

Home

Ricerca

Area Personale

Notizie e Servizi

Area Aziende

Trova il tuo candidato ideale!

[Notizie](#) : [Dossier](#) : [Interviste](#) : [Calcolo Stipendio](#) : [Contratti](#) : [Calcolo pensione](#) : [Modelli CV](#) : [Busta paga](#) : [Canale neolaureati](#) : [Pubblica la tesi](#)

Che lavoro cerchi?

Località

Scegli area geografica

Area funzionale

Scegli area

Trova Lavoro

Offerte della settimana

**RESPONSABILE
REPARTO
PRODUTTIVO MOTORI
BRUSHLESS**SPAL AutomotiveAZIENDA
LEADER NEL SETTORE
AUT...**LAVORI IN BANCA?
DIVENTA FAMILY
BANKER**CAMBIA LA TUA
PROFESSIONE SENZA
CAMBIARE PROF...**CAPO REPARTO
PRODUTTIVO SCHEDE
ELETTRONICHE SMT**SPAL Automotive -
AZIENDA LEADER NEL
SETTORE ...**RESPONSABILE
REPARTO
PRODUTTIVO**SPAL Automotive -
AZIENDA LEADER NEL
SETTORE ...**TECNICO
PROGRAMMATORE
SISTEMI DI
ISPEZIONE OTTICA E
VISIONE ARTIFICIALE**AZIENDA LEADER NEL
SETTORE AUTOMOTIVE -
PER I...**MANUTENTORE
ESPERTO**AZIENDA LEADER NEL
SETTORE AUTOMOTIVE -
PER IL POTENZIAMENTO
DELLA PROPRIA
STRUTTURA...**SVILUPPATORE
SOFTWARE ESPERTO**SPAL Automotive -
AZIENDA LEADER NEL
SETTORE

Tutte le offerte

Notizie

**I colleghi e la vita d'ufficio?
Serve l'arte della seduzione**

di AMBRA NOTARI

Al giorno d'oggi, sempre più persone soffrono della sindrome del burnout, il cosiddetto malessere relazionale, quel senso di frustrazione che colpisce chi, per lavoro o per carattere, ha molto a che fare con gli altri. Sono così numerose e assillanti le richieste che arrivano dall'esterno, il futuro è così incerto e minaccioso che costruire e mantenere buone relazioni interpersonali – soprattutto in ufficio, schiacciati tra capi pretenziosi e colleghi invidiosi o scansafatiche – sembra un'impresa ai limiti del possibile. La domanda è: esistono affinità – e quindi ipotetiche soluzioni condivise – tra tutti coloro che vivono situazioni di malessere? La risposta è sì: denominatore comune, l'incapacità di sedurre.

La certezza ce la dà Lorenzo Oggero, consulente e docente di management nell'area delle risorse umane, nel suo libro *Seduco... Dunque sono* (Le Comete, FrancoAngeli, 17 euro). Secondo l'autore, il malessere è dovuto da una qualche forma di incapacità relazionale. Pronta anche la soluzione: imparare l'arte della seduzione, nel senso più ampio del termine, intesa come capacità di concentrarsi sugli altri, sui loro bisogni e desideri, per poi assumere il comportamento più idoneo per entrarci in contatto: "Un'accezione diffusa, nel senso di attrarre, piacere, interessare", spiega.

La comunicazione. La seduzione è anche e soprattutto una possibilità di incontro con l'altro: "La capacità seduttiva diventa l'insieme delle azioni e dei comportamenti finalizzati a vivere al meglio ogni dinamica sociale, nonché viatico e anticamera del benessere". Prima carta da giocare, la comunicazione, grande mediatore delle relazioni sociali, in grado di leggere dissensi e conflitti per ricomporli in un terreno comune. Ma attenti: la comunicazione non si riduce alla parola, perché noi comunichiamo sempre, con l'atteggiamento, l'abbigliamento, le abitudini, le amicizie. Meglio prestare attenzione quando si pranza con un collega piuttosto che con un altro, perché la compagnia parla di noi: "Acquisire questa consapevolezza è il presupposto per utilizzare al meglio le nostre risorse e implica saper assumere la non facile padronanza della nostra voce, dei nostri gesti, del nostro corpo, della nostra persona".

L'importanza del contesto. La seduzione inizia "dall'altro": perché il seduttore è colui che è in grado di leggere i richiami – espliciti e impliciti – di chi ha di fronte. Sono le parole, il suo sguardo che chiedono un approccio piuttosto che un altro: in pratica, alla vicina di scrivania ci si avvicina con accorgimenti che saranno ben diversi da quelli messi in campo per conquistare il collega dell'altro ufficio o il nostro superiore. Per questo secondo l'autore è molto importante comprendere anche la meta-comunicazione (tono della voce, ritmo, velocità) e il contesto. "Sedurre è produrre una desiderabilità reciproca. La seduzione può bene essere intesa come relazione di vicendevole gratificazione, un appagamento reciproco che si autoalimenta".

Proprio a causa della variabilità dei differenti oggetti da sedurre e dalle innumerevoli situazioni (ufficio, mensa, aperitivo, brunch, cena di lavoro), è più corretto parlare di seduzioni e non di seduzione: "Pluralizzare la seduzione significa differenziare il comportamento seduttivo in funzione dell'altro, della situazione, del luogo, del momento. Ogni altro ha diritto alla propria seduzione". La seduzione, così, diventa situazionale: il seduttore dovrà dotarsi, di volta in volta, di un corpo diverso (sguardi, parole, voci, gesti differenti), calibrandolo sulle differenze, secondo scelte consone alla situazione.

Il percorso della seduzione. Dopo aver gettato le basi della "conoscenza seduttiva", Oggero presenta quello che lui chiamo il percorso della seduzione: "Questo neologismo indica l'azione del sedurre mentre si compie, mentre è in pieno svolgimento". Il percorso si articola in 7 tappe non consecutive: ogni tappa è una conquista, un momento di passaggio che arricchisce, rinnova e fortifica. Così, si è chiamati alla comprensione di cosa sia la seduzione; di come sia importante ascoltare gli altri, osservarli e imparare a leggere il loro comportamento e le loro intenzioni; dell'importanza di diventare pragmatici, "perché in fatto di seduzione non è sufficiente la teoria: ciò che vale alla resa dei conti è il risultato".

L'anti-seduzione. Per affinare i sensi della seduzione, vale la pena scoprire cosa è anti-seduttivo. Qualche esempio? La volgarità oppure dire "assolutamente", "un attimino", "te l'avevo detto". Non sono seducenti i tuttologi, i medici che fanno fretta,

Ultime Notizie

Dai commerciali ai
contabili
professioni che danno
lavoroItaliani verso gli Stati
Uniti
le borse di studio
Fulbright

Tutte le notizie

Logo Gallery

"i turisti giapponesi che fotograferebbero, se riuscissero a trovarlo, anche il cavaliere inesistente" e anche quelli che bevono il caffè con il mignolo alzato: perciò, occhio alla pausa di metà mattina o alle chiacchiere tra colleghi davanti alle macchinette. In sintesi, meglio evitare la banalità, l'arroganza, la presunzione, la prevedibilità, l'ovvietà, lo stereotipo, la volgarità, l'oscenità e la noia: insomma, smettere di concentrarsi su se stessi per dedicarsi agli altri.