

STILI DI COMUNICAZIONE

	Definizione	Esemplificazione
Aggressivo	Comportamento impulsivamente teso al raggiungimento di un obiettivo personale che produce danno all'interlocutore.	Un individuo aggredisce emotivamente e/o verbalmente un altro individuo il quale può reagire fuggendo o attaccando a sua volta.
Impositivo	Comportamento intenzionalmente teso a difendere in modo indiscutibile le proprie ragioni con pretesa di sottomissione dall'interlocutore.	Un individuo alza la voce pretendendo che il proprio giudizio valga più di quello degli altri che devono perciò sottostare.
Competitivo	Comportamento teso al raggiungimento di un obiettivo comune a due o più persone, ma non condivisibile tra esse e che ha come conseguenza la contrapposizione o il contrasto tra i concorrenti.	Un individuo gareggia fisicamente e/o verbalmente con un altro individuo in una competizione di qualsiasi genere, ed uno solo di essi vince.
Assertivo	Comportamento teso al raggiungimento di un obiettivo personale con l'uso adeguato di abilità sociali e senza procurare danno all'interlocutore, anzi rispettando l'individualità degli altri.	Un individuo afferma i propri bisogni ed i propri punti di vista comunicando alla pari con l'altro soggetto, con il quale raggiunge anche accordi duraturi e concordati, su eventuali divergenze, se l'altra persona è a sua volta assertiva.
Prosociale	Comportamento teso a realizzare o migliorare il benessere di una o più persone e/o a ridurre lo stato di sofferenza, in assenza di pressioni esterne ed in un contesto in cui l'emittente non stia adempiendo a obblighi legati al suo ruolo.	Un individuo agisce fisicamente e/o verbalmente nei confronti di un altro o più individui arrecando a questi un beneficio di qualsiasi genere.
Passivo	Comportamento di rinuncia al raggiungimento di un obiettivo e di sottomissione al volere dell'interlocutore.	Un individuo non agisce e si sottomette al volere di un altro individuo in modo acritico.

Di evitamento	Comportamento di fuga per evitare il rapporto e il coinvolgimento con l'altro e/o per evitare di mettersi in discussione.	Un individuo che evita di farsi coinvolgere e/o di affrontare i contrasti.
Collaborativo	Comportamento teso a tener conto del punto di vista dell'altro considerato pari al proprio allo scopo di analizzare e/o trovare insieme soluzioni costruttive per raggiungere obiettivi comuni.	Un individuo che chiede all'altro di sedersi insieme e di prendersi del tempo per cercare una soluzione condivisa mettendo a disposizione le proprie capacità, conoscenze o strumentazioni.
Svalutante	Comportamento teso a mettere le altre persone in uno stato di inferiorità.	Un individuo denigra o prende in giro l'altro soggetto per avere la supremazia e infierire sul processo di autostima.
Invadente	Comportamento ansioso che tende ad invadere lo spazio fisico ed emotivo dell'altro per controllo o mancanza di fiducia.	Un individuo fa pressione e si fa presente con assiduità ed insistenza nelle azioni o nei pensieri di un altro soggetto.
Differenziante	Comportamento teso ad emarginare le altre persone attraverso gesti o parole.	Un individuo crea situazioni che prevedono l'allontanamento o l'esclusione fisica od emotiva dell'altro soggetto.
Manipolativo	Comportamento che altera, distorce, trasmette le informazioni in modo parziale e non pertinente, nel luogo o nel momento in cui può direzionare gli altri verso scopi personali.	Un individuo seduce, dissimula sentimenti, o attribuisce pensieri, desideri, intenzioni, stimolando sensi di colpa, di inadeguatezza, di vergogna, di vulnerabilità, ecc.