



8 consigli per costruire delle relazioni durature



Tutto si basa sulle relazioni: dalle partnership commerciali alle amicizie che durano tutta la vita. Non sorprende che le persone che sono brave a relazionarsi con gli altri tendano ad avere più successo nella vita. Siamo tutti in grado di mostrare interesse per un'altra persona, di porre domande e di ascoltare le risposte senza interruzione. Tuttavia, molti di noi usano questa abilità solo quando sono alla ricerca di qualcosa. Facciamo del nostro meglio quando stiamo cercando di concludere un accordo con un nuovo cliente importante o di impressionare un potenziale nuovo partner.

I migliori tra noi hanno reso l'ascolto sincero degli altri la loro seconda natura. Non hanno un interruttore on-off per la cura, l'empatia e il rispetto. È sempre acceso. Quindi perché il resto di noi non segue la stessa pratica?



Ecco un semplice esercizio per testare le tue capacità di ascolto. Chiudi gli occhi e conta lentamente fino a 50. Non lasciare che altri pensieri si intromettano mentre ti concentri sul conteggio. È semplice ma non facile e molte persone non possono farlo. Si distraggono dai pensieri sul lavoro o su cosa avranno per cena. Ora, pensaci in questo modo: se concentrarti per 50 secondi è una sfida, come potrai ascoltare a lungo e pazientemente un'altra persona. Questo piccolo esercizio rivela una debolezza: è facile distrarsi. Esercitati ad ascoltare senza distrazioni, facendo in modo che il tuo obiettivo sia trattare l'altra persona come se fosse l'unica nella stanza. Per migliorare la tua pratica, applica queste sei abilità comportamentali:



1. Ascoltare senza interrompere.
2. Non dire "Lo sapevo", "no" o "ma".
3. Adotta una neutralità benevole
4. Mostrati curioso, aperto e senza giudizio
5. Non lasciare che i tuoi occhi vaghino altrove mentre l'altra persona sta parlando.
6. Poni domande che stimolano la conversazione.
7. Non farti distrarre da sms e mail.
- 8 Mostra un interesse sincero in ciò che ti dice

Ora, prova e considera la tua esperienza. **Ti sei sentito più presente e connesso con l'altra persona?** Una volta che ti concentri sul far sentire importante la tua controparte, scoprirai un paradosso: **che più domi il tuo desiderio di brillare, più brillerai negli occhi dell'altra persona.** Continua a praticare e presto fare un'impressione positiva duratura sulle persone che incontri diventerà un'abitudine inestimabile.

