



Barriere
di
Mauro Scardovelli

Ed. Libero di scrivere - 2007

Presentazione

Si può amare una persona e nello stesso tempo alzare barriere per tenerla lontana? O provocare la sua ostilità, mentre si desidera l'intimità sopra ogni altra cosa? O cercare il proprio bene facendosi del male?

Molti esseri umani fanno proprio questo: quanto più dicono di amare, tanto più si ingarbugliano in comportamenti incongrui e distruttivi.

S. Tommaso aveva torto: l'uomo non è un animale razionale.

Ma aveva anche ragione: l'uomo può diventare ragionevole se rinuncia alla tirannia dell'Ego.

Breve estratto dal testo

3. I principali "personaggi barriera"

1. il bastian contrario
2. lo scettico
3. il sospettoso
4. il "professore"
5. lo "psicologo"
6. lo sgarbato
7. lo smorzatore
8. il critico-persecutore
9. il depresso-vittima
10. il gallo cedrone
11. il pusher
12. il protettivo
13. lo svagato
14. il sarcastico
15. lo scorpione

3.1 Il bastian contrario

Contraddice, controbatte, polemico, cerca il disaccordo. Conversare con lui faticoso e frustrante. Ci si sente respinti e rifiutati. Con lui non si riesce a dialogare, ma solo a discutere e magari a litigare.

Se abile, però, il bastian contrario dosa i suoi interventi in modo da non giungere ad una controversia aperta. Copre la sua aggressività con accurate razionalizzazioni. In tal modo prosciuga l'energia vitale dell'interlocutore.

Guadagni: avere ragione, dominare l'altro, sminuirlo, svalutarlo, sfibrarlo, indebolirlo, farlo piccolo.

Svalutare l'altro e renderlo impotente un modo per dare valore a sé ed acquisire potere.

Espressioni tipiche: "No", "Non così", "Non sono d'accordo", "Sì, ma", "Però"

3.2 Lo scettico

E' più raffinato del bastian contrario. Lo scettico non si espone, non controbatte in modo frontale e diretto, ma solleva continui dubbi su ciò che sostiene l'interlocutore. Mostra diffidenza e incredulità.

Anch'egli, quindi, sia pure in modo più lieve, non dà valore al punto di vista e ai sentimenti dell'altro.

Guadagni: sminuire l'altro, punirlo sottraendogli energia, dare valore a sé.

Espressioni tipiche: "Ma, non saprei", "Non credo", "Sì, ma...", "Però...", "Come fai a dirlo?", "Mi sembra strano", "Chi te lo ha detto?".

3.3 Il sospettoso

Teme di essere ingannato, raggirato, tradito.

Lo scettico pensa che l'altro abbia torto, che sia impreciso o in errore, quindi lo svaluta, mettendo continuamente in dubbio le sue affermazioni. Il sospettoso invece crede nella sua malafede. Il suo atteggiamento di fondo è la diffidenza.

Guadagni: controllare l'altro, evitare di essere dominato, e soprattutto cercare di smascherarlo e punirlo per la sua malafede.

Espressioni tipiche: "Ma...", "Sarà...", "Non ti credo", "Dove vuoi andare a parare?", "Chi credi di infiocchiare?"

3.4 Il “professore”

Ne sa sempre più di tutti. Vuole avere l'ultima parola.

E' l'unico davvero informato. E' l'unico attendibile. Gli altri sono imprecisi, mai sufficientemente affidabili. Ignorano i veri fatti. Il professore deve sempre insegnare e spiegare. Si mette in cattedra. E' pignolo e saccente.

Guadagni: rafforzare la propria immagine, farsi grande, darsi tono, attirare l'attenzione, svalutare l'altro, rimpicciolirlo.

Espressioni tipiche: “Non hai capito”, “Ora ti spiego”, “Ti faccio capire”, “Le cose stanno così e così”.

3.5 Lo “psicologo”

Interpreta, fa letture della mente, spiega i sentimenti e le motivazioni dell'interlocutore.

Si spaccia per conoscitore profondo delle persone, capace di vedere dietro le banali apparenze.

Elargisce consigli e regole di comportamento.

La variante dello “psicologo” lo “psicoanalista”: introverso, distaccato, apparentemente neutrale. Lo “psicoanalista” ascolta con attenzione, riflette ed elabora, ma non parla di sé e non rivela ciò che pensa.

Non si espone, non prende posizione. L'interlocutore ha difficoltà a capire se d'accordo con lui, se lo approva oppure lo giudica, lo rifiuta o gli è indifferente. E' capace di lunghi silenzi di cui l'interlocutore non capisce il significato.

Guadagni: darsi valore, svalutare l'altro, metterlo in imbarazzo o difficoltà, renderlo impotente, dominarlo.

Espressioni tipiche: “In realtà tu non pensi questo”, “La vera ragione della tua insoddisfazione ...”, “Tu sei diverso da come credi”, “In realtà sei arrabbiato, non triste”, “Ti succede questo perchè...”, “Questo significa che...”, “Dovresti proprio...”

3.6 Lo sgarbato

E' di cattivo umore. Non ce n'è per nessuno. E' spigoloso, respinge, rifiuta. E' duro e offensivo. Perchè non viene mandato a quel paese? Perchè si comporta così solo con persone incapaci di reagire, persone che facilmente si sentono in difetto o in colpa per qualsiasi cosa. Inoltre, perchè sa dosare molto bene i suoi attacchi, senza portare l'interlocutore designato ad un livello di esasperazione che lo faccia reagire.

Se ha tirato troppo la corda, compensa subito l'interlocutore con una parola gentile, che lo spiazzava e lo fa dubitare del suo precedente risentimento. In ogni caso, se sgarbato, ha le sue buone ragioni.

Guadagni: rendere gli altri impotenti, succubi, acquisire potere dominio.

Espressioni tipiche: "Non ho tempo", "Taci!", "Lasciami stare", "Non vedi che ho da fare?", "Possibile che non ne fai una giusta?", "Sei sempre il solito!"

3.7 Lo smorzatore

E' cinico, rassegnato, poco vitale. Non sopporta l'entusiasmo e le altre espressioni di vitalità. Svaluta, toglie importanza, sminuisce, getta acqua sul fuoco. Raffredda e inibisce i sentimenti positivi. Non c'è mai nulla per cui vale la pena scaldarsi o entusiasinarsi.

L'interlocutore si sente via via svuotato di energia vitale. Il suo senso di identità viene indebolito in modo continuo, sottile e raffinato. Se non si accorge di ciò che accade, si ritrova cinico e rassegnato anche lui.

Guadagni: esercitare leadership, anche se negativa; stroncare la leadership dell'altro; acquisire potere su di lui.

Espressioni tipiche: "Ma come, non lo sapevi?", "Lo hai capito solo adesso?", "Non una novità!", "Che cosa vuoi che sia".

Gran parte della comunicazione, in questo come in altri casi, avviene a livello non verbale: il tono viene smorzato, l'intensità viene indebolita, c'è una continua e sottile spinta verso il basso, come una forza di gravità.

3.8 Il critico-persecutore

Non gliene va bene una. Ha da ridire, giudicare, rimproverare. Con lui non si fa mai abbastanza o abbastanza bene.

Sottolinea gli errori, le cose che non vanno. E' scontento e sgarbato.

Guadagni: Avere ragione. Sottomettere l'altro, dominarlo, controllarlo, annullarne la volontà. Farsi grande e potente.

Espressioni tipiche: "Non ne fai una giusta", "Non si fa così", "Te l'ho detto cento volte".

3.9 Il depresso-vittima

Si lamenta, si fa piccolo e fragile. Si rende impotente e incapace di agire e reagire. Accusa gli altri dei suoi guai. Rifiuta ogni responsabilità. E' altrettanto aggressivo e prepotente del persecutore, ma lo in modo più coperto e nascosto: un passivo-aggressivo. Non mostra la rabbia, ma una tristezza rancorosa. Non colpisce direttamente, ma usa gli equivalenti aggressivi.

Ad esempio, lamentandosi, esaspera l'interlocutore, gli sottrae energia vitale, ma lo fa in modo da apparire una persona sfortunata, bisognosa di affetto e protezione, con la quale sarebbe disumano reagire.

Guadagni: apparire buono; attirare attenzione e benevolenza; evitare ogni responsabilità.

Espressioni tipiche: "Non me ne va mai bene una", "Guarda che sfortuna", "Non sto mai bene", "Gli altri non mi capiscono", "Lo sai che cosa mi successo?"

3.10 Il gallo cedrone

Vuole l'attenzione tutta per sé. Non c'è spazio per gli altri. Monopolizza la conversazione. Parla a fiume, non ascolta, non si sintonizza.

Interrompe, si sovrappone, fa pressing. E' lui che deve essere al centro. Se non ci riesce, boicotta con ogni mezzo chi in quel momento esercita la leadership: si distrae, interviene in modo inappropriato, fa battute fuori luogo, divaga, interrompe, o si ritira e si immusonisce.

Guadagni: esercitare leadership, mettersi al centro dell'attenzione, acquisire potere. Farsi grande, importante. Rendere l'altro impotente.

Il gallo cedrone spesso utilizza il monologo e il parlare a fiume. L'altro viene trattato come uditorio il più possibile succube, accettante, meglio ancora se approvante, non come interlocutore degno di attenzione e ascolto; i suoi segnali di tensione, i suoi tentativi di fermare o rallentare il fiume, sono sistematicamente ignorati; se interviene, viene subito zittito, interrotto, corretto (no, non così), o criticato (ascolta, fammi finire!); per disattivare il monologo, l'altro dovrebbe compiere una mossa metacomunicativa forte, con il rischio elevato di provocare nel gallo cedrone una reazione risentita; infatti, se egli non particolarmente lucido, quando compie la mossa metacomunicativa, lo fa ormai da una posizione di irritazione o rabbia, che viene immediatamente colta dal gallo cedrone come attacco da cui legittimamente difendersi.

3.11 Il pusher

E' un "tipo volontà". Ha un forte bisogno di controllo e altrettanta mancanza di fiducia. Per raggiungere i suoi obiettivi, fa pressing sugli altri, sta loro addosso, parla a fiume, li invade,

li soffoca con le sue richieste. Non ascolta, interrompe, si sovrappone, non dà spazio all'altro, gli fa fretta. E' interessato a sé, non all'interlocutore. Non tiene conto di sentimenti e motivazioni.

E' autocentrato. Non calibra, non empatizza, non si sintonizza. Se gli altri fanno resistenza, lui spinge ancora di più. E' convinto che questa sia la strada giusta. Se un figlio mangia poco, non c'è volta che non lo esorti a mangiare. Se un dipendente lento, gli ripete in continuazione che deve acquisire più destrezza. Se non si sente abbastanza amato, chiede continue prove d'amore. Se si dilunga in un racconto, e gli altri gli chiedono di essere più sintetico ed andare al punto, non cede di un millimetro: convinto che deve dire tutto per filo e per segno, con tutti i dettagli. Non si sforza di mettersi nei panni di chi ascolta (riferimento interno). Il fatto che questa strategia sia controproducente, non lo induce ad abbandonarla, ma a praticarla con più determinazione.

Guadagni: avere ragione, dare torto agli altri. Sminuirli, infantilizzarli. Sentirsi nel giusto. Esercitare potere dominio. Darsi importanza. Stare al centro.

Espressioni tipiche: "Quante volte ti devo ripetere", "Sbrigati", "Ti devi decidere", "Me lo devi dire adesso", "Ti do due giorni", "Allora, sì o no?", "Ascolta!" (detto mentre interrompe l'altro).

3.12 Il protettivo

Tende a vedere gli altri come bisognosi. E' subito pronto a consolarli, a proteggerli, a dare loro consigli, a educarli su ciò che devono fare.

E' l'opposto del critico, che rimprovera e accusa. In apparenza sembra affettuoso e premuroso. In realtà non crede nelle risorse delle persone e tende a tenerle dipendenti e irresponsabili.

Guadagni: avere leadership, influenza, potere sugli altri. Apparire buono e generoso. Darsi tono, farsi grande, facendo gli altri piccoli.

Espressioni tipiche: "Non ti preoccupare", "Vedrai che non nulla", "Non dire così (quando l'altro autodenuncia una sua debolezza)".

MAURO SCARDOVELLI, ricercatore, musicoterapeuta,
trainer di PNL e fondatore di PNL Umanistica Integrata.

Illustrazioni di Arianna Ruffinengo

Autore: Mauro Scardovelli
Titolo: BARRIERE
Genere: Saggistica
Collana: Quaderni di Aleph 3
ISBN: 978-88-7388-109-4
Pagine: 160
Prezzo: 12,00 Euro
Liberodiscrivere edizioni

Il libro è acquistabile su www.Liberodiscrivere.it