

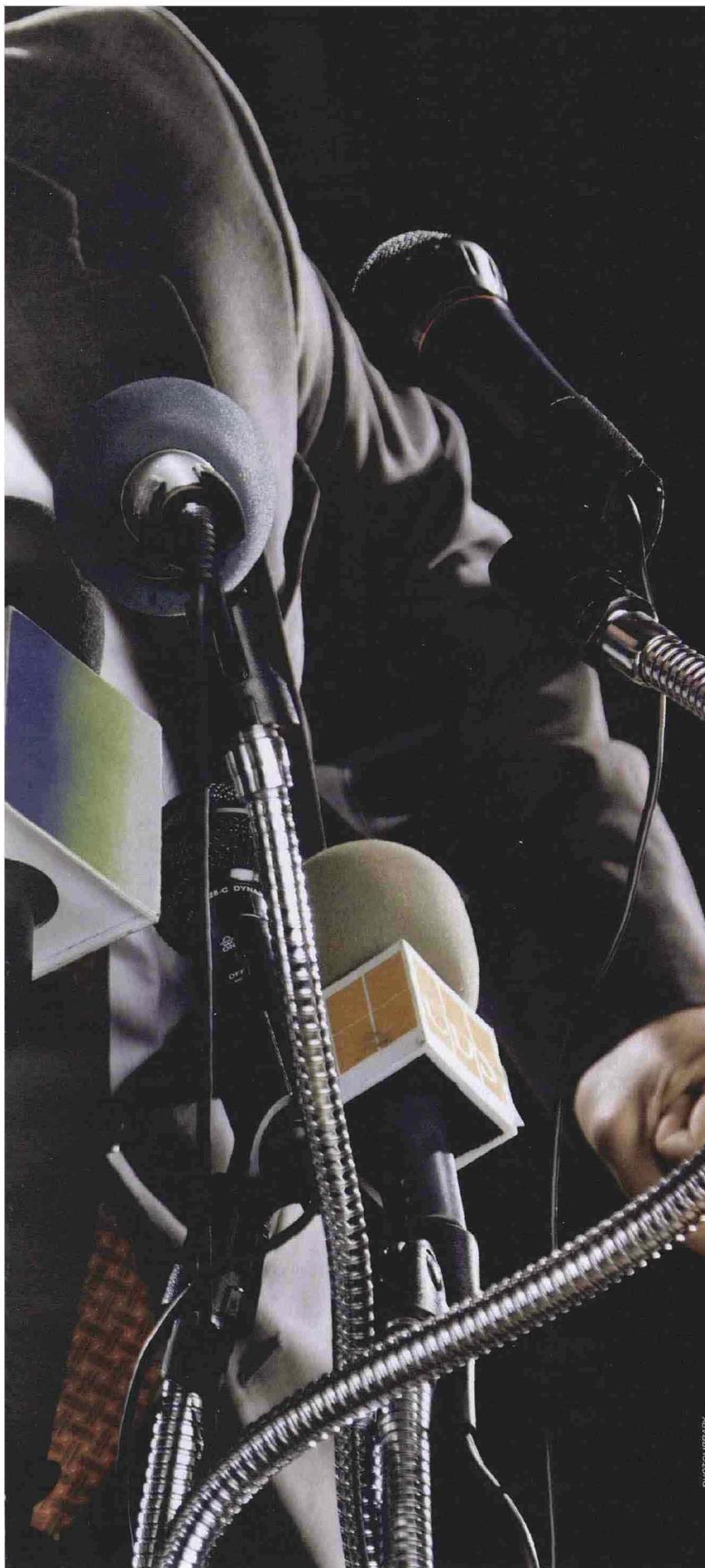


Comportamen

Ho ragione io!

Vogliamo averla con gli amici, con il capo e con il partner perché aumenta l'autostima e la produzione degli ormoni del benessere. Provate i trucchi oratori dei politici e gli esercizi per... *di Margherita Geronimo*

■ 24



Te lo avevo detto! Hai visto che avevo ragione io! Quante volte vi hanno detto frasi del genere?

A questo mondo tutti vorrebbero infatti avere ragione. Ma perché? «Semplice, diversi studi hanno dimostrato che ogni volta che qualcuno ci dice "ma lo sai che avevi proprio ragione!" la nostra autostima ha un'impennata in crescita e il nostro cervello produce grandi dosi di endorfine, sostanze chimiche che ci donano benessere e aiutano a stare meglio», spiega Domenico Di Lauro, cognitivista ed esperto di sviluppo di performance di Milano. «Per via d'ansie di prestazioni e forzature mediatiche, in una società come la nostra è sempre più difficile ammettere di avere torto. Non è certo un caso che l'opera di Arthur Schopenhauer, *L'arte di ottenere ragione*

esposta in *38 stratagemmi*, sia stata pubblicata in ben 26 edizioni e sia tra i titoli in testa alla classifica degli audiobook più scaricati», aggiunge Marco Santarelli, associato di ricerca al Cnr e *visiting scientist* all'Istituto matematico di Londra. «Nel libro Schopenhauer fa capire che, attraverso una buona dialettica, si possono imporre le proprie idee sugli altri, a prescindere dal

TRA LUI E LEI CHI VINCE?

Hanno più ragione gli uomini o le donne? «Alcuni studi sostengono gli uomini, ma non perché in realtà sia così», spiega lo psicologo Domenico Di Lauro. «Il fatto è che gli uomini tendono a usare più la parte razionale, mentre le donne esprimono la ragione attraverso la sfera emotiva e può capitare che le emozioni diventino forti e incontrollate, così la persona passa - come si suol dire - dalla parte del torto».

PHOTOLIBRARY

Comportamento



CRISI DI COPPIA Volere sempre ragione è il primo motivo per cui una coppia litiga. In particolare è nella *top five* dei motivi per cui le coppie si separano. Lo affermano i ricercatori spagnoli del dipartimento di Psicologia sociale dell'Università di Granada, in uno studio che ha esaminato le relazioni di oltre 200 studenti universitari.

fatto che si abbia ragione o meno. E la scienza, in tal senso, ha fatto passi da gigante. A cavallo tra neuroscienze e biologia, è nato un filone di ricerca che ha messo a punto un *vademecum* per riuscire ad avere sempre ragione». Ecco cosa bisogna sapere.

Aver ragione, in realtà non esiste

Partiamo da un dato di fatto: «La ragione in senso assoluto non esiste, è una condivisione di qualche principio, quindi è sempre opinabile, da contestualizzare e da dimostrare», dice Di Lauro. Eppure tutti la vogliono: «Fa parte della nostra natura umana, la vogliamo perché significa dominare, implica l'aver un potere sull'altro (anche solo cognitivo)». La scienza ha investigato perché alcuni riescono quasi sempre ad avere ra-

gione e altri quasi mai e ha concluso che si può diventare più convincenti: «Si tratta di allenare alcuni punti focali della nostra mente. Per esempio: la reattività nervosa, un'abilità che ci permette di essere più pronti a rispondere al nostro interlocutore e che si misura con semplici esperimenti. Uno di questi è quello di posizionare la persona davanti a una luce lampeggiante e le si chiede di spingere un tasto con prontezza quando si accende la luce», chiarisce Santarelli. Bisogna poi riuscire anche a sviluppare la capacità di avere equilibrio nelle affermazioni, cioè non perdere il senso della misura e la memoria di posizionamento, ovvero la capacità di non perdere le distanze tra dove si è e dove si vuole arrivare».

In linea generale le persone che

COME TI DEMOLISCO NEI TALK SHOW

■ Cosa fare per avere ragione nei talk show e in famiglia? Prima regola: demolire quello che ci dicono gli altri. La filosofa del linguaggio Flavia Trupia, ci insegna le tecniche più diffuse.

1 «Ci vuole ben altro...». Si usa in tutti i contesti per smontare quanto l'altro dice: «Per aiutare l'economia del Paese ci vuole ben altro». Si smonta completamente la tesi dell'avversario senza dare una soluzione.

Come difendersi. Il bravo oratore risponde: «Mi devi dire allora cosa fare...».

2 «Ma non bisogna dimenticare che...». Si usa per sfuggire da un tema scomodo con l'interlocutore e non dare spiegazioni.

Come difendersi. Il bravo oratore deve far tornare l'avversario sulla discussione di partenza: «Concludiamo prima un discorso e poi proseguiamo...».

3 «Bisogna vedere caso per caso». Per non ammettere di voler evitare quel tema si annuncia una casistica infinita che non è affrontabile.

Come difendersi. Bisogna rispondere: «Affrontiamo un primo caso e poi gli altri li affrontiamo domani, mi fai una lista e ne parliamo, punto per punto».

4 Demolire l'autorevolezza del nostro interlocutore. Si usa tanto in famiglia con frasi tipo: «Tu stai zitto che non sai usare neppure una lavatrice...».

Come difendersi. Bisogna rispondere: «Ritorniamo al fatto, è inutile che eviti la discussione con accuse sciocche».



ZITTO CHE...

Non ci abbattiamo di fronte a un'accusa. È fatta per demolire il nostro ruolo.

hanno sempre ragione si possono dividere in due categorie: le autoritarie e le empatiche.

«Le prime hanno ragione perché impongono con la forza il loro pensiero. Facciamo un esempio: il capo ufficio che impone quello che pensa e obbliga tutti a dire che ha ragione. Ma questa non è una vera ragione perché poi alla macchinetta del caffè tutti parleranno male di lui».

Poi ci sono le persone empatiche e carismatiche: «Sono quelle con una forte autostima, che sanno comunicare meglio, confrontarsi e avere una approvazione condivisa». Conferma Antonio Cucurachi, esperto di processi comunicativi di Firenze: «Per riuscire ad avere ragione è importante saper rispettare il pensiero altrui, ma credere nelle proprie idee, riuscendo a coinvolgere gli altri in modo democratico. La ragione infatti se appartiene a una sola persona non esiste, è autorità».

Per riuscire ad avere ragione su qualcosa serve anche una forte competenza: «È fondamentale informarsi sul tema su cui si vuole avere ragione ed è indispensabile saper esporre le proprie ragioni con dati e cifre precise e una scaletta ordinata (anche scritta,

LE ASTUZIE LINGUISTICHE PIÙ USATE DAI POLITICI

Ce le spiega la filosofa del linguaggio Flavia Trupia.

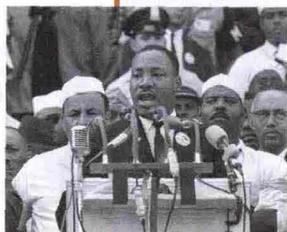


■ **Barack Obama:** «Basta lanciare razzi sui bambini che dormono». Il presidente degli Stati Uniti d'America è un maestro nell'usare il cosiddetto "linguaggio per immagini". Obama

usa questa tecnica, per esempio, nel discorso all'Università del Cairo del 2009, per dire basta alla guerra tra israeliani e palestinesi. Un modo di arringare le folle usato con maestria

da un altro grande politico americano, **Martin Luter King**, per spiegare come sarebbe un mondo senza il razzismo: «Sogno che bambini bianchi e neri giochino per mano».

■ **Angela Merkel:** «Quando cadeva il Muro di Berlino ero una ragazza della Germania dell'Est e volevo i jeans». Per sensibilizzare il pubblico e creare affezione, in un discorso per la commemorazione della caduta del Muro, il cancelliere tedesco usa la figura retorica dell'*erlebnis* (esperienza vissuta, in tedesco), cioè il raccontare qualcosa di noi, trasformandolo in una narrazione universale, come in un romanzo. Stessa cosa fa Steve Jobs, co-fondatore e amministratore delegato della Apple: nel suo discorso "Siate affamati, siate folli" a Stanford nel 2005, racconta di quando il suo medico gli ha annunciato il cancro al pancreas: «Devi dire ai tuoi figli quello che gli avresti detto nei prossimi dieci anni».



SERVE LA CAROTA

No al bastone. Per sedurre le persone meglio essere carini che aggressivi e severi.



SE SIETE ARRABBIATI STATE ZITTI

■ Secondo alcune ricerche, per avere ragione non bisogna esporre le idee quando si è arrabbiati o feriti. In queste situazioni non si riesce a mettere a proprio agio l'altro. Ogni essere ha bisogno di sicurezza, quindi se abbiamo uno stato d'animo negativo, anche se a livello teorico è corretto quello che diciamo, l'altro a livello inconscio ci rifiuta, non accetta le nostre ragioni. Più invece si è positivi e allegri, più è facile avere la ragione. Gli esempi in politica non mancano.

per essere sicuri di dare logicità al proprio pensiero)». Non si può avere ragione su tutto: «Si deve sempre identificare un ambito circoscritto e un obiettivo che, con quella ragione, si vuole raggiungere», aggiunge Di Lauro. «Anche il tono della voce conta: bisogna usarne uno alto (ma non troppo) e ricorrere a un ritmo di comunicazione alto, avendo sempre contenuti pronti per

difendersi». Per non parlare delle frasi migliori da dire, accompagnate da una certa postura: «Alcuni studi hanno dimostrato che, per aggirare la tesi dell'avversario, è giusto per esempio dire "stai eludendo il problema" con le mani di fronte al proprio viso. Oppure, per far sentire inferiore la persona di fronte, bisogna dire "ti stai mettendo sulla difensiva" con il corpo eretto e le mani dietro alla

Comportamento



SE SI HA TORTO È MEGLIO AMMETTERLO

In genere ci ostiniamo ad avere ragione perché sentire che gli altri ci danno torto (con frasi tipo "te l'avevo detto" o "ma ogni volta ci caschi") abbatte i nostri livelli di autostima. Esiste però un punto da non valicare. Se si capisce di avere palesemente torto, meglio ammetterlo. Non serve a nulla continuare a voler avere ragione a tutti i costi, se non a farci stare più male e a farci risultare davanti agli altri arroganti, prepotenti e irragionevoli.

GETTY (2)

schiena. O anche, per evitare che l'altro possa controbatterci bisogna dire "stai paragonando le mele con le arance?" con occhi dritti verso chi ci sta ascoltando».

Bisogna imparare l'ars oratoria

E i trucchi non finiscono qui: «L'ars oratoria degli antichi filosofi latini fa parte della nostra vita quotidiana più di quanto immaginiamo. Per dare enfasi ai nostri discorsi e ottenere la ragione, usiamo per esempio moltissime iperboli ("è un secolo che non mi chiami"), metafore (in azienda "dobbiamo conquistare il mercato") o metonimie (in tv "la colonnina di mercurio sale"). Siamo tutti un po' retori. «Tuttavia, per essere bravi oratori, in grado di convertire il pensiero altrui è utile conoscere alcune tecniche linguistiche», spiega Flavia Trupia, filosofa del linguaggio e blogger di Roma (<http://discorsipotenti.blogspot.com>).

Per rendersene conto basta leggere il box di approfondimento su due fuoriclasse della politica mondiale: Barack Obama e Angela Merkel.

DUE ESERCIZI PER PORTARE IL NOSTRO INTERLOCUTORE DOVE VOGLIAMO

1 Processo cognitivo di comunicazione. Si chiama metodo Arcea (ascolto, riconoscimento, chiarimento, esposizione di una soluzione e azione). Consiste infatti nei seguenti punti:

- **ASCOLTARE.** Devo per prima cosa accogliere l'obiezione, cioè ascoltarla senza timore.
- **RICONOSCERE.** Devo anche dimostrare che la riconosco e che in parte il mio interlocutore ha ragione (dal suo punto di vista ha un senso).
- **CHIARIRE.** Devo riformulare ciò che lui pensa dal mio punto di vista, chiarire la mia versione.
- **ESPORRE.** Esprimere una soluzione concreta. Devo rassicurare l'altro, avanzare strumenti di soluzione.
- **AGIRE.** Devo mettere in atto e subito ciò che ho proposto.

2 Comunicare con precisione. Si chiama Dhe (dall'inglese Human design engineering) e consiste nei seguenti passaggi:

- **OBIETTIVO.** Avere chiaro su cosa esattamente si vuole avere ragione e per ottenere cosa.
- **SEDUZIONE.** Devo guardare il mio interlocutore non in modo insistente ma suadente, fare piccole azioni che dimostrano che mi sto prendendo cura di lui. Devo ascoltarlo e rassicurare angosce e paure, affinché si convinca che sono una persona affidabile, piacevole: il guru.
- **AMARE L'ALTRO.** È la frase chiave: tutto il marketing si basa sulla seduzione. Ora le mie idee possono essere accolte.



SE VUOI APPROFONDIRE:

- Antonio Cucurachi, *Alla conquista del pubblico. Progettare, creare e condurre discorsi, briefing e presentazioni*, Franco Angeli
- Domenico Di Lauro, *Comunicare in modo chiaro ed efficace*, Xenia
- Flavia Trupia, *Discorsi potenti. Tecniche di persuasione*, Franco Angeli