

II INCONTRO: “ I DUELLANTI E I SOVRANI...

...trasformare il conflitto in opportunità”

Il giorno 22 Marzo 2017 si è svolto il secondo incontro del laboratorio “Genitori in ascolto del proprio sé”. L’incontro è cominciato con il consueto momento di silenzio ed è stato poi seguito dalla ri-presentazione di tutti i partecipanti per accogliere una nuova mamma, Federica.

È stato poi letto il diario dei contenuti e poi la parola è passata a me che ho presentato l’argomento del giorno riguardante la gestione del conflitto. Sono partita dal titolo evocativo delle due principali modalità di gestione del conflitto: “I DUELLANTI E I SOVRANI”. I duellanti ci fanno pensare subito *a due persone schierate l’uno contro l’altra che si affrontano come se impugnassero delle spade, cercando di fronteggiarsi fino a quando uno dei due ha la meglio sull’altro e vince, lasciando ferito lo sfidante.*

Questa simbolizzazione rappresenta un primo modo di affrontare il conflitto, ossia la logica del bianco e nero: *uno è il vincitore, l’altro è il vinto*. Chi si impegna di più nella dialettica o nella discussione “vincerà”, l’altro “cederà”. Ognuno duella per vincere, la vittoria dell’uno sarà solo momentanea, l’altro non si rassegnerà mai a perdere senza sperare in una rivincita. A questo punto la riflessione si è concentrata su uno dei motivi che maggiormente genera un conflitto nelle coppie genitoriali ossia le *strategie educative* che spesso vedono marito e moglie in disaccordo permettendo l’instaurarsi di incomprensioni. Per alcune mamme il vero problema della coppia non è tanto essere in disaccordo quanto mandare messaggi contraddittori o addirittura squalificanti al partner in presenza del bambino. In linea generale, *trovare un accordo e riuscire ad arrivare a un compromesso* risulta essere il metodo più favorevole alla risoluzione del conflitto per la maggior parte dei genitori presenti.

Come abbiamo visto, la logica dei duellanti è una logica binaria. Per poterla superare è necessario avere la possibilità di passare a una logica cooperativa, creativa, ricca di risorse e di novità: la logica dei “SOVRANI”, che produce accordo, permette di trovare la “terza via”, in modo da trasformare il conflitto in opportunità. Nell’accordo nessuno perde e nessuno vince. L’accordo esige

certe condizioni: la capacità di allargare il campo di ricerca delle risorse, la capacità di gestire le differenze, immaginare più soluzioni possibili.

La sfida più difficile è proprio imparare a gestire le differenze: finché pretendiamo che gli altri siano fatti come noi li vogliamo non riusciremo a vedere che l'altro, poiché è diverso, può essere una risorsa.

Grazie Adriana