

Per svolgere questa scheda in maniera efficace è necessario che tu dedichi a te stesso 5 minuti di riflessione in un ambiente tranquillo e riservato. Rileggi quanto scritto alla fine, senza giudizio verso te stesso, e in un altro momento, se credi ti possa servire, condividi con un amico o confidente ciò che ti ha colpito.

Buona scoperta!



La logica del conflitto

Quando sono in conflitto con qualcuno:

item 1

- a) Mi concentro sulla necessità di collaborare e trovare affinità tra le reciproche posizioni ed esigenze.
- b) Mi concentro sul trovare il modo di affermare la mia posizione.

Item 2

- a) Tento di accrescere il mio potere e di servirmene per far accettare la mia posizione.
- b) Mi propongo di livellare il potere e di promuovere un accordo creativo e soddisfacente per tutti.

Item 3

- a) Mi mostro flessibile sulle mie posizioni, per favorire soluzioni comuni.
- b) Mi mostro rigido sulle mie posizioni, per forzare l'altro ad aderirmi e concordare con me.

Item4

- a) Utilizzo minacce ed esprimo ostilità per spingere l'altro ad accettare le mie posizioni.
- b) Evito le minacce per ridurre gli atteggiamenti difensivi e l'ostilità dell'altro ed accrescere la collaborazione.

Ognuna di queste affermazioni sottende una logica "vinco-vinci" o "vinco-perdi"

Affermazioni	"vinco-vinci"	"vinco-perdi"
Item1	A	B
Item 2	A	B
Item3	A	B
Item 4	A	B

Un maggior accordo ad una logica piuttosto che all'altra indica il tuo attuale stile di condotta nel conflitto.