

STRATEGIE DI POTERE (+ o – consce) NELLA COMUNICAZIONE VERBALE

1. Generalizzazione: partire da un episodio ed assolutizzarlo, come se fosse un'abitudine continuativa
(*es.: non ascolti mai, non mi aiuti mai, arrivi sempre in ritardo, sei sempre disordinato, tutte le donne/gli uomini sono così ...*)
2. Esasperazione del ruolo: incapacità di mediare, “voler sempre la ragione”
(*es.: guarda che sono nato prima di te, più chiaro di così, come fai a non capire...*)
3. Atteggiamento pedagogico: il non partire dalla “parte sana”, il voler cambiare l'altro, convincerlo che è fuori strada, rimproverare
(*es. :quante volte te lo devo dire, te lo ripeto tutti i giorni...*)
N.B. Per genitori, operatori sociali, ecc. può essere anche un atteggiamento in parte corretto, purché sia accompagnato da un “non verbale” sereno
4. Colpevolizzazione: fare in modo che l'altro si senta in difetto morale
(*es.: da te proprio non me l'aspettavo, mi hai deluso ...*)
5. Velocità di pensiero e di logica: non è “voler sempre ragione”, ma “aver” sempre ragione! Anche senza volerlo è annullare ogni opinione altrui, bloccare gli altri, anticipare sempre l'altro
(*es.: non vedi che ..., nota anche questo e quello ...*)
6. Abilità interpretative: “vedere oltre” le parole espresse, le intenzioni comunicative nascoste, fare gli psicologi
(*es.: ma tu volevi dirmi un'altra cosa, volevi alludere a, credi che non abbia capito che ...*)
7. Ironia, sarcasmo: sbeffeggiare i ragionamenti e le idee dell' altro, irridere
(*es.:ma come sei intelligente, dopo che hai parlato tu non c'è più niente da dire...*)
8. Potere del silenzio: tacere, non rispondere, irrigidirsi, non dare possibilità di replica , “tenere il muso”, alzarsi ed andarsene. Silenzio reciproco
(*es.: adesso basta!, non c'è niente da dire!...*)
9. Deviazione: cambiare astutamente argomento, verso qualche cosa in cui si sa di aver ragione
(*es.:è ben altro il problema!, non ribaltare la frittata ...*)

N.B.

- E' importante rendersi almeno coscienti di queste modalità di potere
- E' facile che ognuno attribuisca queste “strategie maligne” all'altro.
- Queste strategie vengono accentuate e rese più negative dal non verbale (sguardo, voce, atteggiamento, ecc.)