



# OTOMO

Spread the wings of change



**OTOMO**

Spread the wings of change

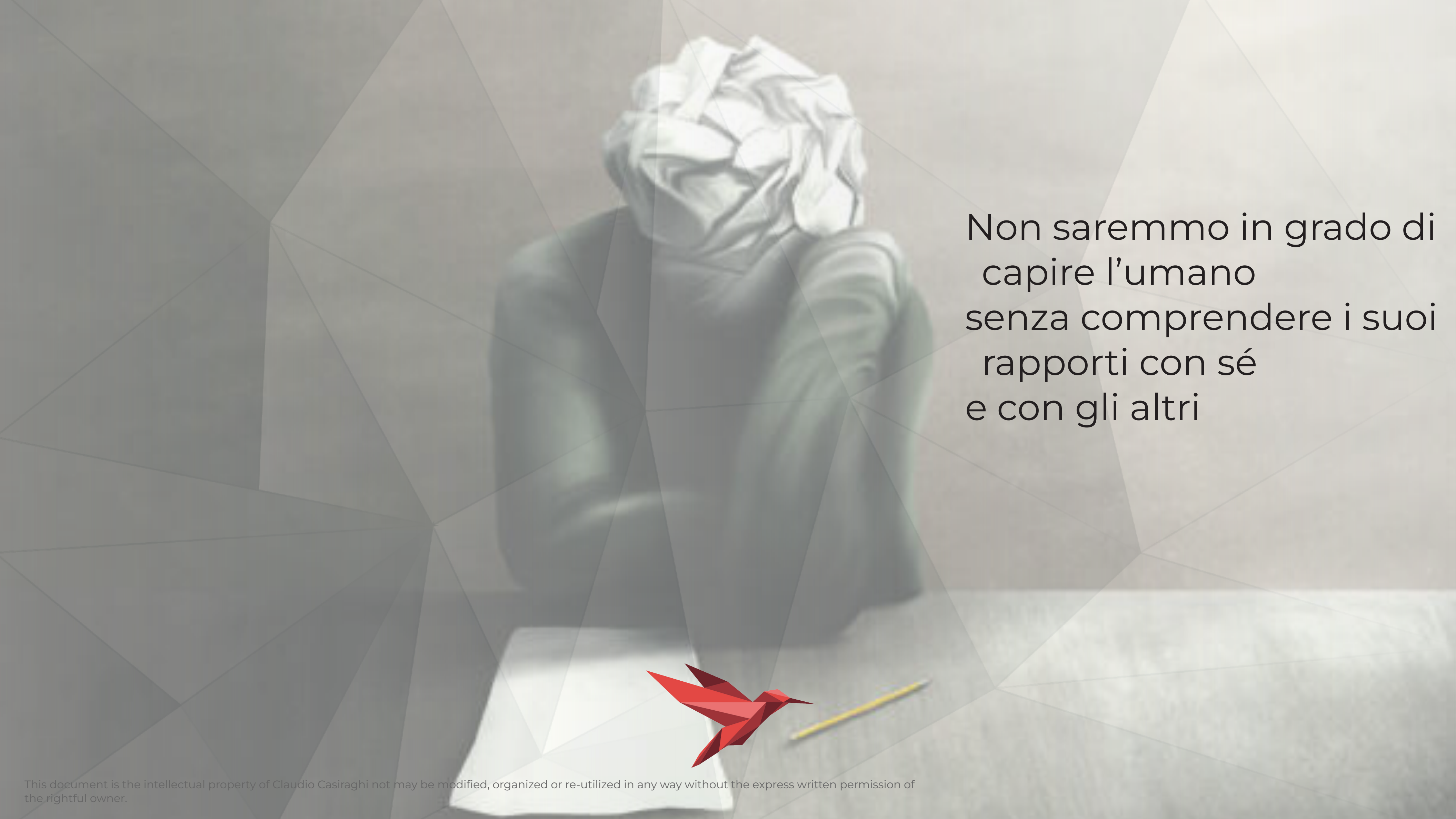
*Rapporti costruttivi*

**Come rendere più efficaci i propri rapporti interpersonali**

**“Gli analfabeti del 21° secolo non saranno quelli che non sanno leggere o scrivere, ma quelli che non sapranno imparare, disimparare e imparare di nuovo.”**

— Alvin Toffler, saggista - *Forward to Rethinking the Future*, 1971





Non saremmo in grado di  
capire l'umano  
senza comprendere i suoi  
rapporti con sé  
e con gli altri



## **COS'E' IL RAPPORTO?**

È il confronto con l'altro per come è  
e non per come vorremmo che fosse.



Lo scopo del rapporto è uno scambio sociale  
in grado di produrre reciprocamente elementi  
utili a colmare

- **INSICUREZZE**
- **CONOSCENZE**
- **COMPETENZE**



# Incontrare l'altro

significa anche sperimentare o riconoscere una parte di sè.

## PRINCIPIO DIALOGICO

“QUANDO SI DICE TU,  
SI DICE L'INSIEME DELLA COPPIA  
IO - TU”

(Martin Burber)



Secondo il principio dialogico,  
L'identità nasce dall'intorno delle relazioni  
e il modo è determinato dalle esperienze.





*"la nostra identità giace  
in quelle relazioni in cui attribuiamo un valore,  
e che ci costituiscono nella nostra identità." P. Donati*



## **RELATUS:**

È IL PARTICIPIO PASSATO DI “REFERRE”,  
CIOÈ

**PORTARE INDIETRO CONDURRE ALLA PORTA.**



**RELAZIONARSI SIGNIFICA  
DUNQUE APRIRE LE PORTE.  
QUALI?**



LE NOSTRE E DEL NOSTRO INTERLOCUTORE  
SIGNIFICA **SINTONIZZARSI**



Solo una parte delle nostre  
potenzialità sarà pienamente  
espressa nel corso della nostra  
vita.

la storia personale darà più o  
meno spazio al nostro corredo  
genetico.



## **COME CONOSCERE LA PERSONA?**

non è sufficiente la bio - meccanica per capire come si sviluppa compiutamente una persona, un'emozione o un pensiero.



Per conoscere una persona nella sua  
complessità, sono necessari

- **DIALOGO**
- **ASCOLTO**



Aravizze

