

DALLA PARTE DELLE DONNE

Rubrica mensile

Il rimprovero come strumento educativo



Alessandra Bettinelli

Nella prassi educativa corrente si sono assolutamente persi di vista significato e tecniche di rimprovero. Di solito si assiste a rimproveri che non sono altro che sfoghi di aggressività o di fastidio verso i bambini, espressi con eccessiva tensione, nel primo caso, e con nevrastenia, nel secondo. L'esito è quasi sempre l'assoluta inefficacia (il bambino o il ragazzo non ascolta e scappa via) o la lite (genitori che litigano con i figli invece di sgridarli). Il rimprovero è una comunicazione ingiuntiva e regolativa, non deve essere confusa con una comunicazione incoraggiante. Deve dunque essere espressa senza enfasi e senza tensione. Il rimprovero serve a criticare un comportamento negativo già agito o, più raramente, a prevenire un comportamento negativo sul punto di essere messo in atto. Per rimproverare occorre un tono fermo, deciso, autorevole che si esprime in una comunicazione breve, forte e centrata sui fatti concreti. Al rimprovero deve seguire un silenzio lapidario che fa entrare in profondità il messaggio appena lanciato: il contenuto del rimprovero viene assorbito e vengono analizzate, da chi riceve il rimprovero, le conseguenze di un comportamento. Se, dopo il rimprovero, il genitore si dilunga in una predica, la comunicazione perde ef-

ficacia; se esprime considerazioni e cerca consenso o di "farsi capire", mostra la debolezza dei suoi contenuti; se "ricatta" affettivamente il bambino o il ragazzo ("se fai così mamma non ti vuole più bene") squalifica l'intero rapporto interpersonale e produce incertezza; se cerca di consolare fa sentire l'altro ancora più in colpa. Rimproverare con efficacia significa proporre una comunicazione breve, saggia e responsabile, legare il rimprovero ai fatti concreti oggetto del rimprovero e gestire bene all'interno del proprio sé le conseguenze del rimproverare. Chi rimprovera deve decidere con se stesso di essere fermo. La comunicazione di rimprovero è efficace se ben diretta: essa serve a modificare i comportamenti negativi per far sì che un soggetto volubile e irresponsabile sia costretto a distaccarsi dal suo stato emozionale e riflettere sul suo comportamento o che un soggetto demotivato ed indifferente si vergogni del suo scarso impegno. In sintesi l'arte di rimproverare non è semplice e necessità di una seria riflessione prima di effettuare un rimprovero preventivo o correttivo. Soprattutto deve essere proposto in modo chiaro ed efficace, senza quegli eccessi di energia comunicativa che, invece di agevolare la autocritica del rimproverato, finiscono per innescare la sua suscettibilità.

***Psicologa clinica, esperta in terapie cognitivo-comportamentali brevi e percorsi di "Counseling Psicologico". Contatti: alessandra.bettinelli@yahoo.it, tel. 328.30.61.530**

S.O.S. RISPARMIATORE

Rubrica mensile

La ricetta del primo fondo pensione



Michele Colosio

Da un interessante studio di BlackRock mirato a comprendere i fabbisogni finanziari e i comportamenti di investimento delle persone è emerso che le preoccupazioni degli italiani riguardano: incertezze in merito al futuro finanziario; poca propensione a investire e tendenza a detenere liquidità; scarsa conoscenza delle opportunità per generare reddito; necessità di comprendere le sfide poste dal pensionamento; pianificazione finanziaria per avere più fiducia nel futuro. Sullo sfondo del contesto finanziario estremamente difficile degli ultimi anni, non sorprende che molti italiani siano diventati cauti e avversi al rischio. Come la maggior parte dei cittadini europei, anche molti italiani mettono in primo piano le esigenze di breve termine a scapito degli obiettivi di lungo periodo. In modo particolare, e in contrasto con quanto dichiarato dalla maggior parte degli intervistati negli altri Paesi europei, gli italiani sostengono di passare più tempo a pianificare le decisioni di spesa immediate (53%) che non a definire un piano finanziario di lungo periodo (47%). Chiaramente, gli italiani hanno sposato l'approccio del "vivere alla giornata". Alla domanda su cosa li incoraggerebbe a uscire dalla liquidità, abbastanza pre-

vedibilmente gli intervistati hanno indicato tra i principali desideri un "rendimento garantito"; tuttavia, molti hanno citato altri fattori, quali costi di investimento inferiori, più conoscenze di investimento e disponibilità di prodotti di facile comprensione. Alla luce di questa ricerca diamo un'occhiata a come Elroy Dimson, professore emerito di finanza alla London Business School e membro del team di gestione del fondo sovrano norvegese, gestisce con ottimi risultati il fondo pensione più importante al mondo. Il fondo ha chiuso il 2013 con un rendimento del 15,9%, facendo registrare la seconda performance annuale migliore di sempre, grazie soprattutto agli investimenti in azioni che rappresentano il circa il 60% del suo portafoglio. Qual è la ricetta "segreta"? A detta di Dimson gli ingredienti sono l'umiltà e la semplicità, e la ricetta prevede di evitare i rischi inutili e focalizzarsi su un orizzonte lunghissimo. Ricetta semplice, ma che sembra difficile da mettere in pratica per la maggior parte delle persone. Allora oltre a spendere molto tempo, e soldi, a valutare la possibilità di acquistare uno smartphone o un tablet di ultima generazione, è consigliabile dedicare più risorse a costruire un piano finanziario per il proprio futuro.

***Consulente finanziario indipendente. Per informazioni e approfondimenti tel. 335302605 - www.patrimonialista.it Le domande possono essere inviate via mail a info@patrimonialista.it**

GRANDI PASSI PICCOLI PASSI

OUTLET E NON

BERGAMO - VIA QUARENCHI ALTA, N. 3

GRANDE PROMOZIONE DI PRIMAVERA

SCONTI

DAL 10% AL 50%

**vasto assortimento
per donna e bambini
di scarpe di qualità italiana
per la salute dei vostri piedi
visitateci per credere**

APERTI LA DOMENICA

