



CIRCOLO FACILITATORE
educazione, ascolto, competenze-21

L'Alfabeto delle relazioni

4° edizione

A cura del dr. Pino De Sario
psicologo dei gruppi, specialista in facilitazione

LMNO

febbraio - aprile 2015
ore **17-19**

AUDITORIUM TERZANI

**Biblioteca
San Giorgio**
Via Pertini, Pistoia



Comune di
Pistoia

L come Linguaggio del corpo esperto

Metodo. Un tono di voce affermativo, un contatto di occhi, postura e gestualità, l'uso dello spazio tra persone, possono comunicare molto di più di tante parole. In questi anni abbiamo messo a punto un sistema di linguaggio esperto a mediazione corporea. Ognuno di noi può ricorrere intenzionalmente a segni corporei, per facilitare il proprio atto comunicativo, di suo già complesso. Il Corpo esperto applicato (Cea) sta quindi a rimarcare la valenza di segno fisico, materiale con cui si intende "facilitare l'interazione", spesso eccessivamente sospesa, carica di barriere e criticità. Ne fanno parte: faccia viva; marcatori vocali di ascolto; gestualità intenzionale; postura energetica; prossemica dinamica.

Prova. Ti propongo di curare la tua mimica facciale, spesso in tutti noi spenta e aggrottata; di aggiungere l'uso intenzionale della gestualità di accoglienza; di ascoltare meglio gli altri anche grazie a piccoli suoni paraverbali (sì, mhm, ah); di portare attenzione a respiro e postura quale salute psicofisica di ogni momento presente.

M come Menù di linguaggi

Metodo. Come deve essere varia una dieta alimentare che si rispetti, così anche la comunicazione è bene che sia composta da più forme e modalità: da qui il Menù di linguaggi. Ogni adulto per fronteggiare le insidie e avere più chiavi nei confronti di singoli e gruppi, può alternare più stili comunicativi. Questa modalità aumenta la flessibilità anti-dogmatica e sollecita circuiti mentali che possono essere efficacemente integrati.

Il menù di linguaggi comprende: 1) linguaggio regolativo, logico e strutturante da cui la regolazione risulta un'abilità base per ogni adulto, perché organizzatrice e aderente al contesto sociale; 2) linguaggio interpersonale "io-tu", fondato su dialettica e dialogica, essere presi da sé ma anche da quello che dice l'altro, essere elastici e mobili, in prospettiva personale e in quella dell'altro; 3) linguaggio empatico, la capacità di mettersi nei panni dell'altro, adesione emotiva in direzione di comportamenti prosociali e altruistici; 4) linguaggio generativo, come capacità di approfondimento di senso e di dinamicità mentale, che metta tensione tra le cose, le carichi di passione e tensione creativa.

Prova. Non fossilizziamoci su un unico registro comunicativo e proviamo ad agire almeno due dei linguaggi del menù, uno sarà quello abituale, l'altro da scegliere via via.

N come **N**egoiazione (stringere accordi)

Metodo. Fare accordi efficaci è sinonimo di azioni meglio coordinate, perché a monte le persone si sono parlate, si sono consultate. I cattivi accordi sono invece il frutto di incapacità a gestire lo scambio. Quindi, saper fare buoni accordi rappresenta nella convivenza un asse più che strategico. La Negoiazione presenta alcuni passi prioritari fondamentali:

- Avanzare un'idea grezza di accordo, che tratteggi i contenuti ma non li definisca nei dettagli.
- Parere dell'altro, aprire alla sua valutazione e a possibili aggiunte.
- Definizione, confezionare e definire l'accordo.

È importante immaginare un gioco senza perdenti, ovvero che non lasci sul campo grosse discriminazioni nelle soluzioni definite.

Prova. Il punto interessante è andare al confronto con l'altro, avendo un'idea di indirizzo e non una soluzione chiusa e confezionata, che potrà accendere attaccamenti in noi che proponiamo e resistenze in coloro che ricevono. Prova a tentare soluzioni in questa maniera, in abbozzo e in stretta interazione con l'altro.

O come **O**stacoli interpersonali

Metodo. Sono le tipiche barriere comunicative tra noi e gli altri che si frappongono producendo malintesi, a volte davvero sorprendenti e inattesi. Eccone tre tipi:

- Coalizione, due o più membri si coalizzano contro un soggetto esterno alla loro relazione e interno al gruppo; il fattore chiave è proprio questo, la forte aderenza a qualcuno (favoritismo) che corrisponde con la forte repulsione per altri (discriminazione), fenomeno tipico detto di schieramento.

- Collusione, le persone si vincolano reciprocamente all'immagine che desiderano presentare all'esterno, sebbene questa sia inautentica, distorta o illusoria; è un tacito accordo in cui i partecipanti convengono nell'accettare l'immagine che l'altro presenta di sé.

- Pregiudizio, opinione preconstituita di prevenzione, diffidenza, disposizione sfavorevole nei confronti di qualcuno o qualcosa; tramite un pensiero stereotipato, un addensamento di sentimenti oppositivi e azioni di esclusione messe in atto, tra cui, frustrazione, aggressività, personalità autoritaria, personalità dogmatica, fissità, pensiero estremizzato, etichettatura.

Prova. Mettiamo di più nel conto l'esistenza degli ostacoli interpersonali, solo così potremo alimentare buoni modi per cercare di superarli.

Il Circolo Facilitatore è un momento di gruppo in cui convergono i caratteri della lezione, dell'ascolto, della palestra di nuove competenze del 21° secolo, quelle per fare gruppo. Tutti noi abbiamo un forte bisogno di aiuto per venire a capo di relazioni complesse e spesso incrinata, sia nella sfera personale che professionale.

Il Circolo Facilitatore è uno spazio gratuito, aperto e dedicato a tutti gli adulti che necessitano di maggiori competenze sociali e di gruppo, che intendono interrompere la cultura del "criticismo eterodiretto", per cui a sbagliare sono sempre e solo gli altri. Uno spazio per adulti, cittadini, genitori, lavoratori, insegnanti, operatori sociali, giovani. In questa quarta edizione, insieme allo scambio comunicativo fondato sulla parola proveremo ad aggiungere piccole attivazioni col corpo e la mimica espressiva.

Martedì 24 febbraio 2015

Linguaggio del corpo esperto

Martedì 10 marzo 2015

Menù di linguaggi

Martedì 24 marzo 2015

Negoziazione (stringere accordi)

Martedì 14 aprile 2015

Ostacoli interpersonali

Direzione e conduzione:

dott. **Pino De Sario**

psicologo dei gruppi, specialista in facilitazione, Università di Pisa

Scuola Facilitatori a Pistoia

Formazione, corsi (vedi sul sito i nuovi corsi)

- Cervelli anti-crisi, come fare a fronteggiare incertezza e paure, 6-7 giugno, € 90

Facilitazione e aiuto

- Difficoltà nel lavoro e nella famiglia. Studio di counseling (dr. De Sario) e psicoterapia (dr.ssa Lenza)

- Supervisioni e mediazioni

Diventa socio della Scuola, 2015

- Socio ordinario € 15, socio sostenitore € 50



Scuola FACILITATORI, associazione culturale

via Modenese 343 51100 Pistoia

ph/fax +39 0573.417038 mobile +39 335.5616199

mail: segreteria@scuolafacilitatori.it

www.scuolafacilitatori.it - facebook