

## Le parole per dirlo



### *Presentazione*

Sarà capitato anche a te, in alcune situazioni, di non trovare le parole per dire ciò che avresti voluto dire o di non ascoltare parole che avresti desiderato sentirti dire.

Può essere stato con un amico/a, con il compagno/a, con un collega quando non c'è stata soddisfazione per ciò che vi siete detti e invece di avvicinarvi può esserci stato un raffreddamento o un allontanamento.

Eppure l'intenzione c'era e c'era Interesse per l'opinione o lo stato d'animo dell'altro.

Ma siamo come isole nel mare che cercano un contatto per non rimanere tali e hanno a disposizione le parole o i gesti che a volte non risultano efficaci per realizzarlo.

La domanda da porsi sembra che sia : contatto con cosa ?

Il percorso che propongo offre una possibile risposta a questa domanda e tratta del dialogo efficace dove "efficace" sta per "fare la differenza"

Fare la differenza rispetto ai soliloqui che sovente incontriamo e viviamo.

E' mutuato dal lavoro di Thomas Gordon, allievo di Carl Rogers fondatore dell'Approccio centrato sulla Persona.

Tratterà della differenza tra guardare e vedere e del rapporto che costruiamo coi fatti.

Da qui anche il condividere cosa si intenda per "problema", elemento costante nella vita di ognuno di noi e se e come si possa operare per prevenirlo.

I problemi sono parte fondamentale dell'evoluzione e si vedrà come gestirli in tale ottica anche esplorando il metodo molto noto del Problem Solving.

Altro punto trattato è quello del confronto quando non accetto il comportamento dell'altro pur accogliendo la sua persona

Vi è poi la trattazione del tema dei conflitti : conflitti di bisogni e conflitti di valori

Vedremo come prevenirli e come gestirli

Il corso tratta quindi del come costruire una relazione nel rispetto e valorizzazione delle differenze ruotando sulla pratica della congruenza e dell'empatia .

Cuore del percorso è l'avvicinarsi alle parole per dirlo, alle parole che ci salvano e va ad aumentare la consapevolezza rispetto alle proprie pratiche comunicative potenziando le competenze della comunicazione interpersonale.

Il metodo di lavoro è partecipato orientandosi quindi più sull'apprendimento che sull'istruzione

*Via Cà Bertacchi 9/4 - 42030 - Viano (RE)*

[www.labteranga.it](http://www.labteranga.it)

Tel 347 2791863

[teranga@tiscali.it](mailto:teranga@tiscali.it)

## Organizzazione

**Come** : per facilitare l'apprendimento il corso viene proposto in due fasi di cinque incontri ognuna.

La prima fase inizierà nel mese di maggio e terminerà a giugno.

La seconda fase inizierà nel mese di settembre e terminerà a novembre.

Al termine del corso è possibile continuare la formazione sul tema del dialogo nelle sue varie sfaccettature quali ad esempio : biografia e narrazione, autostima, resilienza, buonumore e benessere, etc

Sarà anche possibile impostare un percorso di supporto per sostenere le sperimentazioni che ognuno/a farà nella sua vita privata.

**Dove** : la sede sarà a Cà Bertacchi, nel comune di Viano e si sta verificando anche la possibilità di tenerlo a Reggio Emilia

**Quando** : si terrà una presentazione gratuita dalle 18,30 alle 20,30 di **mercoledì 27 aprile** in Via Cà Bertacchi 9/4 Viano  
Le date verranno impostate a seguire

**Quanto** : il costo è di 10 € a incontro,.

**Chi** : conduttore sarà Claudio Cernesì, Pedagogista a indirizzo antropologico, Counsellor professionista e formatore Gordon, già docente di Relazioni Interculturali all'Università di Modena e Reggio Emilia.

**Attestato** : in Italia questi corsi sono tenuti esclusivamente da formatori IACP autorizzati da [Gordon Training International](http://www.gordontraining.com) e certificati dall'Istituto dell'Approccio Centrato sulla Persona

Chi completa le due fasi può ricevere un attestato valido ai fini curricolari e riconosciuto dal Ministero PI ed altri Enti (minimo 80% delle ore di presenza)

*"[...] l'individuo deve essere trattato come soggetto e non come oggetto; le relazioni umane sono relazioni da soggetto a soggetto, ognuno è un tu e non un esso".*

*[Carl R. Rogers]*

