

## **RIFLESSIONE SULL'ASCOLTO (esercizio di osservazione della vita e di studio dell'ascolto)**

**DIVENTARE ASCOLTATORE (Pratiche di vita): PRENDERSI CURA DELL'ASCOLTO E DEI PENSIERI E FAVORIRE "LA GIOIA DI VIVERE"** evidenziando le MODALITA' che ci hanno permesso, nelle diverse stagioni della vita (ed oggi ci permettono, o pensiamo ci permetteranno in futuro), di migliorare l'**ASCOLTO DI SE' E DEGLI ALTRI, CON GLI ALTRI.**

### **INSEGUITORI E FUGGITIVI**

*19 marzo 2018*

#### **L'arte perduta di ascoltare, Michael P. Nichols, Positive Press**

"Cap. 6, Come l'emotività ci spinge a metterci sulla difensiva – Una delle principali ragioni per cui le persone non ascoltano è che diventano emotivamente ipereattive. Qualcosa nel messaggio di chi parla provoca sofferenza, rabbia o paura, e questo attiva l'istinto di difesa e blocca la comprensione." E' come girare la manopola di una radio, invece della musica, sentiamo delle interferenze elettrostatiche. "Le interferenze rappresentano l'ansia."

"I messaggi più difficili da ascoltare senza reagire emotivamente sono quelli che comportano delle critiche. Ci piace pensare di saper accettare una critica costruttiva e, d'altro canto, la maggior parte di noi conosce persone che non sanno farlo." L'autore passa a fare molti esempi di aggressività non risolta, timidezza, insicurezza, ipersensibilità. Ne leggiamo alcuni di seguito. pp. 117-120

"Uno dei fenomeni conversazionali più facilmente osservabili tra partner intimi è la dinamica inseguitore-fuggitivo. Come avrete avuto modo di notare, inseguire un fuggitivo ottiene il solo effetto di farlo sentire sotto pressione e desideroso di allontanarsi ulteriormente. E' come una danza tra un partner che si muove in avanti ed uno che si tira indietro. Questa dinamica viene alimentata dalla reattività emotiva da parte di entrambi i partecipanti. Coloro che si ritraggono da noi non sono soltanto 'timidi' e 'chiusi': essi reagiscono all'emotività con cui li avviciniamo. ... Raramente percepiamo la pressione emotiva che mettiamo sugli altri: ciò che sentiamo è la loro reazione ad essa, non soltanto una loro abitudine.

Purtroppo alcune delle persone che troviamo più difficile ascoltare ricoprono un ruolo importante nella nostra vita: sono il nostro partner, i nostri genitori, il figlio, il capo, i colleghi e stimolano la nostra reattività perché il nostro bisogno dà loro il potere di angustiarci o renderci felici. Quando la frustrazione di tentare di parlare ed essere uditi, di ascoltare e di sentire, divengono eccessive, potremmo avere la tentazione di rinunciare e di ritirarci dentro noi stessi." pp. 138-139

"Gli inseguitori desiderano maggior contatto, il che fa sentire oppressi i fuggitivi e li allontana. Più uno insegue, più l'altro fugge, più lui insegue. È un gioco senza fine, anche se può subire delle interruzioni. Quando un inseguitore si stufa di essere respinto, si chiude nella propria rabbia e sofferenza. Ma dopo un po' si sente meglio, oppure comincia a sentirsi solo e riprende il ciclo daccapo.

Se siete un inseguitore, tentate di fare marcia indietro. Prestate meno attenzione all'altro per qualche giorno. Tale distanza pianificata non è uguale alla distanza reattiva – scocciarsi e dare all'altro una doccia fredda.

Snobbare non è lo stesso che ignorare una persona: è un tentativo di punirla con il silenzio, cosa che ovviamente non diminuisce il vostro interesse per lei. Invece di arrabbiarvi e di diventare passivo-aggressivi, aumentate il vostro coinvolgimento emotivo in altre cose.

Quando smettete di inseguire, fate attenzione a cosa accade: probabilmente sentirete salire la vostra tensione. Questo è importante. Riflettete su quanta parte del vostro inseguire è un tentativo di far fronte alla vostra stessa ansia ed alla mancanza di altri veicoli di soddisfazione nella vostra vita.

Accettate qualsiasi movimento di avvicinamento da parte del fuggitivo - anche se rabbioso o critico. Anche questo è importante. [...] Un inseguitore che tenta di mutare lo schema dovrebbe sforzarsi seriamente di evitare di mettersi sulla difensiva riguardo a qualsiasi cosa il fuggitivo esprima. Anche il fuggitivo prova dei sentimenti, ma li tiene chiusi a chiave in scomparti accuratamente sigillati. Se il vostro fuggitivo inizia ad esprimere le proprie emozioni, tentate di ascoltare senza diventare reattivi.

Se siete un fuggitivo, sapete che un inseguitore è difficile da affrontare. Vi mette sulla difensiva. È difficile smettere di correre quando sentiamo che qualcuno ci dà la caccia. La prima cosa di cui rendersi conto è che non si tratta soltanto di lui che dà la caccia a voi: è uno schema interdipendente di inseguimento e fuga. Invece di evitare un partner che vi insegue, tentate di iniziare il contatto – alle vostre condizioni. Telefonate all'inseguitore durante la giornata, invitate lui o lei a fare una passeggiata. Esprimete i vostri pensieri, domandategli dei suoi.

Se modificate la vostra parte dello schema inseguitore-fuggitivo per una settimana, scoprirete che il cambiamento è un processo in tre fasi. Prima cambiate voi. Poi il vostro partner reagisce – solitamente con modalità che sono in parte gratificanti ed in parte fastidiose. Per terza arriva la vostra reazione alla sua reazione – potete tornare come prima o perseverare." pp.235-236

### **DOMANDARSI, MEDITARE**

SIAMO INSEGUITORI O FUGGITIVI?

CI RITROVIAMO NELLA STRATEGIA COMUNICATIVA DESCRITTA DALL'AUTORE? (atingiamo da esempi di vita)

QUALI SONO LE NOSTRE DIFENSIVE TIPICHE?

QUALI ALTRE DOMANDE PORCI?