

LA TORTA DELLE BUONE RELAZIONI

a cura del dott. G. Palumbo – Counselor Terzo Circolo Angri

Avete mai fatto una torta? Qualcuno sì, altri no. Ma tutti, ne sono sicuro, ne avete mangiato, almeno una volta nella vita, una fetta. E il ricordo che ne avete e che vi avrà spinto a mangiarne altre oppure a farne a meno è stato il **sapore** che avete provato. Era buona, cattiva? L'idea di torta che abbiamo si è costruita durante tutte le volte che ne abbiamo portato alla bocca un pezzo. Tutto dipende allora dalla torta, a cominciare dal suo **impasto**. Pensateci... cerchiamo ingredienti di prima qualità che lo rendano soffice e sicuro da mangiare. E poi le mani, le vostre **mani**. Già le mani (non l'impastatrice), perché esse sono la *fatica*, la *dedizione*, la *cura* e il *tempo* che ci vuole perché l'impasto venga su bene e cresca. Questi sono gli ingredienti. Ma non bastano. Occorre che la **temperatura** del forno sia quella giusta, che il tempo di **cottura** sia corretto e il **profumo** ci dirà se siamo davanti a un capolavoro o a un fiasco! Voi mi direte: ma qui si parla di cucina o che? Ora se credete che io vi stia facendo perdere tempo, sono pronto a cospargermi il capo di cenere e a chiedervi scusa; ma vi chiedo di leggere ancora per qualche secondo e di giudicare alla fine.

Come per la **torta** così è anche per le nostre **relazioni**. Se una persona ci è parsa simpatica al primo istante dell'incontro, immagino che difficilmente avrete cambiato idea sul suo conto per il resto della vita. Al contrario, ci sarà voluto un vero miracolo perché una persona che da subito non vi è piaciuta sia diventata vostra amica in seguito. Se questo è vero, come lo è in un certo numero di casi, allora sappiate che l'esito (successo/insuccesso) della **torta** o del vostro **incontro** sta nella presentazione di noi stessi. Le prime impressioni sono così importanti e difficili da rivedere. Esse creano infatti una specie di **copione** che resta invariato e che condiziona felicemente o rovinosamente i successivi rapporti.

Ecco allora i primi e necessari **ingredienti** per una buona presentazione. L' **impasto** consiste nella voglia, fatica e pazienza con cui ci disponiamo all'altro, l'armonia è il **calore** adeguato che impedisce alla temperatura emotiva di farsi incandescente, e il **sale**, quel pizzico, è il conflitto che ci rende diversi. Una ricetta vera e propria che conferma che esiste un rapporto stretto tra il gusto e la percezione sociale che abbiamo delle persone. Quante volte abbiamo detto o sentito dire: "mi ha lasciato l'amaro in bocca quell'incontro", oppure "che persona sgradevole", "un comportamento freddo e duro", "un tipo difficile da digerire". Esiste perciò, dice Andrea Farioli, un' **arte di comunicare** la propria opinione e segue *quattro regole auree*. La prima è sicuramente nel garantire il massimo della disponibilità all'**ascolto** delle ragioni dell'altro; poi, deve essere **ottimale** (che rappresenti **il meglio** rispetto a certe situazioni e al **contesto** in cui avviene), **assertiva** (che esprima in maniera appropriata e sincera il proprio pensiero), ma soprattutto **accogliente**, che metta cioè a suo agio l'interlocutore, lo fa sentire a casa propria. La torta è un simbolo di ospitalità, la buona comunicazione è il terreno fertile per incontrare e conoscere l'altro per davvero. Per adesso, direi che basta e, per finire, due piccole "perle" sulle quali vi invito a pensare e discutere con chi "vi gusta..."

- L'ULTIMA COSA CHE IMPARIAMO NELLA VITA È L'EFFETTO CHE FACCIAMO AGLI ALTRI
- IL PERCORSO DEL CONFLITTO NON È DATO DA CHI ATTACCA PER PRIMA MA DA CHI DEI DUE RISPONDE