



SI.CURA.MENTE

SELF EMPOWERMENT
E DISAGIO LAVORATIVO

ATTIVA IL TUO POTERE:

CONOSCERE,

COMPRENDERE,

RE-AGIRE

AL DISAGIO LAVORATIVO

Corso di formazione

Il conflitto

Cultura del litigio



Nelle aziende dove manca la cultura del litigio, il **conflitto tradizionale logora e distrugge** le energie dei contendenti, le quali sono rivolte le une contro le altre.

Nella cultura del litigio le risorse dei contendenti lavorano insieme ed in sinergia, venendo impiegate per la creazione di nuove e creative soluzioni

***Dal conflitto non risolto al Mobbing
il passo è molto breve.***

Dominio della comunicazione

PROBLEMA

incapacità di rispondere adeguatamente e di tamponare subito il colpo, oppure NON saper **reagire in modo appropriato** rispetto al contesto.

USO della PAROLA per BLOCCARE O ANNULARE ATTACCHI VERBALI

insulti, offese, risposte brusche, battute e scherzi di dubbio gusto, rimproveri e critiche infondate

Il mobber centra il suo obiettivo perché la vittima è impreparata e non riesce a contrattaccare adeguatamente.

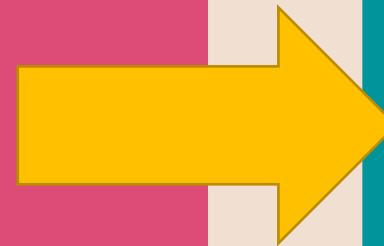
E' fondamentale quindi non rimanere mai più senza parole, mai più senza risposte adeguate.

*In questo modo si può **stroncare il conflitto subito**, prima che diventi Mobbing, oppure **limitare i danni** di una situazione di Mobbing già in atto.*

Come muoversi nel labirinto del dialogo.

USO della PAROLA per BLOCCARE O ANNULLARE ATTACCHI VERBALI

1. valutare se l'attacco è rivolto a noi;
2. respirare profondamente;
3. prendersi spazio;
4. rilassarsi;
5. concentrarsi sull'avversario;
6. prendersi tempo;
7. rispondere il più semplicemente possibile.



frustrare
l'aggressore e
metterlo fuori
gioco

Trova le differenze

▶ **“Tu sei il ritardo in persona!!!”**

CRITICA MOLTO DISTRUTTIVA

▶ **“Sei sempre in ritardo, non se ne può più!!!”**

CRITICA DISTRUTTIVA

▶ **“Sai che il tuo ritardo di martedì di venti minuti ci ha messo in difficoltà seria!”**

CRITICA COSTRUTTIVA

Tecniche di autodifesa verbale

Il gesto senza parola

Restare zitti e rispondere all'attacco con un semplice gesto (scrollare le spalle, un cenno col capo).

Saltare di palo in frasca

Non rispondere all'attacco e cambiare discorso, spiazzando l'aggressore.

Il proverbio fuori luogo

Rispondere con un proverbio che non ha nulla a che vedere con la situazione.

Il commento di due sillabe

Reagire con una risposta minima, di due o tre sillabe pronunciate in modo distaccato (si-si, di-ci).

La ritirata strategica

Fingersi d'accordo con l'aggressore

Tecniche di autodifesa verbale

La contro-domanda

Rispedire l'attacco al mittente usando le stesse parole

La battuta

Rispondere con umorismo mettendo in ridicolo l'aggressore

**Il complimento
imprevisto**

Lodare l'aggressore quando meno se lo aspetta

Il confronto risentito

Ripetere l'insulto mostrandosi offesi e pretendendo delle scuse.

La concessione parziale

Mostrare di capire il punto di vista dell'altro ma non cedere.

La minaccia

Minacciare una denuncia o una causa. Da usare solo se gli attacchi hanno superato un limite e da non ripetere eccessivamente.

Tecniche di autodifesa verbale

Lo sfogo

Sfogare la rabbia con urla e minacce di denuncia (no uso violenza) abbassa il livello di aggressività

Parlare chiaro

Dire chiaramente cosa ci fa arrabbiare

L'analisi oggettiva

Restare imperturbabili e descrivere oggettivamente e con molta calma i fatti.

La proposta sensata

Guidare la discussione in una direzione costruttiva che non disturbi la comunicazione

Richiedere spiegazioni

Chiedere spiegazioni su ciò che viene detto per fare emergere la stupidità delle affermazioni

La respirazione

Fare un bel respiro profondo, rilassandoci e prendendo tempo, per evitare una risposta affrettata. Può essere usata in combinazione con le altre tecniche.

Padronanza di sé, sperimentare i cambiamenti, progettare il futuro

REGOLA	OBIETTIVO
1. Renditi indipendente dall'ambiente	Diminuire l'influenza degli altri su di sé
2. Mettiti al centro della tua vita	Non delegare ad altri le proprie responsabilità
3. Non rispettare gli altri più di te stesso	Non inchinarsi più davanti a titoli
4. Fai autocritica e difenditi dalla critica altrui	Non dare troppo valore alle critiche altrui: saper valutare se stessi

Padronanza di sé, sperimentare i cambiamenti, progettare il futuro

REGOLA	OBIETTIVO
5. Valuta la vera importanza di ogni cosa	Saper distinguere l'utile dall'inutile
6. Non smettere mai di chiederti che cosa è meglio per te	Valutare la necessità delle proprie azioni prima di eseguirle
7 Non credere negli altri più che in te stesso	Valutare correttamente le opinioni

Padronanza di sé, sperimentare i cambiamenti, progettare il futuro

REGOLA	OBIETTIVO
8. Abbi il coraggio di realizzare i tuoi desideri	Ascoltare se stessi e realizzarsi
9. Goditi la vita	Vivere con maggiore consapevolezza

La prossemica

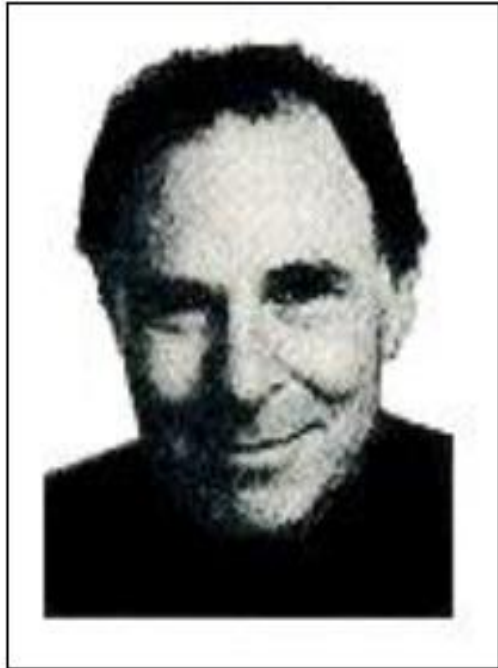
Il linguaggio universale del corpo, più innato del linguaggio delle parole, **ci connette con le altre persone.**

L'uso dello spazio e della vicinanza-distanza interpersonale

- **Mimica facciale**
- **Prosodia calda e marcatori vocali**
- **Postura**
- **Gestualità**
(Il respiro)

● Mimica facciale

- Esiste una diretta trasmissione tra faccia ed emozioni



Sorriso sentito

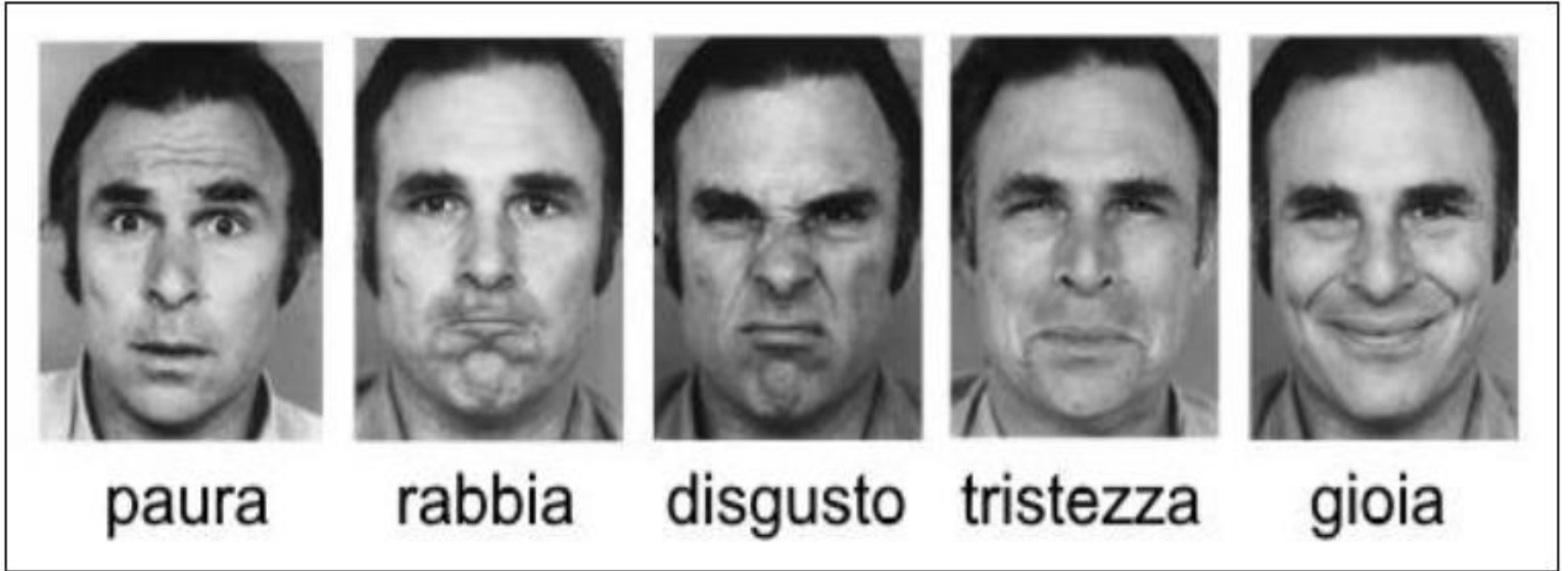


Fig. - Le Cinque "emozioni primarie" e l'espressione facciale - *Fonte: Ekman [1989].*

● Prosodia calda e marcatori vocali.

- La voce è uno strumento che richiede una serie di movimenti volontari che coinvolgono le corde vocali, la lingua, la bocca, le labbra, la respirazione

- Ritmo e suono ● Frequenza ● Durata ● Intensità ● Intonazione prima del contenuto

Marcatori vocali: aiutano nell'ascolto e nelle situazioni di difficoltà, talvolta possono sostituirsi alle parole.

Sono suoni non linguistici: **aaah, mmh, oh, bah**

Quando non si sa cosa dire, quando vogliamo accogliere qualcosa che ancora non capiamo, quando ascoltiamo in modo attento, possiamo usare questi marcatori vocali.

• Postura

- Postura aperta all'altezza del torace
- Ben orientata all'altro e all'esterno
- Eretta nel suo asse verticale (collo e colonna), il tronco è morbido
- Lo sguardo è aperto e mobile nei centottanta gradi
- Spalle rilassate e non arricciate

*Cambiare volutamente postura è uno dei modi in cui possiamo **influenzare internamente** percezione ed emozione.*

• Gestualità

- In particolare per dare la parola, togliere la parola, ridurre interferenze, creare collegamenti.

Coinvolgiamo gli spettatori/colleghi



Mettiamo un freno/stop



Il respiro: *“Prendete posto nelle vostre vite”*

- Col respiro possiamo collegare il corpo alla mente.
- *Possiamo allenarlo in tanti piccoli momenti quotidiani, prima di una riunione impegnativa, durante un colloquio, mentre lavoriamo al computer.*

MINDFULNESS

pratica della consapevolezza

migliora la **vitalità**, **stima di sé**, competenza, **soddisfazione** della vita, ottimismo, capacità di **autonomia**, oggettività positiva, empatia, buona disposizione d'animo, coscienziosità, flessibilità mentale, duttilità dell'attenzione, aumento del gusto della vita, **riduzione del senso di isolamento**, **riduzione di mal di testa**, **problemi digestivi**, **senso di stanchezza**, aumento delle emozioni positive.

