

Scheda pratica | I-Message per conversazioni delicate

Il modello I-Message, associato a Thomas Gordon, aiuta ad affrontare una conversazione delicata partendo da ciò che osserviamo, proviamo e desideriamo costruire, evitando che il confronto diventi accusa. È utile quando una situazione professionale genera pressione emotiva, distanza, frustrazione, incomprensione o rischio di conflitto implicito.

La traccia

Quando accade/quando percepisco ... Descrivi la situazione in modo concreto, senza giudizio.

Io mi sento ... Dai un nome al tuo vissuto emotivo o alla tua percezione.

Perché per me è importante ... Spiega quale bisogno, valore o impatto professionale è in gioco.

Mi piacerebbe capire con te ... Apri una richiesta di confronto o collaborazione.

Formula pronta all'uso

Quando [situazione concreta], **io mi sento** [emozione o vissuto], **perché per me** [bisogno, valore o impatto]. **Mi piacerebbe capire con te come possiamo** [richiesta o passo successivo].

Esempio

“Quando percepisco distanza e minore possibilità di confronto, **mi sento** messo in una posizione che non rappresenta il mio modo di lavorare, **perché per me** è importante poter contribuire in modo aperto e responsabile. **Mi piacerebbe capire con te come possiamo** costruire una collaborazione più efficace.”

Prima della conversazione

Chiediti:

- **Che cosa sto provando davvero?**
Frustrazione, timore, rabbia, delusione, senso di esclusione, bisogno di riconoscimento?
- **Quale fatto concreto ha generato questa percezione?**
Distingui ciò che è accaduto dalla storia che potresti aver costruito intorno a ciò che è accaduto.
- **Quale risultato voglio ottenere?**
Chiarire, ricostruire fiducia, chiedere coinvolgimento, prevenire un conflitto, migliorare la collaborazione.

Da evitare	Da preferire
“Tu mi stai escludendo.” “Tu non mi ascolti.” “Tu fai sempre così.” “Tu hai già deciso cosa pensare di me.”	“Quando alcune decisioni vengono prese senza un confronto precedente ...” “Quando ricevo aggiornamenti solo a decisione già presa ...” “Quando percepisco distanza nei passaggi di lavoro ...” “Quando non riesco ad accedere a un confronto diretto ...”
Queste frasi aumentano la difensività dell'altro.	Queste frasi descrivono la situazione e aprono uno spazio di dialogo.

Il punto chiave

Il modello I-Message aiuta a passare da:

“Tu sei il problema”

a:

“Questa situazione sta producendo un effetto su di me e vorrei capire come possiamo gestirla meglio.”

È in questo passaggio che una pressione emotiva può trasformarsi in confronto consapevole.