

Il parere dello psicologo



di Riccardo Caselli

Negli ultimi anni, forse complici i social media, si è diffuso a macchia d'olio un tipo umano che io definisco "la quaglia".

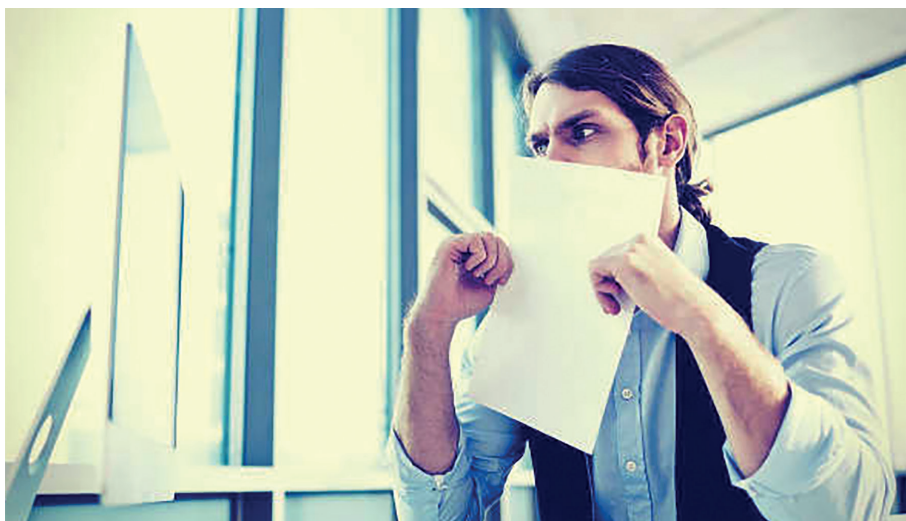
La quaglia è colui che quando deve dare una risposta negativa, per esempio non aderire ad una iniziativa, invece che ringraziare e porgere un gentile no, sparisce dalla circolazione. **In altre parole "fa la quaglia"**.

L'esemplare può agire in modi molto sofisticati. Per esempio archiviare la chat su Whatsapp senza fare comparire le due spuntine blu. Come se questo ti convincesse veramente che avrebbe voluto aderire, ma non ha visto il messaggio. Oppure dare risposte ambigue come: "okay, ci sto", ma poi evadere costantemente la decisione di un luogo e un'ora.

Anche sul lavoro le quaglie sono ubique. E ho sperimentato davvero comportamenti creativi, pur di negarsi ad un incontro. Messaggi ed evasioni, che se messi insieme, hanno comportato più sforzo, più creatività e più tempo di quel che avrebbe richiesto semplicemente partecipare ad una breve telefonata e poi dire onestamente: "grazie, interessante, ma non ci serve in questo momento. Se servirà sappiamo dove trovarci".

Quello che mi stupisce di questi soggetti specie nel mondo del business, sono due aspetti. Il primo è come possano pensare sia preferibile per il loro interlocutore questo continuo sgattaiolare, che comunque lascia intendere benissimo un "no", rispetto ad un no breve, rapido ma esplicito. Il no esplicito evita di perdere tempo, e se magari accompagnato da una motivazione può anche aiutare la controparte a meglio calibrare la propria proposta, offerta o

Il metodo "quaglia": mistificatorio e puerile



messaggio per interlocutori futuri. Viceversa, "fare la quaglia" veicola comunque un no nei fatti, ma in modo irritante, mistificatorio, puerile e perditempo.

Pare quasi che queste persone, molto "formali", pensino che pronunciando la parola "no" gli caschi un fulmine sulla testa.

E fintanto che la mimano, la alludono, la veicolano senza dirla, raccontando palle anche nei modi più bizzarri, si sentono al sicuro. Non capendo che l'interlocutore incassa comunque un no, ma si sente menato per il naso e li reputa degli immaturi. Il secondo aspetto incomprensibile è che per persone nel mondo del business, spesso in ruoli manageriali, prendere decisioni dovrebbe essere all'ordine del giorno. E le decisioni significano appunto dire almeno in metà dei casi dei no. Ma se non sai dire dei no, che manager sei?

Si parla tanto di leadership, ma per me se un manager non ti sa dire un no in faccia con educazione e serenità è un manager da buttare. Tutto il resto non conta, il curriculum, i ruoli ricoperti. La leadership non c'è. La quaglia non può mai essere un leader.

Penso ad un amico a cui il CEO aveva promesso il trasferimento come Managing Director da una nazione ad un'altra più gradita.

Lui aveva già trovato casa e persino preparato tutti i documenti per trasferire il gatto. Poi causa pandemia, repentinamente cambio di strategia, si decise di non sostituire più il direttore locale e la cosa saltò. Nelle telefonate settimanali per un anno il CEO non toccò mai più l'argomento con il mio amico, il quale perse ogni rispetto di lui.

Questo signore poteva aver lavorato per McKinsey, aver ricoperto ruoli altisonanti, ma da questo singolo episodio puoi già capire che è un leader da buttare. Altro che CEO. E se sei il padrone dell'azienda uno così devi metterlo fuori dalla porta prima che faccia altri danni.

Gli sarebbe bastato dire: "guarda, vista la situazione pandemica non ci sentiamo di fare questa mossa. Ma non è finita qui. Se le cose cambieranno, ovviamente ti terrò sempre in mente, anche se ad oggi non posso prometterti nulla perchè la situazione è molto incerta, quindi magari lo faremo in futuro o magari no. Scusa del disagio, spero continuerai a dare il massimo anche nel ruolo attuale, perchè sai che ho molta stima di te".

Bastavano quattro parole.

E se non le sai dire e pensi che il metodo "quaglia" sia meglio, anche dopo tutti i seminari di leadership a cui hai partecipato, allora cosa vali? ■