

PERSONE DIFFICILI

Come gestirle senza farsi gestire

STRUMENTI DI AUTOVALUTAZIONE

FEBBRAIO 2026

a cura di Miguel Scordamaglia

Individua - nella tua esperienza personale o professionale - almeno una persona che ha avuto (od ha) caratteristiche "distruttive" che **con i suoi comportamenti ti mette in difficoltà**: può trattarsi di una **persona ostile, aggressiva, non comunicativa**, ecc.

Prendi carta e penna e rispondi a queste 2 domande

1. Quali sono le caratteristiche – comportamenti della persona che hai individuato?

2. Come reagisci a tali comportamenti? (evitando, confliggendo, negoziando, .)
descrivi:

Rispondi adesso anche a questa ulteriore domanda:

Se tutti i membri del tuo team o del tuo contesto di vita, dovessero fare un elenco delle *persone difficili* con cui lavorano od interagiscono, quante di queste elencherebbero il tuo nome?

Mini test di autovalutazione.

Da 0 a 10 segna quanto ti senti di appartenere ad ogni singola categoria dove
0 = Per niente e 10 = Moltissimo

		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AGGRESSIVI OSTILI	CARRARMATI											
	CECCHINI											
	ESPLOSIVI											
LAMENTOSI												
SILENZIOSI												
INAFFIDABILI												
NEGATIVISTI												
ESPERTI	BULLDOZER											
	PALLONI											
INDECISI												

A volte, tutti possiamo essere per un momento persone difficili e distruttive.

DOMANDE DI ORIENTAMENTO

Persone difficili

Istruzioni

Indica come ti senti **oggi** nel gestire ciascuna situazione.

Non è un esame, ma una stima del **costo emotivo ed energetico**.

Scala di valutazione

1 = Mi mette molto in difficoltà

2 = Mi crea tensione

3 = La gestisco, ma con fatica

4 = Mi sento abbastanza solido

5 = La gestisco con tranquillità

1. Aggressivi ostili *(carrarmati – cecchini – esplosivi)*

Quando una persona attacca, schiaccia, ironizza o perde il controllo.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Antidoto chiave: Fermo-calma

Restare nel ruolo senza alimentare il conflitto.

2. Lamentosi

Quando una persona si lamenta continuamente senza assumersi responsabilità.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Antidoto chiave: Riorientamento

Ascoltare senza assorbire, riportare su azioni concrete.

3. Silenziosi

Quando una persona non risponde, non reagisce, non si espone.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Antidoto chiave: Spazio

Non riempire il silenzio, usarlo come informazione.

4. Inaffidabili

Quando una persona promette e rassicura, ma poi non mantiene.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Antidoto chiave: Fatti

Riportare la relazione su impegni concreti e verificabili.

5. Negativisti

Quando una persona vede solo problemi e frena ogni iniziativa.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Antidoto chiave: Concretizzazione

Uscire dall'astratto, lavorare su scenari e conseguenze reali.

6. Esperti *(bulldozer – palloni)*

Quando una persona vuole insegnarti tutto o dimostrare di avere sempre ragione.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Antidoto chiave: Ruolo

Mantenere la propria posizione senza entrare in competizione.

7. Indecisi

Quando una persona rimanda, chiede pareri continui e non decide.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Antidoto chiave: Chiarezza

Mettere le cose in chiaro e sostenere dopo la decisione.

Nota finale I punteggi più bassi indicano le situazioni che consumano più energia.
Sono quelle su cui è più utile intervenire per prime.