAGGIO. In maniera più o meno consapevole, la richiesta di un consiglio può avere anche il doppio fine di ottenere qualcosa di concreto. «Per esempio, se racconto alla collega della mia difficile situazione familiare e le chiedo come si comporterebbe lei, potrei agire solo con lo scopo di ottenere più facilmente che lei mi copra in caso di assenza o che si accolli una parte del mio lavoro», spiega l'esperta. Ma non sarebbe più corretto chiedere chiaramente il suo aiuto?

3

SE NON CHIEDI MAI IL PARERE DEGLI ALTRI. «Alcune persone vivono un atteggiamento di totale chiusura verso il mondo esterno, per carattere o perché sono state tradite e non vogliono più soffrire», spiega la psicoterapeuta. «Ma il confronto aiuta sempre a crescere, per questo consiglio di iniziare ad aprirsi gradualmente agli altri, magari iniziando a chiedere consigli su piccole e marginali cose».

IL CONSIGLIO SANO È DI CHI OFFRE IL PROPRIO APPORTO SENZA PORSI IN UNA POSIZIONE DI SUPERIORITÀ E SENZA SOSTITUIRSI MAI A CHI NECESSITA DI SOSTEGNO.

→

L'IMPORTANZA DI PERSONALIZZARE

Infine, c'è un altro grande *empasse:* una volta ricevuto, come si valuta un consiglio? Esiste il modo giusto per accoglierlo? «È necessario mantenere sempre la mente aperta, ascoltare l'interlocutore ma in maniera critica. Meglio personalizzata», consiglia Laura Pedrinelli Carrara. «La prima domanda da farsi è: questo suggerimento va bene per me? Per come sono fatto, per i miei valori, per i miei obiettivi finali? Se le risposte non ci soddisfano, possiamo sempre chiedere un secondo confronto. E anche quando il consiglio ci sembra valido e decidiamo di seguirlo, non abbassiamo mai la guardia: procediamo sempre valutando i feedback che arrivano dall'esterno e, soprattutto, i messaggi che provengono da noi stessi: che emozioni proviamo nel mettere in atto quello che un'altra persona ci ha detto di fare? Ci corrispondono? Ci fanno stare bene? Solo così sapremo se abbiamo fatto la scelta giusta». Che significa: siamo stati capaci di rielaborare quel prezioso consiglio e modellarlo su noi stessi.

Consigli non richiesti, come rimandarli al mittente

Li riconosci subito perché non aspettano che tu chieda loro qualcosa, ma ti dicono in automatico che cosa farebbero al posto tuo. Dispensare consigli non richiesti è l'unico modo che alcune persone hanno di relazionarsi con gli altri. «Non sono semplici impiccioni», precisa la psicoterapeuta Laura Pedrinelli Carrara. «Dietro questa urgenza di insegnare a vivere ci possono essere bisogni importanti, come quello di ricevere maggiore attenzione o di sentirsi utili. A volte predomina l'iperprotezione, altre l'egocentrismo, altre ancora l'incapacità di vivere la propria vita se non immedesimandosi in quella degli altri». Davanti a persone di questo tipo, non sempre è facile cogliere quello che c'è di buono nelle loro intenzioni e, al tempo stesso, proteggersi dai condizionamenti che ne derivano. Ecco come fare in tre step, consigliati dalla nostra esperta.

↘ **RINGRAZIA SEMPRE.** Un consigliere seriale si sente gratificato anche solo per il fatto di essere riconosciuto come tale. Potresti dirgli: «Grazie, mi fa piacere che ti stai occupando di me».

↘ **PRENDI TEMPO.** Non è necessario accettare o rifiutare i consigli che ti vengono offerti. Per non offendere il tuo interlocutore o per non assecondarlo può bastare una frase del tipo «Ho ancora bisogno di chiarirmi un po' le idee».

↘ **NON CREARE FALSE ASPETTATIVE.** Se capisci che il consiglio che ricevi non fa per te, non esitare a dirlo. Spiega le tue scelte e quello che senti con tatto ma con fermezza. Così l'altro saprà che non hai intenzione di seguire i suoi consigli. E non potrà rimanere deluso.

GETTY