

FAMIGLIA: UGUALI O DIVERSI?



Quando i proverbiai opposti si attraggono, è frequente che l'uno cerchi nel partner la diversità che lo completa. Una compensazione reciproca che può aiutare la coppia a far fronte ai momenti difficili

«È l'uomo/la donna della mia vita!». Questa frase risuona in noi forte e decisa quando pensiamo di aver trovato una persona speciale e che ci fa sentire bene. Stare insieme non è facile, poiché comporta fiducia e impegno reciproci, che non sempre è possibile corrispondere in maniera opportuna.

Analizzando le caratteristiche individuali, secondo il modello jungiano esistono fondamentalmente 4 tipologie comportamentali, o "stili", che caratterizzano ognuno di noi:

1. Una prima tipologia descrive quegli individui che appaiono scrupolosi, analitici e riservati; mantengono spesso le distanze nella relazione, assumono una postura rigida, parlano in maniera lenta e si prendono lunghe pause riflessive prima di esprimere un concetto.
2. Un'altra tipologia descrive quegli individui che appaiono sicuri di sé, diretti e determinati nei modi, contraddistinti da una postura formale, un tono della voce alto e chiaro e una propensione al raggiungimento degli obiettivi.
3. La terza categoria coinvolge quegli individui socievoli, spesso connotati da ottimismo ed entusiasmo in ogni attività, che parlano in maniera veloce e vivace, in modo particolarmente espressivo, e ricercano il contatto fisico e la vicinanza degli altri.

4. L'ultima tipologia è caratterizzata da quegli individui che appaiono miti e accoglienti, ricercano gradualmente il contatto fisico e sono molto propensi all'ascolto, con un tono di voce dolce che infonde tranquillità.

Nelle coppie, questi diversi stili comportamentali si possono manifestare e riconoscere facilmente. Spesso accade che le coppie appartengano a tipologie comportamentali opposte. In casi del genere, in maniera inconsapevole, si ricercano nel proprio partner le caratteristiche che rappresentano le nostre aree da migliorare. Questo equilibrio congiunto aiuterà la coppia ad affrontare e gestire i momenti critici della vita.

Ciò che manca a un partner spesso abbondava nell'altro, a formare un "omeostasi" perfetta, che appaga e trasmette sicurezza a entrambi.

« Nel partner tendiamo a cercare caratteristiche che in noi sono da migliorare »

Queste 4 macro-tipologie comportamentali condizionano il rapporto e l'iniziale attrazione fra i partner, ma a lungo andare ciò che influenza maggiormente la relazione sono le motivazioni e i profondi valori individuali che li caratterizzano:

- «Amo condividere con il mio partner tenerezze e parlare di ogni cosa, siamo davvero belli insieme... anche se... caspita... è davvero rigido: mai che faccia qualche piccola follia solo per il gusto di stupirmi!».
- «La mia partner è sempre amorevole e disponibile. Mi supporta e crede in me... anche se... è una spendacciona incredibile, butta via i soldi in stupidaggini inutili!».

Secondo Eduard Spranger (1934) esistono 6 categorie valoriali che motivano l'agire delle persone:

- la ricerca di armonia e piacere, come nel caso della moglie del primo esempio;
- il muoversi solo se si ottengono vantaggi concreti, come rappresentato dal marito del secondo esempio;
- il bisogno di conoscenza e approfondimento;
- la necessità di emergere e differenziarsi;
- la voglia di aiutare gli altri e supportarli;
- il bisogno di regole e di una struttura coerente.

I pregi che notiamo nell'altro sono spesso valori che anche noi condividiamo. Sono appresi precocemente in ambito familiare e possono modificarsi con il tempo. Ciò che il nostro partner esprime e che spesso può irritarci o infastidirci può riguardare caratteristiche valoriali distanti da noi.

Carlo e Anna stanno insieme da dodici anni. Il loro amore non ha mai risentito di alcuna crisi. Lei, determinata e orientata all'obiettivo, con una forte voglia di emergere in ambito lavorativo e sociale. Preferirebbe che il marito crescesse a livello professionale. Lui, pacato e gentile nei modi, rivolge le proprie attenzioni in maniera costruttiva e a supporto dell'altra. Trova la moglie troppo orientata alla carriera.

Decidono di avere un figlio e fin da subito lei dichiara che il nuovo arrivo non dovrà ostacolare la sua carriera professionale e limitarle troppo la libertà. Il marito in apparenza sembra d'accordo, ma interiormente nutre l'idea che, una volta divenuta madre, l'istinto materno della compagna possa prevalere su tutto.

A seguito della nascita, le differenze motivazionali dei due partner si mostrano con maggiore intensità, portando la coppia a litigare spesso: lui, visto da lei come poco ambizioso e troppo accomodante, lei, agli occhi di lui, troppo egoista e superficiale.

A distanza di qualche mese, la coppia è in crisi e cominciano a parlare di divorzio.

Interrogato dagli amici, lui dice incredulo e arrabbiato: «Lei è cambiata! Una volta non era così! Non la riconosco più!».

In realtà, i valori fondamentali di entrambi andavano in direzioni diverse fin dall'inizio, ma queste ultime sono diventate palesi nei momenti di difficoltà. Era possibile prevedere tutto questo? I valori

« Nell'altro, spesso apprezziamo i valori che condividiamo »



fondamentali descritti possono emergere, creando alleanze e conflitti, anche tra genitori e figli. Significativa la situazione in cui il proseguimento di un'impresa familiare trova le due generazioni in conflitto a causa di motivazioni divergenti. Per esempio, il padre vuole lasciare l'attività di famiglia al figlio e il figlio vuole diventare medico per la sua alta motivazione sociale.

Come descritto in precedenza, le relazioni sono piacevoli ma anche molto complesse, ancor più all'interno della famiglia. Abbiamo degli strumenti "naturali" a nostra disposizione, come l'ascolto, il dialogo aperto e la comprensione, che permettono di superare

le divergenze e di andare oltre le differenze motivazionali che ci caratterizzano. Esistono inoltre metodologie basate sull'analisi della comunicazione che ci aiutano a distinguere quali preferenze comportamentali e motivazionali muovono in maniera dissimile le persone, al fine di scoprire i desideri dell'altro. Tali differenze si possono

scoprire attraverso una specifica analisi delle scelte lessicali del nostro interlocutore. Il nostro obiettivo sarà di acquisire una maggiore consapevolezza del sistema di valori di riferimento dell'altro per scegliere il tipo di messaggio che si vuole veicolare.

Riferimenti bibliografici

Spranger E. (1934). *Die Urschichten des Wirklichkeitsbewußtseins*, I, Verlag der Akademie der Wissenschaften in Kommission bei Walter de Gruyter U. Company, Berlin.

Diego Ingrassia

CEO di I&G Management, si è specializzato in Executive Coaching e si occupa di Assessment e Formazione comportamentale e manageriale presso importanti realtà multinazionali.