



# COMILVA

**Associazione COMILVA Onlus**

Coordinamento del Movimento Italiano per la Libertà di Vaccinazione

## COM.10 VIDEO TUTORIAL

A richiesta, potrete visionare un video che vuol essere un supporto pratico nel sostenervi ad affrontare il colloquio con il Sindaco. In questo piccolo “tutorial” affronteremo timori e resistenze comuni a molti di noi e le supereremo insieme. Buona visione!

Per richiedere il link per la visione del video potete scrivere a [formazione@comilva.org](mailto:formazione@comilva.org) .

Il video è destinato alla sola visione da parte di chi ne faccia direttamente richiesta e non deve in alcun modo essere condiviso o postato pubblicamente.

Di seguito potete leggere e stampare l’allegato sulle tecniche comunicative alle quali viene fatto riferimento nel video e che sono parte del materiale fornito per l’attività di laboratorio motivazionale *AttivaMente* (<http://www.comilva.org/attivamente-laboratorio-motivazionale/>).

# AttivaMente

LABORATORIO DI CONDIVISIONE ED ELABORAZIONE DI DINAMICHE EMOZIONALI

## La cassetta degli "attrezzi"

### LO STROKE

È una carezza verbale emotiva. Serve per creare empatia con l'interlocutore che ha uno stato emotivo alterato.

Con lo stroke si entra in empatia abbassando il livello emotivo dell'interlocutore.

È come l'inchino dei giapponesi quando rifiutano una cosa proposta. La rifiutano con l'inchino.

Le frasi da utilizzare nel momento in cui si riceve una obiezione sono:

"Capisco"

"Comprendo"

"Dal suo punto di vista direi frasi simili alla sua"

"La ringrazio per quello che dice"

"Bene, sono contento che mi dica questo"

### IL MODELLO DI PRECISIONE (DOMANDE)

Le domande di "precisione" servono per indagare, per andare in profondità andando ad usare il "bisturi" e la lente di ingrandimento sulle "parole chiavi" della controparte.

Ad esempio se dico "TUTTI mi ODIANO", applico il modello di precisione chiedendo:

"In particolare cosa intendi per **tutti**? Mi può spiegare per favore cosa intende per **odiare**?"

Lo stesso schema può essere utilizzato con le frasi del medico.

Ad esempio: "*I vaccini sono sicuri e garantiti*"

STROKE: *la ringrazio perché così posso tranquillizzarmi.*

MODELLO DI PRECISIONE: *in particolare, cosa intende per **sicuri**? E **Garantiti**?*

*Significa che io sono **garantita** al 100% sulla salute di mio figlio?*

RIPETIZIONE DELLE LORO PAROLE sotto forma di domanda una volta che abbiamo fatto tutte le domande del caso.

È un riassunto rafforzativo.

È importante usare i loro termini ecco perché è utile avere carta e penna e trascrivere tutto quello che dicono. Mai cambiare i termini perché i termini usati hanno valore emozionale per noi e per il nostro interlocutore.

Esempio: "*quindi lei mi sta dicendo che i vaccini sono già stati testati su esseri umani, che il vaccino esavalente della ditta XXX è garantito al 100% a tal punto che mio figlio non avrà nessun danno?*"

Non solo:

*"Insieme abbiamo letto che le **controindicazioni** sono Xxxxx, e lei mi garantisce che mio figlio non avrà queste controindicazioni"*

*"Ok avrei bisogno di una dichiarazione scritta di quello che mi sta dicendo, sa, la Vita è una e voglio essere sicura di quello che faccio."*

Quindi lo schema è questo:

1. Obiezione nostra
2. Risposta loro
3. STROKE
4. Domande modello di precisione
5. Ripetizione delle loro parole