

Classificazione delle emozioni

(Plutchik 1981)



LE PAROLE PER I SENTIMENTI (tratto da Colasanti, Mastromarino, 1991)

SENTIMENTI

INTENSITÀ

Bassa

Media

Alta

GIOIA

compiaciuto
spensierato
soddisfatto
tranquillo, sereno

gioioso
contento
allegro
ottimista

elettrizzato
entusiasta
estasiato
eccitato

TRISTEZZA

giù di tono
scoraggiato
tagliato fuori

triste
solo
infelice
ferito
demoralizzato
desolato
sconfitto, finito

disperato
depresso
distrutto

PAURA

preoccupato
inquieto, nervoso
a disagio, esitante
turbato, intimidito
allarmato

impaurito
spaventato
teso
in ansia
agitato

terrificato
pietrificato
preso dal panico
paralizzato
pavido

imbarazzato

vulnerabile

RABBIA

infastidito
contrariato
scosso
agitato, inquieto
furibondo

arrabbiato irato,
stizzito
irritato
offeso, risentito

infuriato
vendicativo
ostile, in collera
furioso, violento

turbato

innervosito

SENTIMENTI

INTENSITÀ

	Bassa	Media	Alta
COLPA	rimorso, rimpianto imbarazzato responsabile intimidito	colpevole mortificato ridicolo vergognoso	imperdonabile umiliato, avvilito stupido
angustiato			
COMPETENZA FORZA	fermo, deciso abile audace, risoluto,	competente, forte sicuro di sé coraggioso efficace realizzato, assertivo	potente autorevole influyente determinato
CONFUSIONE INCERTEZZA	perplesso disorganizzato insicuro, titubante in conflitto	confuso incerto disorientato dubbioso	tormentato sconcertato sconvolto
DEBOLEZZA INADEGUATEZZA	rassegnato poco disinvolto demoralizzato incerto insicuro	inadeguato, fragile incapace vulnerabile senza risorse incompetente	inutile, impotente esausto, codardo buono a nulla inferiore insignificante

Le 4 dimensioni di un messaggio

CONTENUTO

"Che cosa sta dicendo?"

"Come lo sta dicendo?"

La confusione mi disturba

AUTO- PRESENTAZIONE

"Che cosa dice di sé?"

Sono a disagio

**Faccio fatica a seguire
con questa confusione,
Può far fare un po' di silenzio?**

RELAZIONE

**"In che modo l'altro percepisce
me e la nostra relazione?"**

Lei deve fare qualcosa

APPELLO

**"Che cosa vuole
raggiungere l'altro con
la sua comunicazione?"**

Ripristini l'ordine

APPROCCIO CENTRATO SULLA PERSONA



Ascolto attivo

capacità ed intenzionalità
di sperimentare empaticamente
l'altro rispecchiandone i vissuti

ATTEGGIAMENTI
(modalità d'essere)

AUTENTICITA' – CONGRUENZA

ACCETTAZIONE INCONDIZIONATA

della persona dell'altro

Rispetto

Fiducia

EMPATIA = capacità di **"vedere"** il mondo
e di **"sentirlo"** così come lo
"vede" e lo "sente" l'altro

capacità di DE - CENTRAMENTO
("sensibilità eterocentrica")

"SOSPENSIONE" DEL GIUDIZIO

**COMPORTAMENTO
EMPATICO**

**TECNICHE DI
INCORAGGIAMENTO**

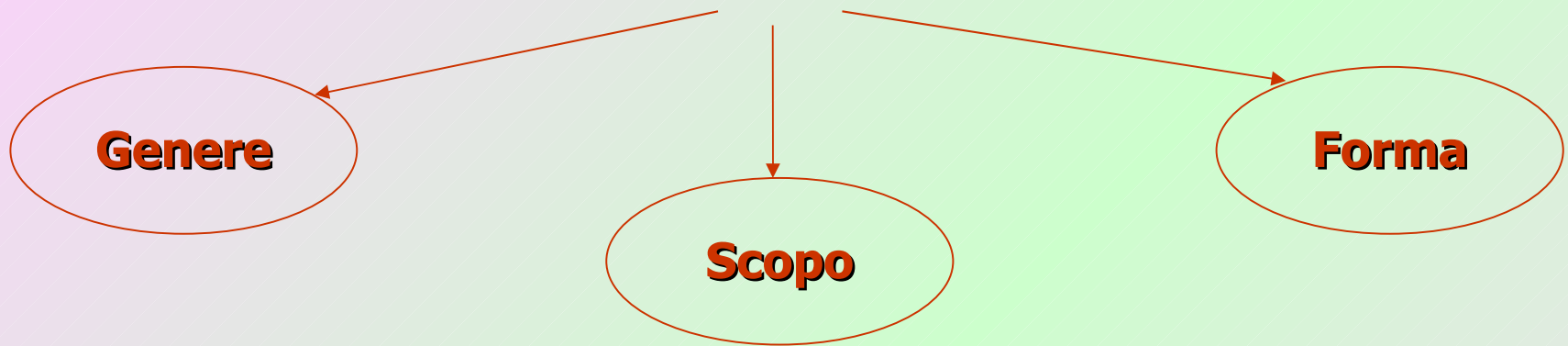
**"ARTE" DI
DOMANDARE**

**TECNICHE DI
RISPECCHIAMENTO**

.... *consente di:*

- rendersi **presente**
- rispondere al bisogno di **conferma**
- favorire l'**auto-esplorazione** e
la **scoperta autonoma** delle possibili
soluzioni al proprio problema

LA DOMANDA



Il "Genere" della domanda

Retoriche

"Cosa dire di più..?"

Suggestive

"Si capisce che non intendeva dire così, non trovi?"

"Non volevi fare questo, non è vero?"

Esplorative

Domande esplorative

FORMA della domanda

Chiusa

A risposta multipla

Aperta

*"cosa", "come",
"chi", "quando", "dove"*

Indiretta

Proiettiva

*"Se tu fossi...",
"Se tu potessi essere..... fare..."*

OBIETTIVO della domanda

Aggiunta di informazioni

"Mi può dire qualcosa di più al riguardo?"

Chiarificazione

"Mi può spiegare cosa intende dire con..."

**Focalizzazione
sul contenuto**

"Cosa è successo dopo questo fatto?"

Focalizzazione sulla persona

*"Lei cosa pensa al riguardo....
cosa sente nel dire che...?"*

..... attenzione a...

...evitare:

- **Domande "perché"**
- **Domande successive**
- **Domande suggestive**

....formulare domande:

- **Chiare e sintetiche**
- **Accessibili:** centrate sul linguaggio e sull'esperienza dell'interlocutore
- **Rilevanti:** significative ai fine dell'esplorazione da parte dell'interlocutore

Esempio

Studente delle scuole professionali:

"Non so....E' solo che la scuola non mi da quello che mi sarei aspettato. Pensavo che venendo qui le cose sarebbero state diverse, che le lezioni sarebbero state interessanti, che avrei avuto mondo di imparare un sacco di cose nuove. Invece, a quanto pare, questi corsi non mi danno nulla. Forse è meglio che lasci la scuola".

Riformulazione

Se ho ben capito, la scuola non ti da' quello che cercavi, cose nuove ed interessanti

Verbalizzazione

Sento che sei deluso della scuola poiché non ti offre quello che ti aspettavi: cose nuove ed interessanti

Domanda

Quale tipo di cose ti aspettavi di imparare?

Scheda 1

Giovane:

"Stavo pensando di iscrivermi alla scuola per segretari d'azienda. Secondo i miei amici è una cosa da femmine e mi deridono. Ma io ho bisogno di trovare lavoro presto e le offerte in giro sono scarse. Non so cosa fare!"

Che cosa l'altro ha detto?

Qual è lo scopo della mia domanda?

E' utile?

Quali sono i contenuti essenziali del suo messaggio?

Come posso formulare la mia domanda perché risulti efficace?

Riformulazione

Domanda

Scheda 2

Giovane adulto:

"Faccio molta fatica a decidere che tipo di lavoro fare. Voglio guadagnare bene, ma desidero anche un lavoro che mi permetta di aiutare gli altri. Tuttavia l'insegnamento o l'assistenza sociale non fanno per me, richiedono troppa abnegazione"
(tono della voce basso, sguardo basso)

Quali sono le parole che l'altro usa per esprimere i suoi sentimenti?

Qual è lo scopo della mia domanda?
E' utile?

Quali sono i sentimenti espliciti nella CNV?

Come posso formulare la mia domanda perché risulti efficace?

Qual è l'indice referenziale delle emozioni dell'altro?

Verbalizzazione

Domanda