

Pubblichiamo una sintesi della lezione di Psicologia sul tema ***"La Comunicazione interpersonale"*** tenuta dal **Dott. Salvatore Cannavà, PhD - Psicologo - Presidente Unitre Augusta**
Giovedì 10 novembre 2022 presso l'Aula Magna dell'Istituto "A. Ruiz".

Obiettivi per una comunicazione efficace: 1) Migliorare la comprensione del processo di comunicazione; 2) Divenire consapevoli degli ostacoli riguardo alla vostra capacità di comunicare; 3) Esaminare come poter inviare messaggi con empatia; 4) Considerare l'importanza di ascoltare attivamente; 5) Informarsi circa le comunicazioni non verbali; 6) Gestire il conflitto.

Divenire consapevoli degli ostacoli riguardo alla capacità di comunicare.



Ognuno di noi ha "pregiudizi" che influenzano negativamente la propria capacità di inviare e ricevere messaggi. Vediamo qualche esempio: concetti personali, valori, impressioni iniziali, esperienze passate, stereotipi. Non si riesce mai del tutto a superare l'influenza di questi pregiudizi, si può, tuttavia, divenire consapevoli e sforzarsi per minimizzare i loro effetti.

Come si dovrebbe ascoltare? Ecco qualche suggerimento: 1) Affrontate il vostro interlocutore con lealtà; 2) Assumete una posizione aperta; 3) State vicini al Vostro

interlocutore; 4) Guardatelo diritto negli occhi; 5) Rilassatevi; 6) Ascoltate con empatia. Cercate di capire il vissuto di chi vi sta di fronte, le sue esigenze ed aspettative; 7) Ascoltate con serenità. Non valutate o giudicate prima del tempo. 8) Siate preparati mentalmente all'ascolto. Rimandate conversazioni importanti che richiedono capacità d'ascolto particolarmente buone, a quando vi sentirete mentalmente pronta/o; 9) Fate pratica sul miglioramento della vostra concentrazione.



Informazioni circa le comunicazioni non verbali: Il campo della comunicazione non verbale è comunemente organizzato in 3 forme: Linguaggio del corpo o quello che è detto cinetico, relazioni spaziali o prossemiche e metalinguaggio, cioè il modo di esprimere le parole. Se comunicazione verbale e non verbale esprimono due differenti messaggi, l'interlocutore è più focalizzato sul messaggio non verbale e crederà a quello che vede, e non a ciò che gli viene detto.

Gestione del conflitto: Quando una persona o l'azione che essa compie, previene, ostacola o interferisce con il nostro scopo o le nostre azioni, è probabile che nasca un conflitto. Nel ruolo di leader, come nel gestire i rapporti di gruppo o quelli tra Soci, che si svolge in un ambiente che può divenire, a torto, competitivo e coinvolge i rapporti con gli altri, i conflitti possono essere frequenti e inevitabili. Per questo è vitale imparare a risolverli. Quando evitate i conflitti e i confronti o soffocate le discussioni, allora avete problemi di relazione. E' importante raggiungere ugualmente la meta minacciata o messa in discussione dalla persona con cui avete il conflitto e mantenere un buon rapporto con quella persona. David Johnson ha descritto 5 varietà di conflitti: IL LASCIOPERDERE; IL PREVARICATORE; L'AMICHEVOLE; L'ACCOMODANTE; IL GIUSTO.







{jcomments on}

(commenti su [illegible] e altri incontri con il Dott. Salvatore Cannavà)