

Noi comunichiamo prevalentemente con un intento funzionale o affettivo, in genere si analizzano separatamente perché danno luogo a due stili comunicazionali differenti, ma in realtà la comunicazione è un processo unico. Entrambi questi livelli sono complessi da realizzare e da gestire.

Perché temiamo il contatto soprattutto fisico? Perché è un modo con cui creiamo o approfondiamo l'intimità con le persone e siccome nell'intimità ci sono coinvolte tantissime emozioni, giudizi, esperienze, tutto questo può farci paura...più ci lasciamo andare al contatto, all'intimità, più ci sentiamo vulnerabili nel senso che più siamo aperti meno difese abbiamo.

Comunicazione interpersonale

Funzionale	Affettiva
Scopo ottenere qualcosa, importante è obiettivo, essere efficienti, atteggiamento di contrattazione e negoziazione, si riferisce ad aspetti pratici, informazioni, discussioni, ragionamenti, soluzione di problema	Attenzione all'incontro, importanti emozioni e sentimenti, feeling, atteggiamento di avvicinamento o allontanamento, si riferisce all'aspetto relazionale dell'esistenza, conoscenza reciproca, simpatica, corteggiamento, divertimento

La comunicazione nasce sempre dal cercare di soddisfare un bisogno infatti è il modo in cui interagiamo con l'ambiente in base a varie esigenze e ci sono 2 bisogni particolari che spiegano la necessità di contatto con gli altri:

- bisogno di stimoli
- Bisogno di riconoscimento

Bisogno di stimoli spiega perché è così difficile rimanere senza fare nulla, l'esperienza del vuoto è in genere una delle esperienze più temute. Cerchiamo situazioni stimolanti, che ci tocchino perché servono a farci sentire vivi.

Bisogno di riconoscimento ci dice perché rimaniamo male quando qualcuno ci toglie il saluto, e ci spiega perché il latte non è sufficiente per il bambino ma serve contatto, cure e calore affettivo.

La confusione si fa appunto tra questi due livelli: comunichiamo sia per una necessità funzionale di scambio che per una necessità affettiva di contatto relazionale e, quando questi due livelli si confondono, ne fa maggiormente le spese il livello affettivo-umano.

Comunicazione funzionale è tipica degli ambiti professionali, ma è necessaria anche nei contesti affettivo-relazionali, quando occorre portare avanti questioni pratiche.

Comunicazione affettiva si riferisce all'aspetto relazionale-affettivo dell'esistenza, quindi è più centrata sui vissuti, sulla reciproca lontananza o vicinanza che sui risultati pratici.

Non tutta la comunicazione funzionale e affettiva ha la stessa qualità di contatto:

comunicazione interpersonale	Funzionale	Affettiva
Bassa qualità di contatto	1 Efficienza fredda: attitudine pragmatica e funzionale priva di rispetto	2 Pseudo-affettività, giochi di potere, seduzione sessuale, mercificazione
Alta qualità di contatto	3 Efficienza calda: attitudine pragmatica e funzionale che rispetta l'altro	4 Intimità, piacere dello stare insieme

- 1 tipica negli ambienti di lavoro in cui nessuno lavora volentieri,
- 2 nelle famiglie che da fuori sembrano perfette e dove tutto funziona ma dove troviamo freddezza e distanza tra i membri: si respira più aria di azienda che di nido. L'ambiente è inquinato da giochi di potere, potere economico, leve della sessualità-seduzione.
- 3 tipica dove il manager capace e professionale è rispettato dai dipendenti ed è ben voluto perché si sentono trattati da persone umane
- 4 dove moglie e marito discutono su questioni pratiche (educazione dei figli, problemi economici ecc) ma restando in clima familiare ed empatico

Freud sosteneva che un essere umano poteva considerarsi guarito dalla sua nevrosi nel momento in cui impara a fare due cose: a lavorare e ad amare

Per imparare sul serio a lavorare e ad amare 3 sono i problemi:

- 1. come creare questo contatto
- 2. Come andare oltre i nostri modi nevrotici e manipolativi che ostacolano il contatto con gli altri
- 3. Come riuscire a restare in contatto in situazioni problematiche dove la cosa più semplice sembrerebbe richiudersi?

2. ALCUNE CONSIDERAZIONI TEORICHE

La comunicazione può essere suddivisa in 3 fondamentali settori

- **sintassi** → è il contenuto
- **semantica** → è il significato → ognuno di noi gli attribuisce alle parole un diverso significato, tra l'altro nella convinzione che gli altri la intendano esattamente come la intendiamo noi.
- **Pragmatica** → mette in evidenza che la comunicazione produce sempre un effetto, quindi riguarda le conseguenze reali e concrete che la comunicazione crea nel rapporto → il **modo** in cui io comunico influenza sul creare una situazione piuttosto che un'altra

Rispetto a questi effetti pragmatici Watzlawick ha trovato che esistono leggi che regolano la pragmatica comunicazione umana :

1. **e' impossibile non comunicare:** quando uno vi tiene il muso...apparentemente non sta comunicando....eppure a voglia se comunica

2. **in ogni comunicazione umana c'è un livello di contenuto e uno di relazione**

La richiesta è la stessa ma è completamente diverso il **modo** in cui mi metto in relazione con la persona. Quindi non solo diciamo delle cose ma comunichiamo all'altro i termini in cui vogliamo metterci in relazione.

2. **la natura della relazione dipende dalla punteggiatura**

Il tipo di relazione dipende dal punto di vista dal quale guardo...

Topi da esperimento dove li si condiziona a schiacciare una leva per avere del cibo...

Visto dallo sperimentatore: guarda che bravo sono riuscito a condizionare il topo e a fargli fare quello che volevo facesse

Visto dal topo: guarda che bravo sono riuscito a condizionare lo sperimentatore: basta che schiacci una leva e mi dà una ricompensa.

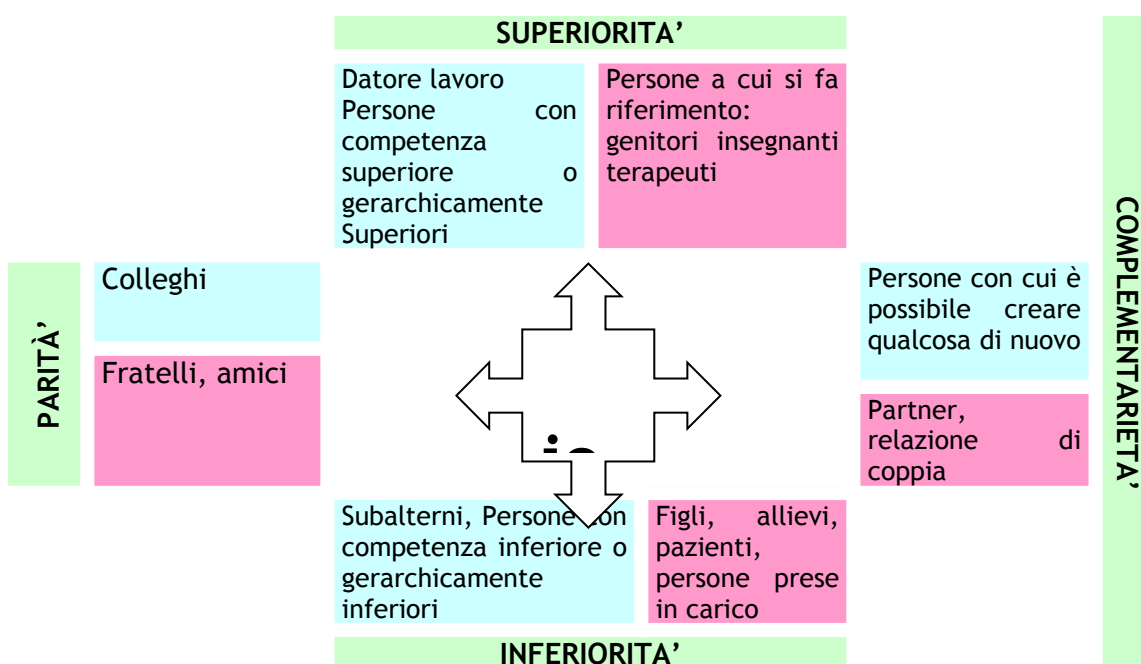
Entrambi i punti di vista sono veri e entrambi hanno ragione

4. comunichiamo sia verbalmente che non verbalmente gesti, tono voce, mimica facciale

5. tutti gli scambi possono essere simmetrici o complementari: quando 2 comunicano ci vuole uno che trasmette e l'altro che riceve x volta, uno che parla e l'altro che sta zitto e ascolta.... Quindi perché ci sia flusso nella comunicazione è necessario che le parti siano impegnate in posizioni complementari e non simmetriche.

Classificazioni delle relazioni: sono 4 tipi di relazioni che riflettono 4 tipi di posizioni che una persona può prendere nei confronti di un'altra:

superiorità - inferiorità -parità -complementarietà: non ci riferiamo al **valore** ma alla **posizione**



Senza entrare nel dettaglio queste differenti tipologie e a seconda dell'ambito, affettivo o funzionale, danno di fatto origine a relazioni completamente diverse, perché le regole che regolano i due sfondi sono differenti e la confusione tra questi due sfondi determina una gran parte delle difficoltà nei rapporti umani.

Tutti sappiamo che gestire un'azienda con parenti o amici è una delle cose più difficili, la gerarchia in ambito funzionale risponde a criteri di giustizia ed efficienza, in ambito affettivo a criteri di bontà ed empatia.

La confusione la troviamo quando per esempio il manager giusto ed efficiente torna a casa e continua a fare il manager coi figli senza rendersi conto che lo sfondo è cambiato, oppure la persona romantica che nel contesto lavorativo crede di risolvere tutto con la seduzione.

Oppure il genitore che pretende rispetto dai figli per una questione di principio o che i figli facciano qualcosa per riconoscenza.

La cosa più tragica è cercare di realizzare uno scopo affettivo con qualcosa che riguarda l'ambito funzionale o viceversa: qui parliamo di sfruttamento. Es faccio qualcosa per essere

amato, se tengo in ordine la casa mio marito mi ama di più, se sono bravo a scuola i miei genitori mi vogliono bene.

Oppure il contrario: sfrutto il rapporto affettivo per avere un vantaggio pratico:

Il passaggio da un piano all'altro in modo inadeguato o questi sfruttamenti portano alla lunga a deteriorare il rapporto sia sul piano funzionale che affettivo.

Dialogare, comunicare o rapportarsi?

Nell'atto di comunicare tutto ciò che un individuo è viene trasmesso e a lungo termine tutto ciò che appartiene al carattere di quella persona viene espresso attraverso la sua comunicazione. Che lo vogliamo o no, che ne siamo consapevoli o no, che ci piaccia o no.

Questo significa che non tutta la comunicazione è sotto il nostro controllo, e che la comunicazione non si riduce solo alle parole che vengono dette, è molto più ricca e contiene anche tutta la parte non verbale.

Se aggiungiamo che il nostro atteggiamento e il nostro modo di proci nei confronti degli altri deriva sostanzialmente dal nostro carattere che per la maggior parte sfugge al nostro controllo....possiamo incominciare a farci un'idea dal perché comunicare sia quantomeno complesso, dal perché il livello umano sia il più penalizzato e dal perché è necessario partire soprattutto da noi stessi...

Inoltre se pensiamo che la sovrastruttura caratteriale nasce originariamente proprio come reazione all'esperienza di un contatto umano vissuto come doloroso....

4. L'IMPOSSIBILITA' DI NON ESSERE SE STESSI

La comunicazione globale può essere classificata, per studiarla, in

- **verbale**
- **non verbale** → statica (messaggio che il nostro corpo invia sulla base delle fattezze e della costituzione suoi propri), ogni traccia del passato è scolpita nei nostri muscoli, nelle ossa, nelle rughe, negli atteggiamento...una vera e propria "scultura corporea"... gli eventi emozionali hanno prodotto delle contrazioni sia emozionali che fisiche: cattiva notizia → pugno nello stomaco -→Lowen e Reich hanno studiato attraverso l'analisi caratteriale con le sue specifiche tipologie
- **Dinamica** → prossemica (gestione degli spazi tra noi e l'altro), cinesica (mimica facciale, gesti, sguardi), paralinguistica (modulazione voce, tono voce, timbro)-, digitale & contatto fisico che possiamo instaurare con gli altri tipo mano sulla spalla, toccare braccio, mano ecc), olfattiva (fa riferimento agli odori che il nostro corpo emana)
- **oggettuale** → come ci vestiamo, gli oggetti che utilizziamo, pettinatura, macchina... dicono di noi...sono strumenti attraverso cui, che lo vogliamo o no, comunichiamo

Esiste un vero e proprio linguaggio che governa il ns comportamento non verbale e teniamo conto che l'effetto che la comunicazione produce è per l'80% dovuto all'aspetto non verbale e che grazie ai nostri atteggiamenti, creiamo negli altri delle reazioni che, prese globalmente, finiscono per determinare la nostra realtà personale..

Per questo motivo possiamo dire che nella comunicazione umana è impossibile non essere se stessi cioè anche se tentiamo di mascherare molte cose su di noi, ci sono tante cose che avvengono a livello così inconsapevole che non controlliamo tutto e alla lunga viene fuori...

Ma questa affermazione porta a due considerazioni:

1. siamo completamente responsabili di quello che succede nel nostro mondo personale relazionale.
2. abbiamo n potere incredibile visto che riusciamo grazie a un atteggiamento di cui spesso non siamo assolutamente consapevoli, a costruire una realtà relazionale concreta di grande portata.

Perché abbiamo paura di esprimerci? Perché abbiamo paura del giudizio degli altri, possiamo dire di vivere nella cultura del giudizio e spesso del giudizio negativo.

Giudicare in prima battuta significa etichettare, è quasi impossibile non farlo, la nostra mente funziona così per scorciatoie, semplificazioni e generalizzazioni, quindi il problema non è tanto etichettare, ma crederci...siamo stati convinti che sia la realtà...e se ci pensiamo bene è un atto di incredibile arroganza.

5. LA COMUNICAZIONE DISONESTA

La comunicazione può essere onesta o disonesta.

Quella onesta ha dei vantaggi: ci vuole un po' di coraggio, è vero, ma il primo vantaggio sta nell'efficacia della comunicazione, cioè il raggiungere lo scopo, il secondo importantissimo è il livello di benessere interiore che ha a che fare con l'aumentare delle sensazioni di dignità e autostima.

Quando una persona comunica in modo disonesto nell'altro si produce: sfiducia, confusione, inefficacia e perdita di contatto.

Quando la perdita di fiducia è profonda incominciamo a entrare in paranoia, incominciamo a sviluppare delle manie di persecuzione, la lente con cui guardiamo gli altri è il sospetto e generalizziamo credendo che la comunicazione sia sempre e comunque disonesta.

Ovviamente anche il capo opposto è pericoloso: fidarsi ciecamente e indistintamente di tutti è una posizione relazionale che non si fonda su un atteggiamento maturo e concreto perché esistono anche persone disoneste.

Ma allora cosa dobbiamo fare? Innanzitutto non cadere nella trappola semplicistica che tutto nella comunicazione o è disonesto o onesto, ma innanzitutto impariamo a distinguere.

Ognuno di noi è un po' nevrotico nel senso che copre dolori, paure ed emozioni repressi che di fatto sono delle falsificazioni di cui per altro spesso non siamo nemmeno consapevoli e finiamo per mentire o fingere, quindi più o meno ci troviamo tutti in una situazione un po' mista (comunicazione onesta e disonesta).

Allora possiamo chiederci: ma quando e perché abbiamo sviluppato questa inveterata abilità a mentire in modo consapevole o inconsapevole?

Per accaparrarci un vantaggio...di vario tipo abbiamo imparato a manipolare l'altro, ad accaparrarci qualcosa senza volerne pagare il prezzo!

Come lo facciamo? Con la comunicazione indiretta e con i ruoli di comportamento nevrotici

Comunicazione indiretta → Quali sono i campi comunicazionali in cui tipicamente per manipolare parliamo in maniera indiretta?

- Argomenti scottanti: soldi, sesso, potere → sono argomenti emozionalmente carichi e se stimolati sono in grado di generare forti tensioni, tant'è vero che sono usati nelle pubblicità e dai mass media
- Chiedere: pensate a quanto sia difficile chiedere apertamente e onestamente le cose che veramente desideriamo, perché chiedere significa esporsi, mettersi in gioco, rischiare, rischiare di restarci male di fronte ad un no. Spesso li pretendiamo sperando che gli altri ci leggano nella mente, ci capiscano al volo...se non lo fa possiamo sempre dire che è cattivo, stupido, insensibile...
- Ordinare: prendere una posizione ferma, prendere spazio, dare un ordine comportamentale all'altro... anche qui è rischioso, ci si mette in gioco...l'altro può sempre rispondermi "non gioco più".

- **Affermare:** rischioso perché posso essere contraddetto e passare da stupido, se invece sto nel linguaggio vago, posso tenere aperte varie possibilità e non entrare in contrasto evidente. Preferiamo alludere.
- **Criticare.** Fare critiche costruttive e riceverle è l'unico modo di progredire.. ma quello che si fa più spesso è biasimare la persona e non il comportamento così il "criticato" si offende e noi stessi una volta criticati la facciamo diventare una questione personale.

Ruoli comunicazionali nevrotici

Karpman ha denominato il "triangolo drammatico" lo spazio in cui si manifesta quella che noi abbiamo chiamato disonestà nella comunicazione, in questo triangolo abbiamo 3 ruoli fondamentali che si alimentano reciprocamente: persecutore, vittima, salvatore. Sono ruoli universali tramite cui giochiamo i nostri ruoli nevrotici per manipolare gli altri.

Vittima: non ama le responsabilità, tende a cercare qualcuno a cui dare la colpa, l'altro, il passato, l'inconscio, il carattere ecc ecc.

La vittima lavora su 2 fronti: La sua forza è nascosta accuratamente e prende potere sugli altri mostrandosi debole e sofferente e instillando il senso di colpa nel persecutore.

E attiva un salvatore che la aiuti facendolo sentire utile e di vitale importanza.

Persecutore: prende potere sugli altri con la forza, la minaccia e l'aggressività. Questi tipi hanno sempre una giusta causa, un diritto acquisito a diventare aggressivi, quando non violenti, usano l'intimidazione più che per portare giustizia nel mondo, per crearsi una corte di persone da dominare e usare.

Sarcasmo, critica, giudizi forti sono le sue armi...se il gioco gli riesce l'altro entra in uno stato di confusione e si spaventa finendo per fare quello che il persecutore gli ordina. In realtà criticando, essendo aggressivo e offendendo, agisce quei comportamenti che rimprovera agli altri e dai quali dice di difendersi. Quindi finché aggredisce continuerà a creare intorno a sé quelle situazioni che dice di combattere.

Salvatore: aiuta tutti, non ha mai tempo per sé, soddisfa i bisogni di tutti...insomma si preoccupa di tutti, aiuta anche quando gli altri potrebbero fare da soli.

Quindi il salvatore aiuta la vittima, ma così facendo le permette di continuare a restare vittima, assumendosi responsabilità che non sono affatto sue.

Domanda: dove sta la **disonestà comunicazionale** in questi ruoli?

Vittima: comunica con gli altri esclusivamente attraverso la propria debolezza e il proprio dolore, nega la propria forza, professa di non avere capacità e di poter trasformare la realtà.

Conseguenze di questo gioco manipolativo: anche se arrivano 10000 John Wayne continua ad essere debole e insoddisfatta, non sviluppa la propria forza interiore, perché se un altro continua a fare esercizi ginnici per nostro conto i nostri muscoli non possono svilupparsi. E non divenendo forte perde la sua dignità: finge di non essere mai forte

Persecutore: le persone arroganti, che criticano e aggrediscono sono spesso le persone che hanno più paura di essere ferite interiormente, e che probabilmente sono state più ferite e umiliate. Probabilmente hanno reagito alle ferite e all'umiliazione con "se divento forte questo non mi succederà più" e quindi costringe gli altri a fare ciò che vuole, li domina, si nasconde sotto le spoglie di padre-padrone o gendarme. Di fatto anche il persecutore non risolve le sue aure perché non entra mai in contatto con la sua vulnerabilità, quindi, al contrario della vittima, finge di non essere mai debole.

Salvatore: Aiuta tutti nei loro bisogni e finisce per essere il primo a non riconoscere i propri. Ha una grossa paura di essere abbandonato e non riconosciuto nei propri bisogni.. ma anche in questo caso non risolve: aiuta gli altri, ma continua a rimanere solo e i suoi bisogni restano insoddisfatti. Manipola creando legami di dipendenza, e finge di non avere mai bisogno. Proietta

all'esterno i propri bisogni. Aiutare significa aiutare l'altro ad aiutarsi e non sostituirsi altrimenti l'altro continuerà ad avere bisogno di noi.

Quando siamo dentro a questi ruoli stiamo comunicando in modo disonesto perché manipoliamo gli altri senza per altro risolvere i nostri problema e senza sviluppare intere parti del nostro essere, non sviluppiamo la nostra vitalità. Non c'è una regola per funzionare adeguatamente, è necessario esaminare il contesto: non possiamo prendere in esame un pesce, senza guardare anche l'acqua.

La maggior parte di noi per paura si ferma in uno stato di equilibrio e compensazione dove non tutto quello che poteva essere giocato è stato giocato, o espresso, pianto, riso fino in fondo.

Vittima	Esprime: dolore e debolezza Nasconde: forza
Persecutore	Esprime: forza e aggressività Nasconde: debolezza e paura
Salvatore	Esprime: bontà e interesse Nasconde: bisogni personali e solitudine

6. VERSO L'ONESTA' CON SE STESSI E CON GLI ALTRI

cosa e' necessario chiarire a se stessi mentre si comunica

Premesso che non ci sono ricette che funzionano sempre e comunque e che è necessario sempre esaminare il contesto comunicazionali in cui ci troviamo, ci sono però delle indicazioni che possono aiutare a tendere verso una comunicazione onesta:

1. **INTERLOCUTORE** a chi mi sto rivolgendo: pensare in una situazione di gruppo dove 2 o 4 parlano e un quarto dice qualcosa con l'intenzione che il msg arrivi ad un'altra persona perché in quel momento sta ascoltando...

2. **OGEGTTO** che cosa voglio dire: è esperienza di tutti usare dei giri di parole, mezze frasi, allusioni, insomma dire qualcosa senza dirlo

3. **OBIETTIVO** cosa voglio ottenere dalla comunicazione con quella persona: può essere che stiamo semplicemente passando del tempo, ma ogni nostro atto è intenzionale ma raramente lo scopo della comunicazione è espresso e chiaro.

4. **CONFINI RECIPROCI** rispetto per l'altro: stiamo invadendo l'altro o stiamo rispettando i suoi confini?

Qui si apre il discorso tra esprimere e agire. Nella comunicazione la differenza tra esprimere e agire è questa:

- quando parlo a qualcuno mi sto esprimendo
- quando parlo di qualcuno sto agendo

I vantaggi in una comunicazione onesta, che non è affatto un obbligo, si traducono in termini di vitalità e benessere interiore.

E' una scelta perché la nostra sovra struttura caratteriale di fatto ci porta più o meno consapevolmente ad essere disonesti, quindi scegliere in questo caso significa cogliere l'opportunità di migliorare il proprio benessere e la qualità umana dei rapporti.

TIPI DI RELAZIONI

In psicologia si distinguono 2 tipi di rapporti:

- **relazione io-tu**
- **relazione oggetto**

non tanto in termini di cose o persone, ma in relazione al modo in cui ci mettiamo in rapporto con l'interlocutore.

Più le relazioni sono io-tu meno spazio c'è per la disonestà, infatti tutti i giochi nevrotici ci portano a considerare gli altri come oggetti. quindi il vantaggio non è solo una qualità di relazione altrimenti irraggiungibile, ma diventa possibile amare, più siamo in contatto con l'altro più la relazione è viva e vivificante. Vittima, salvatore e persecutore non hanno relazione soddisfacenti.

LE FUNZIONI DEL CONTATTO

Funzioni del contatto	Bisogno di indipendenza e autonomia
	Bisogno di unione e di poter contare sull'ambiente

Dal momento della nascita emergono due bisogni che per certi versi sono contraddittori:

- bisogno di essere indipendenti
- - bisogno di essere in contatto, dal momento della separazione il bambino ha bisogno di essere unito e poter contare su un ambiente da cui attingere.

Questo conflitto ci accompagna tutta la vita nel senso che è ciò che cerchiamo continuamente di risolvere.

La funzione che sintetizza questo bisogno di unione e separazione al tempo stesso è il contatto: incontrare il mondo in maniera tale che sia nutriente e possa soddisfare bisogni ed esigenza, senza che la mia individualità venga compromessa.

L'alternativa al contatto è la finzione, è un vivere a un livello di bassa vitalità, cercando surrogati come per esempio quelle forme di contatto tipo: tv,, cagnolino, libro, fantasie, oppure i giochi manipolatori, di potere, di seduzione....alla fine lo scopo è creare forme di contatto anche intenso, ma che non toccano il cuore, anzi ferendolo lo chiudono sempre più.

Nonostante tutti i rischi il contatto è ciò di cui abbiamo bisogno. Lo vediamo molto chiaramente negli stati depressivi: nulla è più vivo, nulla è più stimolante, la vita non dice più nulla non c'è più un tu davanti a me, ma un oggetto.

7 COME CREARE UN CLIMA RELAZIONALE EFFICACE

Non molti anni fa, gli studiosi della comunicazione iniziano a comprendere che la comunicazione è tutt'altro che un processo lineare e che non solo emittente e ricevente sono parti attive, ma che l'interazione avviene all'interno di un sistema nel quale i vari processi comunicativi hanno la potenzialità di influire e modulare l'intero processo comunicativo → base della visione sistemica

L'IMPORTANZA DELL'ELEABORAZIONE DELLO STIMOLO

Insomma quello che è stato fondamentalmente accertato è che no solo ognuno attribuisce agli stimoli un significato del tutto personale e soggettivo, ma che questo cambia anche in base alle emozioni che proviamo.

BARRIERE O FILTRI DELLA COMUNICAZIONE

Quando ci giunge una informazione, una parola un gesto, nella comunicazione non la riceviamo mai in toto, ma eliminiamo alcuni elementi e ne enfatizziamo altri. E' come se ci fosse un filtro permeabile che consente il passaggio solo ad alcune cose e non altre.

Ci sono filtri di natura fisica, ma ce ne sono altri molto più consistenti di natura non fisica costituiti dalle nostre idee, le nostre credenze, i nostri presupposti, pregiudizi, modelli del mondo.

Ogni volta che diamo un giudizio su qualcosa o su qualcuno mettiamo all'opera questi filtri. Il problema come al solito non sta in questo, ma nel credere che questi pre-giudizi sul mondo, sulle persone, siano il mondo, le persone ecc.

Il problema sta nel ritenerli veri per noi e quindi veri per tutti.

IL CLIMA RELAZIONALE EFFICACE

In base a quanto detto possiamo ben comprendere che per poter agire un clima relazionale efficace, occorre, sostanzialmente essere disponibili ad accettare l'altro e la diversità che lo incorpora e per fare ciò è necessario essere consapevoli dei nostri filtri, barriere etiche e morali, pregiudizi che frapponiamo fra noi e il mondo.

Primo passo è la consapevolezza e poi prestare attenzione all'altro.

Quando sono pieno di pre-giudizi, so già come va il mondo, e la mia comunicazione diventa così limitata da non lasciare spazio per essere "toccato" dagli altri e nemmeno per "toccare" gli altri.

Il problema quindi non sta nei nostri modelli, ma sulla base di questi, escludere dal nostro mondo e dalla nostra esperienza tutte quelle situazioni o quelle persone che, su una base non verificata ma presunta, paiono corrispondere ad un modello negativo o pericoloso per la nostra stabilità.

Stare il relazione significa saper utilizzare il giudizio scegliendo di andare oltre...

Si tratta di rompere il presupposto in base al quale "non vi è più nulla da fare" per accettare una visione più ampia che comprenda anche il dubbio, la non certezza...

Certo questo ci mette di fronte ai nostri limiti relazionali ma ci permette relazioni più profonde e una maggior crescita personale.

Se tu vuoi che ci sia un cambiamento lo devi agire tu per primo. Non esiste una cosa che vada nella direzione che tu desideri senza che tu faccia nulla perché questo succeda, anzi.

8. COMUNICAZIONE E CREATIVITA'

La comunicazione è creativa se ci trasforma

Hoederlin filosofo tedesco diceva che spesso gli umani si scambiano parole vuote, come valigie vuote: uno dà due valigie vuote in cambio di altre valigie vuote. Sarebbe importante far circolare parole vive, quelle vive nascono da una tensione (quadro tensione linee) noi siamo abituati a dare la tensione un significato negativo, ma non è sempre così la tensione sessuale non è spiacevole, anzi, anche quella creativa

9 IMPARARE A DIFENDERSI NEGLI AFFETTI

Come i delfini non vivono di sola aria, gli esseri umani non vivono di solo contatto, ci sono anche le bollette da pagare, c'è da cucinare, dormire, lavarci, leggere ecc.

Ma se manca il contatto tutto diventa sterile e senza significato, così come il mare diventa mortale per il delfino in assenza di ossigeno.

Perls diceva che il mondo non è rose e fiori, abbiamo nemici interni, i nostri conflitti ed esterni e in entrambi i casi sono zone di immaturità presenti in noi e negli altri, tutti noi abbiamo lati chiari e scuri, alti maturi e immaturi, dimensioni di chiarezza e di oscurità.

Non è rose e fiori perché è inevitabile che nel rapporto con gli altri non possono crearsi che attriti e problemi, credere che esista la perfezione è un mito, anche se noi diventassimo onesti e puliti nella relazione con gli altri ciò non ci salverebbe dall'essere mangiati da qualcuno di prepotente e arrogante...quindi la domanda è: e' sempre possibile e sano creare un contatto con l'altro? La risposta è NO, anzi a volte può diventare addirittura violenza se l'altro non è disponibile o esporci a grossi rischi di vulnerabilità, e ferite.

Allora come si fa ad affrontare una sfida così difficile?

Imparando a difendersi sia da sé che dagli altri.

Molti ingenui credono che basti perdonare e comprendere chi li ferisce: non fanno né l'uno né l'altro, semplicemente giustificano il loro subire impotente.

Molti cinici credono che "l'essere umano sia cattivo ed egoista" e che nel mondo non funziona niente. Alibi per passare la vita isolandosi e divenendo a loro volta prepotenti e arroganti.

Queste due posizioni di ingenuità e cinismo di fatto sono 2 posizioni di immaturità che non trasformano nulla, lasciano tutto invariato.

Forse l'unica posizione comunicazionale e filosofica matura consiste nell'essere orientato al contatto ma pronti a difendersi senza perdere il contatto.

Si diventa propositivi, positivi e al tempo stesso forti. Chi sa difendersi di fatto viene rispettato e amato, non offende o abusa, e neppure lascia che lo facciano a se stesso.

DIFENDERSI SENZA PERDERE IL CONTATTO

Che significa? E come si fa? Ci sono delle regole

1. distinguere la qualità della relazione in cui mi trovo

- relazione amichevole → fondate su amicizia e fiducia consolidate → win win → cerco di vincere e far vincere l'altro
- relazione neutrale → scambi positivi ma senza contatto
- relazione ostile → di fondo sono maturati rancori, ostilità, competizione, chiusure, giochi di interesse e manipolazione → win lose → si cerca di vincere e di far perdere l'altro

Una volta che abbiamo capito in quale tipo di relazione stiamo, possiamo usare una seconda regola: usare lo stile comunicazionale adeguato allo specifico tipo di relazione

- **relazione amichevole** → stile di collaborazione e apertura → qui il contatto umano rappresenta il valore più alto, e gli scambi sono in secondo piano, qui il legame è voluto, le persone sono aperte a confidarsi, a mettersi in discussione, a chiedere aiuto, mostrare i propri difetti, immaturità, mostrarsi per ciò che si è. La trappola è usare gli altri 2 stili comunicazionali.
- **relazione neutrale** → stile cautamente propositivo. Qui si scambia ma non c'è la creazione di un contenitore comune, ognuno se ne sta a casa sua e gli scambi avvengono in una relazione che non presenta di fatto legami. non ci sono grossi rischi psicologici perché non si gioca su un livello di contatto e ovviamente non ci sono grandi possibilità di nutrimento. Essere cautamente propositivi significa rispettare la neutralità, senza chiedere contatto, legami o scambi inadeguati al livello di rapporto esistente, ma proponendo a piccoli passi, obiettivi che possono via via essere aumentati per importanza e qualità. Possibilità : scambi senza eccessivi coinvolgimenti, scambi umani non profondi ma ugualmente indispensabili. Trappole : gli altri 2 stili → chiusura difensiva con perdita di possibilità di rapporto
- **relazione ostile**: difendersi eticamente

Tutta la nostra nevrosi ci porta ad assumere atteggiamenti difensivi che inevitabilmente finiscono per offendere gli altri (Vedi triangolo di Karpman)

Anche in un'amicizia si può assistere all'escalation in cui uno dei due e poi l'altro consapevolmente o meno inizia un gioco di potere o nevrotico dove poi ognuno finisce per prendere una posizione di forza da cui vincere.

Qui le possibilità non sono molte, ma certo possiamo imparare a diventare forti, superare la paura e restare puliti (etici) anche quando ammazzeremo l'altro di botte.

Le trappole sono che se usiamo gli altri due stili l'altro ci può mangiare vivi, perché in realtà è barricato in una posizione di forza che toglie ogni potere contrattuale a chi offre scambi in stile collaborativo o cautamente propositivo.

Insomma qui bisogna usare fermezza (e non punizione) per non essere mangiati dal lupo, finché il lupo non decide di ritornare ad essere ciò che è sempre stato: un essere umano, peraltro bisognosissimo di amore.

10 LA COMUNICAZIONE AFFETTIVA

Abbiamo visto che dietro ogni problema di tipo relazionale c'è un disagio con l'altro o un disagio dell'altro mal gestito e che finisce per separare gli interlocutori, interrompendo il contatto.

Ricollegandoci a tutti di discorsi fatti sull'onestà c'è da dire che nei rapporti affettivi proprio le emozioni e i vissuti "veri" sono le cose che più vengono mascherate.

Nei rapporti umani ci sono di fatti 4 possibilità:

situazione A	lo sto bene L'altro sta bene	Nessun problema
Situazione B	lo sto bene L'altro ha un disagio (nei miei confronti o non)	L'altro ha un problema
Situazione C	lo ho un disagio (nei confronti dell'altro o non)	lo ho un problema
Situazione D	lo ho un disagio (nei confronti dell'altro o non) L'altro ha un disagio (nei miei confronti o non)	Noi abbiamo un problema

La situazione D è la più frequente per il fatto che il disagio dell'altro, spesso e volentieri, ci mette a disagio e viceversa.

Concretamente l'unico modo per ovviare a ciò è utilizzare al meglio nella comunicazione due funzioni dell'essere umano: ascoltare ed esprimersi.

ASCOLTARE

Al contrario di ciò che si pensa comunemente, l'ascolto è un processo attivo ed intenzionale, porta a conoscere e ad accogliere i contenuti presenti nella comunicazione, ciò che l'altro ci vuole dire, ma soprattutto è una possibilità per comprendere e accogliere l'altro come persona. Il valore più alto dell'ascolto consiste, pertanto, nella possibilità di entrare in contatto con chi ci sta di fronte: ascoltare ciò che viene detto ma soprattutto ascoltare colui che sta parlando.

Sentirsi compresi è una delle esperienze più gratificanti e piacevoli, la sensazione bellissima che non solo l'altro ha compreso le nostre parole, ma ha compreso noi che le abbiamo dette, è un regalo che l'altro ci fa, un atto di riconoscimento e di amore nel vero senso della parola.

In quali modi NON ascoltiamo? Quali sono le risposte più tipiche che non ci permettono l'ascolto? giudicare, criticare, biasimare - ridicolizzare o umiliare - minacciare - fare la predica - consigliare e offrire suggerimenti - dare ordini e comandare - insegnare e argomentare - psicanalizzare - consolare - fare domande -buttarla in ridere e distrarre

Insomma se chi vi ascolta comincia a fare queste cose...vi sentite veramente compresi?
Allora quali sono i modi per ascoltare veramente:

- non parlare e non fare: capisco, già, davvero?, mm-hmm sono brevi commenti che indicano che stiamo ascoltando e ci interessiamo a ciò che l'altro prova e ha da dirci...
- invitare → mi sembra che sia molto importante per te, raccontami, dimmi, cosa vuoi dire, puoi spiegarti meglio? Ti va di parlarne?
- Rispecchiare: capisco, devi essere molto arrabbiato, mi rendo conto che ..., già preferisci...

Sono modi che dicono che siamo disposti ad ascoltare, che vogliamo restare in contatto, che abbiamo fiducia che l'altro saprà gestirsi ciò che sente, che abbiamo fiducia che gli stati d'animo cambiano e che accertarli è un modo di approfondire il rapporto, avere fiducia e la consapevolezza che l'altro è un essere separato da noi, con il diritto di provare le sue emozioni e il diritto di vedere le cose a modo suo

ESPRIMERE

Esprimere significa parlare di ciò che sta accadendo a noi, senza giudicare l'altro e senza che l'altro sia causa di.... Quando...mi succede che...

Chi non esprime si ritrova prima o poi a lottare con le emozioni e le verità trattenute che "spingono" dolorosamente da dentro per essere espresse. Avviene uno sperpero di energie che poi si traduce in una sensazione di stanchezza, vuoto e impotenza, quando non di etichettamento di queste sensazioni come malattia e ricorso all'uso di psicofarmaci che altro non fanno che anestetizzare ulteriormente queste emozioni, togliendoci il bisogno, scomodo ma sano, di esprimere vissuti autentici.

La comunicazione onesta ha perciò un potentissimo effetto di igiene personale, oltre che permettere di scambiare e approfondire le relazioni sul versante della salute, dello sviluppo e dell'arricchimento interiore.

Esprimere significa comunicare all'altro le nostre emozioni offrendogli la nostra verità in un clima di assenza di giudizio.

Ma per fare questo è necessario essere disposti a:

- sentire le proprie intuizioni ed emozioni profonde
- esprimerle all'altro

SENTIRE LE PROPRIE INTUZIONI ED EMOZIONI PROFONDE

In pochi sappiamo sentire le nostre emozioni profonde e lasciare loro lo spazio di esistere e fluire per quello che sono senza cercare di cambiarle e manipolarle per trasformarle in quelle che giudichiamo "buone", senza giudicarle, etichettarle: se non impariamo ad avere questo atteggiamento di rispetto e accettazione di noi stessi, non sarà facile pretendere di farlo nei confronti degli altri.

ESPRIMERE LE PROPRIE INTUZIONI ED EMOZIONI PROFONDE ALL'ALTRO

Spesso tratteniamo le nostre emozioni e idee per non rischiare critiche, giudizi e vulnerabilità, mascherando dietro un "lo faccio per non creare problemi nel nostro rapporto", lo faccio per evitare discussioni, tanto non serve a niente, non voglio ferire l'altro ecc.

In questi modi usciamo immediatamente dal clima relazionale efficace, dal contatto, mi metto una maschera e non sono più in contatto né con me, né con l'altro, ma con la mia menzogna.

Ma come facciamo ad esprimerci in modo autentico senza farci pentire di averlo fatto?

1. scoprire come esprimere emozioni senza ferire gli altri
2. valutare a chi le stiamo esprimendo

1. offro la mia verità, informando senza cadere nella trappola di manipolare per piegarlo ai miei bisogni o aspettative, lasciando l'altro libero di scegliere in piena autonomia ciò che vuole fare della mia verità, all'interno dei suoi limiti e senza che oltrepassi i miei.

Le comunicazioni di questo tipo hanno una struttura comune fondata su semplici caratteristiche:

- vengono espresse in prima persona IO.... Anziché TU...
- Vogliono proporre, offrire o informare. VORREI... anziché DEVI....
- Vengono espresse come verità soggettive e personali...SECONDO ME... anziché OVVIAMENTE
- Riguardano scelte personali della propria sfera di azione FARO'... ANZICHE'se non lo fai...
- Dichiarano una completa assunzione di responsabilità. DECIDO...anziché A CAUSA TUA...

VALUTARE A CHI STIAMO ESPRIMENDO LE NOSTRE EMOZIONI E OPINIONI AUTENTICHE

Non è che dobbiamo girare con la bandiera dell'onestà e colpire chiunque scambiando il mezzo con il fine. E' importantissimo porre attenzione a CHI lo sto esprimendo e al CONTESTO è un superiore, un dipendente, un vecchio, un giovane, figlio, moglie