

Il risultato è il turbamento. L'interlocutore che si aspettava resistenza e riceve resa non sa più dove collocare l'altro, e per ritrovare l'equilibrio investe di più nella relazione. Nel Metodo E.D.S. questa manovra si chiama spiazzamento complementare, ed è la tecnica cardine per gestire le alterate in ogni ambito: seduzione, vendita, leadership, trattativa.

Le due condizioni che la rendono efficace

La prima è che ci sia stata simmetria prima. Uno spiazzamento offerto a un interlocutore che non è mai stato agganciato non è uno spiazzamento: è accondiscendenza, e produce esattamente la svalutazione descritta nel capitolo precedente. La resa vale soltanto se c'era una posizione da abbandonare.

La seconda è che sia temporanea. Dopo poco si riprende la posizione simmetrica o leggermente dominante, e la tensione risale. Chi resta in complementarità dopo lo spiazzamento converte una manovra in una resa vera, e il potenziale accumulato si scarica in un colpo solo.

Il segnale che lo spiazzamento ha funzionato

Non è verbale ed è immediato: l'interlocutore si ferma. Una pausa più lunga del normale, un cambio di postura, una risposta che comincia e si interrompe. È il momento in cui la parte logica non trova la mossa successiva perché la partita che stava giocando è stata sospesa da chi la stava giocando con lei.