

IL CONFLITTO FRA CONTESTI E DINAMICHE E ALCUNI MODI PER SUPERARLO

ESERCIZI

1 Fotografia della collera

indica qualche situazione, nella quale sei coinvolto in prima persona, che solitamente ti fa arrabbiare:

.....
.....
.....

in quelle situazioni cosa senti?:

.....
.....
.....

cosa ti dici?:

.....
.....
.....

cosa fai?:

.....
.....
.....

cosa ottieni dall'altro?:

.....
.....
.....

di cosa avresti bisogno in quei momenti?:

.....
.....
.....

cosa ti aspetti dall'altro?

.....
.....
.....

che sentimenti provi?

.....
.....
.....

Ora dai voce a quei sentimenti e ai bisogni non appagati

2 Esplorazione delle emozioni e dei bisogni:



SECONDO LA TUA ESPERIENZA, QUALI SENTIMENTI SONO NASCOSTI DIETRO ALLA RABBIA?

.....

QUESTI SENTIMENTI SENTI CHE SONO LEGATI ALLA INSODDISFAZIONE DI BISOGNI PER TE PRIMARI?

.....

E' POSSIBILE CHE QUESTI BISOGNI SIANO LEGATI ALLA TUA INFANZIA?

.....

SECONDO TE IN CHE MISURA INQUINANO LA TUA PERCEZIONE DEL PRESENTE?

.....

SCHEMA DEGLI STILI RELAZIONALI

Elementi dello stile Assertivo

Espressioni non verbali:

- gesti aperti e cordiali, contatto visivo diretto, espressione del volto attenta, corrispondente alla comunicazione verbale.

Comportamento:

- fa tutto quello che è necessario per raggiungere i suoi obiettivi senza calpestare i diritti altrui,
- accettare se stesso e gli altri
- ha fiducia in se e negli altri
- realistico nelle aspettative
- empatico
- è interessato a mettere in atto le tecniche di problem solving

Stile di Comunicazione:

- ascoltatore attento e ricettivo
- afferma i suoi diritti e le sue aspettative
- sa respingere le richieste irrealistiche
- non disturba l'ascolto
- manifesta i suoi sentimenti e i suoi desideri e tiene conto di quelli altrui
- pronto a dare e ricevere suggerimenti

Effetti:

su di sé: accresce la fiducia, gratifica

sugli altri: accresce la fiducia, migliora la relazione.

SCHEDA DEGLI STILI RELAZIONALI

Elementi dello stile Passivo

Espressioni non verbali:

- espressioni del volto: annoiata, assente, movimenti nervosi, raramente guarda negli occhi
- tono della voce: sommesso e lamentoso

Comportamento:

- si rifiuta di assumersi i rischi e si dichiara d'accordo anche quando non lo è
- cerca la protezione e l'approvazione altrui
- è servizievole, obbediente, insicuro
- lascia decidere agli altri
- impiega le sue energie nell'evitare i conflitti

Stile di Comunicazione:

- indiretto
- non esprime i propri desideri e i propri sentimenti
- esitante

effetti:

su di sé; rinuncia ad essere se stesso, disturbi fisici (mal di testa, mal di schiena)

sugli altri: perdono la stima in questa persona, la proteggono o al contrario la sfruttano

SCHEDA DEGLI STILI RELAZIONALI

Elementi dello stile Aggressivo

Espressioni non verbali

- Espressione del volto accigliata, critica
- Contatto visivo inquisitore, fisso
- Tono della voce critico, sarcastico, freddo, strilla

Comportamento:

- competitivo
- incapace di gestire le proprie emozioni
- cerca di umiliare gli altri
- non interessato agli altri
- non rinuncia al suo punto di vista
- stile di comunicazione
- cattivo ascoltatore
- incapace di comprendere l'altrui punto di vista
- diretto
- tende ad etichettare e a criticare in modo distruttivo

Effetti

su di sé: rischia di rimanere isolato

sugli altri: Facilita l'emergere di timori e alleanze contro di lui.

4. Esercizio

Dall'autosservazione al cambiamento

Immaginando una situazione di conflitto:

dalla relazione con i propri figli o con il partner o sul lavoro

possiamo pensare di fermarci un attimo e chiederci:

Autosservazione:

come sono solito comportarmi?

.....
.....

in che modo sono solito rivolgermi? Quello che dico è riguardoso nei confronti di chi ascolta?

.....
.....

Consapevolezza di sè:

In che misura proietto il mio vissuto nel presente?

.....
.....

"Quali sono le mie aspettative?"

.....
.....

In che modo posso ridimensionare il bisogno antico? (di ascolto, di considerazione, di empatia....)

.....
.....

Cambiamento:

Quanto posso darmi il permesso di esternare i miei bisogni in modo chiaro, diretto ed autentico?

.....
.....

Posso affrontare il problema senza aggredire l'altro. mettendomi in una posizione di apertura e di ascolto?

.....
.....