

TRAINING ASSERTIVO

**DOTT.SSA GIUSEPPINA DILENA
PSICOLOGA-PSICOTERAPEUTA
COGNITIVO.COMPORTAMENTALE
GIUSEPPINADILENA@GMAIL.COM**

Indice

- 1) Introduzione al concetto di assertività
- 2) Competenza assertiva
- 3) La valutazione della necessità dell'addestramento assertivo
- 4) Caratteristiche degli stili comunicativi
- 5) Aspetti cognitivi dell'assertività
- 6) Assertività e biologia
- 7) Modello di un training di assertività
- 8) Contenuti del training assertivo
- 9) Esempi di esercizi strutturati

1) Introduzione al concetto di assertività

Quando si parla di “*assertività*” i nomi che vengono citati sono Wolpe (1958), Salter (1949) ed altri, ma diamo uno sguardo al passato per saperne di più.

- Secondo **Salter** quando un bambino nell’infanzia viene punito ripetutamente per alcuni suoi comportamenti sociali, e poiché il *comportamento umano corrisponde all’eccitazione, questi comportamenti vengono inibiti e da adulto svilupperà una personalità inibita.*

Salter propone quindi di aumentare l’eccitazione con l’uso di alcuni esercizi che vengono compiuti in seduta, raccomandava dei metodi assertivi (la sua definizione era *eccitanti*) per virtualmente ogni disturbo psicologico pensabile e per ogni cliente che veniva riconosciuto come sofferente di inibizioni.

Nel suo lavoro Salter aveva proposto 6 esercizi (Salter 1949):

- Uso del linguaggio emozionale: esprimere letteralmente qualsiasi sentimento;
- Uso del linguaggio mimico facciale: arrivare ad utilizzare l'espressione facciale coerentemente al contenuto dell'espressione dei sentimenti;
- Esercitarsi ad esprimere un'opinione contraddittoria: imparare ad esprimere pareri contrari ad altre persone;
- Esercitarsi ad usare la parola "io": non nascondersi dietro a frasi impersonali;
- Esercitarsi ad accettare complimenti;
- Esercitarsi ad improvvisare ed essere spontanei;

- Nel 1959 J. Wolpe per primo usa il termine “*assertion*” che definisce come l’espressione esterna di tutti i sentimenti che non siano l’ansia. Wolpe non parla di soggetto inibito, ma di *persona che non sa come comportarsi in una determinata situazione*; non necessariamente per un condizionamento di tipo avversivo, ma potrebbe anche non avere mai imparato un comportamento alternativo o perché non ha avuto un **modello** di riferimento oppure perché non è stata abbastanza rinforzata.

- Sia Salter che Wolpe utilizzavano l'addestramento assertivo, ma vi erano notevoli differenze tra i due, Wolpe infatti non riteneva che ogni cliente avesse bisogno in primo luogo dell'addestramento ed utilizzava tale strumento insieme ad altri quali il *rilassamento* e la *desensibilizzazione*. Inoltre, mentre Salter considerava l'assertività (eccitazione) come un tratto generalizzato, Wolpe non lo riteneva così.

- Altri due autori hanno contribuito in modo più o meno diretto alle tecniche di addestramento assertive dei nostri giorni. Uno è **J.L.Moreno** (1946, 1955) fondatore del psicodramma. Lo psicodramma implica la messa in scena di atteggiamenti e conflitti e in questo è molto simile alla strategia di recita di un ruolo, una delle principali tecniche assertive di Wolpe, anche se la meta dello psicodramma è generalmente quella della *catarsi e della introspezione*.

- Un altro scrittore, anche se indirettamente collegato all'assertività è **G. Kell** (1955); viene da lui proposta una terapia del “*ruolo fisso*” in cui si chiede alla persona di cominciare a comportarsi come un individuo fittizio che sia libero dalle ansie e dalle inadeguatezze comportamentali che disturbano il cliente. Tale procedura assomiglia alle tecniche di ripetizione del comportamento usato nell'addestramento assertivo.

- Ricordo poi il contributo di **Lazarus** (1971) che ha perfezionato il “*gioco dei ruoli*”, sottolineando come sia fondamentale rappresentare attraverso la scena il comportamento alternativo fino alla scomparsa dell’ansia e comincia a riflettere sull’importanza del “*modeling*” nell’apprendimento dei comportamenti assertivi..

- Questo processo viene ripreso da **Bandura** che sottolinea in modo più chiaro il ruolo primo del modello per la modificazione dei comportamenti e che riconosce come l'espressione del corpo precede e stimola l'espressione dei sentimenti. Quindi la postura, la mimica facciale, la gestualità sono tutti antecedenti ai sentimenti che la persona vorrebbe provare...

Livelli di assertività

L'assertività si attua progressivamente con un incremento di abilità nell'uso di tre repertori di comportamento di cui si compone la personalità:

1. **Repertorio delle reazioni emozionali (autonomico):** riconoscere le reazioni del sistema nervoso autonomo a determinati stimoli (autoregolazione sub-vocale: “cosa provo in questo momento?”);
2. **Repertorio dei comportamenti volontari:** allenarsi a manifestare emozioni e sentimenti anche attraverso il corpo, per questo definito anche motorio (amplificare per definirli meglio);
3. **Repertorio verbale o cognitivo:** operare una ristrutturazione cognitiva, consistente nella messa a punto di una struttura concettuale in grado di legare tutti gli elementi assertivi...nello specifico:

5 livelli d'intervento

- **Autonomia emotiva:** imparare a gestire le reazioni del repertorio autonomico;
- **Libertà espressiva:** acquisire abilità di espressione interpersonale del proprio repertorio motorio;
- **Rispetto del sé:** identificazione dei propri diritti e mediati con quelli sociali;
- **Auto-etero apprezzamento:** abilità di auto-rinforzamento, indipendenza motivazionale, capacità di iniziativa e motivazione intrinseca;
- **Immagine di sé:** richiede come preconditione il raggiungimento dei quattro obiettivi precedenti , li riassume in sé e ne costituisce la condizione di mantenimento.

2) Competenza assertiva

Fin dagli anni Sessanta, all'interno della psicologia clinica, ha acquistato una crescente popolarità il concetto di ABILITA' ASSERTIVA e con essa il proliferare di studi diretti a perfezionare le tecniche applicative (*assertive training*).

Il termine “assertività” deriva:

- dall'inglese “assertiveness”
- dal latino “asserere” (affermare)
- in italiano “affermativo”, che potremmo anche intendere “riuscito”

Fermandosi al termine linguistico l'assertività si riferisce all'affermare cioè al “dire”, “all'esprimere” le proprie opinioni e i propri vissuti emotivi (sentimenti, emozioni) ed allo stesso tempo riuscire a risolvere in modo positivo le situazioni e i problemi.

Con lievi differenze tra i diversi studiosi, si ritiene che gli elementi costitutivi dell'assertività siano:

- **difesa dei diritti** (implica anche la capacità di rifiutare richieste irragionevoli),
- **assertività sociale** (come la capacità di iniziare, continuare e portare a termine le interazioni sociali, possibilmente con facilità e a proprio agio),
- **espressione dei sentimenti** (implica la capacità di comunicare i propri sentimenti “positivi” — assertività positiva — e “negativi” — assertività negativa — alle altre persone),

- **assertività di iniziativa** (riguarda l'abilità nel risolvere problemi e soddisfare bisogni personali come il chiedere favori, avanzare richieste),
- **indipendenza** (esprime la capacità di resistere attivamente a pressioni e influenze individuali o di gruppo nella direzione del conformismo, dando voce alle proprie credenze e opinioni).

Per comodità espositiva si parla di un continuum che va dal comportamento passivo al comportamento aggressivo e nell'area intermedia si situerebbe il comportamento assertivo

- **Sanavio** descrive l'assertività come la capacità di far valere i propri diritti rispettando quelli degli altri, attraverso una comunicazione chiara, diretta e al tempo stesso, coerente e completa sul piano verbale e non.

L'aspetto rilevante che ci permette di distinguere le varie modalità è quello della “SCELTA”, il comportamento assertivo infatti è il risultato di un atto intenzionale ragionato, **la persona assertiva sceglie il comportamento**, la persona passiva o aggressiva subisce il comportamento, in un certo senso reagisce più che agisce.

- Un altro aspetto importante è che, in un certo senso, l'assertività è un *bene contagioso*, comportandosi in modo assertivo si offre all'altro la possibilità di assumere un atteggiamento analogo. Non si tratta di “dare lezioni di assertività”, non servono le parole ma occorre agire!

3) Valutazione della necessità dell'addestramento

Per conoscere quali sono le abilità da noi possedute e quali invece quelle carenti occorre avere un punto di partenza che permetta di tracciare un possibile percorso verso la crescita e la consapevolezza personale.

L'analisi qualitativa del comportamento può avvenire tramite:

- Colloquio clinico accurato.
- Colloquio con osservatori esterni che hanno osservato il nostro comportamento e ci possono fornire un feed-back.
- Osservazione comportamentale in situazione strutturata o durante il role-play, in questo caso può essere utile videoregistrare la performance e rivederla poi in un secondo tempo.
- Compiti di auto-osservazione e introspezione.
- Uso di questionari di autovalutazione.

I 5 livelli di abilità dell'assertivo:



4) Caratteristiche degli stili comunicativi

L'obiettivo generale di uno stile di relazione assertivo è quello di creare rapporti interpersonali positivi e chiari; significa avere contatti basati sulla fiducia reciproca e sulla collaborazione e nello stesso tempo saper affrontare con serenità ed efficacia anche le situazioni problematiche.

Assertivo non vuol dire, infatti:

- apparire sinceri ed aperti per meglio approfittare degli altri
- mettere l'interlocutore nella condizione di dovere per forza aderire alla nostra idea, proposta
- voler vincere in ogni situazione ed ottenere sempre incondizionatamente ciò che si vuole
- studiare attentamente le idee, bisogni e debolezze degli altri per poterle dominare
- emulare stereotipi del tipo "l'uomo che non deve chiedere mai" o adottare uno stile del tipo "lei non sa chi sono io"! O al contrario diventare i buoni samaritani "porgere sempre e comunque l'altra guancia", rinunciando alla difesa dei propri diritti nel nome della "buona educazione"

Le persone non sono mai sempre e solo aggressive, passive o assertive. Lo stile di relazione deve essere valutato avendo come riferimento:

- la situazione specifica,
- lo stato psico-fisiologico della persona in quel determinato momento,
- L' ambiente socio-culturale di riferimento.

Possibili cause del comportamento anassertivo sono (Lange e Jakubowski 1976):

- assertività percepita come stile aggressivo non adeguato alla propria persona
- insicurezza vissuta come “buona educazione” e “gentilezza”
- difficoltà nell’acceptare di avere diritti personali
- paura che un comportamento assertivo possa causare conseguenze negative
- deficit comportamentale come conseguenza di un mancato modello positivo nella propria storia e/o nella situazione di vita attuale.

Stile passivo

Il comportamento passivo è tipico della persona che subisce gli altri, è incapace di esprimere le proprie opinioni o sentimenti, fa fatica a prendere decisioni, ritiene gli altri migliori di se stessa (*“io non sono ok, tu sei ok”*), teme e dipende dal giudizio altrui, è incapace di rifiutare le richieste, tende a sottomettersi al volere dell'altro.

L'obiettivo generale è evitare un possibile conflitto e/o far piacere all'interlocutore accondiscendendo a delle sue richieste esplicite o anche implicite.

Un atteggiamento e un comportamento passivo consentono a breve termine di:

- diminuire l'ansia che potrebbe emergere esprimendo le proprie idee ma temendo al tempo stesso di perdere la stima, l'affetto dell'altro. Senso di sollievo per essere riusciti ad evitare un conflitto/o una situazione vissuta come difficile;
- di neutralizzare il senso di colpa che talvolta si associa all'esprimere un'opinione od uno stato emotivo diversi o potenzialmente diversi dall'interlocutore;
- ottenere un “rinforzo sociale”, poiché la persona passiva appare come disponibile e rispettosa dell'altro. Allo stesso tempo è autorinforzante, poiché si può avere la sensazione di essere venuti incontro o di aver fatto un piacere a qualcuno..

Un atteggiamento e un comportamento passivo determinano a lungo termine, per chi li mette in atto:

- squalifica di se stessi come persona, genitore, professionista, partner, amico, per non vedere mai realizzati i propri desideri e poco considerate le proprie opinioni;
- calo dell'autostima e dell'autoefficacia;
- elevato senso di frustrazione e rabbia davanti a desideri ed obiettivi non realizzati;
- rischio di esplosioni di rabbia;
- sentimenti di impotenza che porta a crearsi un'immagine negativa di se stessi con la tendenza ad isolarsi, e talvolta ad avere la sensazione che l'altro ne approfitti;
- probabilità di insorgenza di patologie fisiche e/o di origine psicosomatica (cefalea, mal di stomaco, gastriti, ecc.).

per l'interlocutore: possibili esempi

- difficoltà nel mantenere la relazione con una persona che non esplicita le proprie opinioni, le proprie idee;
- sensazione di prevaricare l'altro sentendosi in colpa;
- interruzione della relazione per paura di esplosioni di rabbia e aggressività.

In ogni caso le reazioni dipendono dalla personalità del soggetto

STILE AGGRESSIVO

Il comportamento aggressivo è tipico della persona che tiene conto esclusivamente di se stesso e della propria gratificazione, calpesta i diritti altrui, ritiene di essere sempre nel giusto, attribuisce agli altri la responsabilità dei propri errori, svaluta l'altro (*“io sono ok, tu non sei ok”*), è rigido, inflessibile rispetto alle sue posizioni, o meglio, non distingue le opinioni dalla realtà oggettiva e tenderà a dare per assolute e giuste solamente le proprie. L'obiettivo generale è *“averla vinta a tutti i costi!!”*.

Un atteggiamento e un comportamento aggressivo consentono a breve termine di:

- ridurre l'ansia se ha il timore di non riuscire ad ottenere quello che vuole dando agli altri l'immagine di sé come di persona sicura e forte,
- avere la sensazione di “potere”, di avere la situazione e l'interlocutore sotto controllo,
- avvertire il rinforzo sociale, ossia di venire apprezzato perché appare come persona capace di ottenere ciò che vuole.

Un atteggiamento e un comportamento aggressivo determinano a lungo termine, per chi li mette in atto:

- l'assunzione di un atteggiamento costantemente improntato alla difesa e all'attacco che talvolta porterà a doversi scusare eccessivamente provando senso di colpa e di vergogna nei confronti di chi ne è stato la "vittima";
- senso di stanchezza e di spossatezza perché aggredire sostenendo posizioni anche difficili da portare avanti dovendo prevedere le mosse dell'altro, costa fatica;
- progressivo isolamento sociale;
- stress costante dovuto alla sensazione di essere sempre in pericolo o comunque di non essere accettato;
- insorgenza di patologie fisiche e/o di origine psicosomatica (emicranie, ulcere, gastriti, abuso di sostanze tranquillanti, insonnia)

per l'interlocutore, alcuni esempi:

- esitamento di una persona che assume un comportamento imprevedibile;
- sensazione di non essere accettato, considerato;
- uso manipolativo della persona in situazione dove l'aggressività può risultare vantaggiosa;
- interruzione della relazione ad alta intensità di stress

Stile assertivo

- Il comportamento assertivo è tipico della persona che rispetta i diritti propri e quelli altrui, non permette agli altri di essere aggressivi, non li subisce, non esige che gli altri modifichino le loro opinioni, non giudica gli altri, decide per se stessa e non si assume responsabilità che non le competono, ha stima di sé e dell'altro (*“io sono ok, tu sei ok”*), sa esprimere le proprie opinioni e le proprie emozioni in modo funzionale, raggiunge i suoi obiettivi, sa che cosa vuole e lo persegue senza calpestare gli altri.
- L'obiettivo generale è soddisfare i bisogni e rispettare gli stati d'animo e i diritti di entrambe le parti; valorizzare i contributi di tutti.

Un atteggiamento e un comportamento assertivo determinano a breve termine:

- la necessità di essere chiari nell'esprimere i propri bisogni, desideri, pensieri;
- il bisogno di stare bene con se stessi rispettando le proprie caratteristiche intrinseche;
- il desiderio di “rischiare”, esprimendo se stessi;
- la necessità di fidarsi degli altri e della loro capacità di avere un ruolo costruttivo nella relazione;
- la disponibilità a riconoscere all'altro i propri diritti e il perseguimento dei propri obiettivi;
- la disponibilità a gestire in modo produttivo le eventuali divergenze, ricercando accordi e soluzioni condivise;
- la disponibilità di modificare una modalità automatica di interazione che per quanto dannosa risulta essere “meno faticosa” nell'immediato.

Un atteggiamento e un comportamento assertivo consentono a lungo termine di:

- essere coerenti con se stessi;
- aumentare il senso di autoefficacia per avere raggiunto gli obiettivi desiderati;
- ottenere soddisfazione per aver saputo esprimere un proprio stato d'animo, pensiero;
- intraprendere rapporti sociali qualitativamente migliori;
- sperimentare che comportamenti assertivi incrementino assertività nell'altro;
- rispettare la propria salute;
- accettare che, una volta provato a raggiungere un obiettivo, possano esserci validi motivi per non ottenerlo.

“Se è vero che esistono persone che sembrano vivere sull’onda dei propri diritti, esiste una maggioranza silenziosa che vive sull’onda dei propri doveri...”

esercitazione...

Diritti fondamentali di ognuno

- 1) Diritto di agire allo scopo di garantire la propria dignità, felicità e soddisfazione (non violando i diritti altrui)
- 2) Diritto di chiedere aiuto
- 3) Diritto di chiedere informazioni
- 4) Diritto di dire di NO senza sentirsi in colpa
- 5) Diritto di dire NON SO
- 6) Diritto di sbagliare
- 7) Diritto di cambiare idea
- 8) Diritto di prendersi il tempo necessario prima di dare una risposta
- 9) Diritto di avere e manifestare sentimenti ed emozioni
- 10) Diritto di sentirsi bene con noi stessi indipendentemente dalle condizioni degli altri

5) ASPETTI COGNITIVI DELL'ASSERTIVITA'

Alcune modalità di interpretazione della realtà (schemi cognitivi) ostacolano il comportamento assertivo, favorendo l'emergere di comportamenti aggressivi o passivi ad esempio:

- *“la miglior difesa è l’attacco”*
- *“solo mostrandosi forti si può vincere”*
- *“devi mostrarti forte altrimenti gli altri se ne approfittano”*
- *“chi fa da se fa per tre”*
- *“le mie opinioni non contano”*
- *“non serve a niente che io parli, non mi ascolta nessuno”*
- *“devo essere assolutamente perfetto”*
- *“gli altri sono più bravi di me”*
- *“tanto cosa serve*

Al contrario vi sono idee che stimolano un comportamento assertivo:

- *“posso cambiare”*
- *“sono responsabile di quello che mi succede”*
- *“posso prendere decisioni per me importanti per raggiungere ciò che desidero”*
- *“sbagliando si impara”*

6) Assertività e biologia

- Numerose ricerche hanno evidenziato l'incidenza delle emozioni sul sistema nervoso autonomo, neuro-endocrino ed immunitario, strettamente connessi tra di loro e con il resto dell'organismo: le emozioni positive favoriscono reazioni a cascata tali da attivare il sistema immunitario ed in particolare i linfociti killer. Al contrario, gli stati di depressione emotiva portano ad un'inibizione della risposta immunitaria. Sotto stress, infatti, le ghiandole surrenali attivano una maggiore produzione di cortisolo, uno degli ormoni rilasciati dal corpo in caso di emergenza che a sua volta riduce la funzionalità del sistema immunitario. La produzione alta e prolungata di cortisolo, ad esempio, può provocare disturbi cardiovascolari e deficit al sistema immunitario. Il solo contatto pelle-pelle stimola la produzione di ossitocina che funziona abbassando gli ormoni dello stress.

7) Modello di un training di assertività

Organizzazione

- *Tempo*: ciclo di 10 incontri della durata di un'ora e mezza ciascuno.
- *Destinatari*: persone con difficoltà nell'ambito delle relazioni (gruppo clinico, gruppo normale) differenziare tra ansia primaria e secondaria
- *Esperto*: psicologo (ad orientamento cognitivo-comportamentale)
- *Obiettivo*: proporre partecipanti uno strumento che possa favorire la consapevolezza corporea ed emotiva nonché essere una risorsa operativa per il proprio Ben-Essere.
- *Contenuti*: training di assertività.
- *Metodologia*: breve esposizione teorica (lezione frontale). Attività esperienziale con giochi di ruolo, simulate.
- *Verifica e valutazione*: test di autovalutazione prima e dopo il training e questionario conclusivo di gradimento.
- *Breve descrizione degli incontri*

1° incontro.

Incontro introduttivo di reciproca presentazione ed illustrazione del percorso.

- Accordo sulla cadenza degli incontri (orario e settimanale o quindicinale, materiale richiesto ai partecipanti)
- Aspettative dei partecipanti (brainstorming)
- Condividere l'obiettivo: migliore consapevolezza della propria modalità di comunicare volta gestire quelle relazioni che vengono percepite come “difficili” nella valorizzazione di se stessi e dell'altro.
- Definizione delle regole del gruppo
- Introduzione al tema “assertività”
- Somministrazione e correzione di alcuni questionari individuali (test di autoesplorazione o SIB)

II ° incontro

- Presentazione dei 3 stili di comportamento comunicativo (passivo, aggressivo ed assertivo) evidenziando caratteristiche, differenze, conseguenze a breve e lungo termine.
- Breve introduzione generale al tema “comunicazione”.
- Obiettivo: saper distinguere i diversi modi di comunicare.
- Esercitazione a piccoli gruppi sulla distinzione 3 stili.

III ° incontro

- Approfondimento stile assertivo (aspetti verbali e non verbali). (esercitazione...)
- Obiettivo: cogliere i vantaggi e le difficoltà nel mettere in pratica il comportamento assertivo.
- Riflessione ed esercitazione rispetto ad esperienze personali.

Abilità non verbali

- Sincronizzazione o timing
- Aspetto fisico (come si presentano)
- Osservazione vs “osservatore”
- Postura
- Contatto oculare
- Mimica facciale
- Spazio sociale
- Tono voce
- Gestualità

Abilità verbali

- **Abilità di conversazione:**
 - a. Auto-apertura (AA)
 - b. Inserimento nella conversazione (IC)
 - c. Libera informazione (LI)
 - d. Informazioni personali (IP)
 - e. Domande chiuse (DC)
 - f. Domande aperte (DA)
 - g. Domande riflesse (DR)
 - h. Cambio argomento (CA)
 - i. Porre fine alla conversazione (FC)
 - j. Gestione del silenzio (GS)

- **Abilità di difesa e persistenza:**

- a. Asserzione negativa (AN)
- b. Inchiesta negativa (IN)
- c. Broken Record (disco rotto-BR)
- d. Fogging (risposte di disorientamento-F)

IV° incontro

- Autostima (esercitazione) ed assertività (diritti assertivi) due preziosi alleati.
- Obiettivo: definire che cosa si intende per autostima, conoscere perché è così, da che cosa dipende, come si forma.
- Esercitazione diritti assertivi (allenarsi ad utilizzare i diritti che non ci permettiamo).

V° incontro

- Introduzione al concetto di “dialogo interno” (secondo il modello ABC) come elemento fondamentale per trasformare le proprie reazioni emotivi e comportamentali in azioni consapevoli.
- Obiettivo: cogliere la relazione pensiero-comportamento-emozione.
- Esercitazione a piccoli gruppi. Portare al gruppo un proprio comportamento ascrivibile ad uno degli stili comunicativi (cosa mi ha spinto a reagire così? Come mi sono sentito dopo?).

VI ° incontro

- Approfondimento “dialogo interno”, identificazione di pensieri disfunzionali e pensieri alternativi funzionali (esercitazione).
- Obiettivo: identificare pensieri alternativi rispetto a modalità disfunzionali di pensiero.
- Esercitazione ABC con introduzione idee irrazionali di Ellis

VII ° incontro

- Introduzione al concetto di “valore personale” (gerarchia di bisogni di Maslow) esercitazione...
- Obiettivo: riconoscere i propri bisogni, desideri che, non necessariamente concordano con quelli altrui.
- Riflessioni ed esercitazione rispetto ad esperienze personali.

VIII° incontro

- Trappole per l'autostima e per l'assertività: le critiche manipolative.
- Obiettivo: imparare a riconoscerle ed a gestirle.

Abilità protettive

- **La persistenza:** ripetere in modo coattivo ciò che si vuole con tranquillità
- **L'annebbiamento:** validare in parte l'argomentazione dell'altro senza cambiare punto di vista
- **L'inchiesta negativa:** chiedere informazioni sulla critica
- **L'asserzione negativa:** ammettere l'errore senza ansia e senza sminuire la nostra immagine personale
- **Discriminazione selettiva:** cogliere in un messaggio negativo solo la parte sulla quale siamo disposti a discutere
- **Il disarmo dell'aggressività:** proporre un comportamento calmo e rilassato in risposta ad uno aggressivo.

Barriere della comunicazione

- Ordinare, esigere
- Minacciare
- Fare la morale
- Dare soluzioni già pronte
- Persuadere con argomentazioni logiche
- Giudicare, criticare
- Fare complimenti immeritati
- Ridicolizzare
- Interpretare, diagnosticare, analizzare
- Commiserare o minimizzare
- Schivare e cambiare discorso
- Informarsi, interrogare

Gli ostacoli della comunicazione: i filtri emotivi e mentali

A) Filtri immediati:

- **Aspettative** sull'argomento, l'interlocutore o la situazione
- **I rapporti con le persone con le quali comunichiamo: meno ci piace una persona più sarà difficile ascoltarla Più vi piace una persona più è facile ascoltarla attivamente e obiettivamente.** I rapporti personali, le opinioni positive o negative influenzano la comunicazione.
- **La situazione personale attuale**, ciò che ci accade nella nostra vita privata influenza il nostro modo di vedere il mondo
- **Le emozioni** (se ad esempio abbiamo avuto una discussione di lavoro e siamo ancora molto presi da ciò sarà opportuno non rispondere al telefono ed occuparsi per il momento di altre attività che ci permettano di distoglierci dall'evento)

B) Filtri a lungo termine, intesi come i valori, la cultura, la religione di appartenenza

IX° incontro

- **Discussione generale sulle emozioni con approfondimento di alcune di esse a seconda dell'interesse del gruppo.**
- **Obiettivo: identificare, riconoscere e sapere esprimere le proprie emozioni.**
- **Esercitazioni a piccoli gruppi, utilizzo di metafore grafiche.**

X° incontro

- Esercitazione rispetto ad esperienze personali.
- Conclusione del training con questionario di verifica finale (test di autoesplorazione o SIB e suggerimenti, variazioni, proposte).

8) Contenuti del training assertivo

“Un buon punto di partenza per cominciare a comportarsi in modo assertivo è quello di esercitarsi in situazioni che talvolta ci creano disagio, situazioni che per noi possono essere difficili da gestire”

Fare richieste:

Non sempre è facile chiedere ad un'altra persona di fare qualcosa o cambiare un proprio comportamento. Può essere che ci siano in noi dei pensieri disfunzionali del tipo “*se chiedo vuol dire che sono debole*”, “*se chiedo lo metto a disagio*”, che ostacolano il raggiungimento dei nostri obiettivi. Dobbiamo avere ben chiaro che chiedere è un diritto e non un delitto!

Ecco una serie di passi che possono essere utili per aumentare la probabilità (e non garantire) che la nostra richiesta vada a buon fine:

- guardare in faccia l'altra persona;
- dire esattamente cosa vorresti che la persona faccia;
- dire all'altra persona come questo ti farebbe sentire.
- Nel fare la richiesta è utile usare delle frasi del tipo:
“mi farebbe piacere se tu...”, “apprezzerei molto se tu facessi...”, E' molto importante per me che tu mi aiuti con.....”

Rifiutare richieste

In alcune circostanze rifiutare una richiesta può diventare un problema. Anche in questo caso occorre tenere presente che è pur sempre un nostro diritto rifiutare pur rispettando il diritto degli altri di chiedere.

Alcuni suggerimenti utili per imparare:

- guardare l'altro e parlare in modo fermo e tranquillo
- dire all'altro che non puoi fare quello che ti ha chiesto. Usando una frase del tipo: *“mi dispiace ma non posso.....”*
- dare una motivazione se necessario.

Manifestare il proprio disaccordo

Quando ci confrontiamo con gli altri non è raro che emergano pareri, opinioni divergenti. Alcuni suggerimenti:

- Guardare in faccia l'altra persona e parlare in modo fermo e tranquillo.
- Esplicitare il proprio disaccordo. Specificare quello su cui non siamo d'accordo;
- Illustrare chiaramente come noi “vediamo” la situazione rispettando il punto di vista dell'altro.

Fare e ricevere complimenti

Fare e ricevere complimenti non è sempre facile, spesso si prova imbarazzo ed anche da piccoli ci è forse stato insegnato a “non vantarsi” per non apparire superiori agli altri. Talvolta poi possiamo temere che l’altro voglia circuirci, ingannarci e che il complimento riservi qualche sgradita sorpresa per noi.. Alcuni suggerimenti:

- guardare in faccia l’altra persona. Parlare in modo calmo;
- fare il complimento in modo chiaro e diretto senza “giri di parole”;
- parlare in prima persona assumendosi al responsabilità di ciò che stiamo dicendo.

9) Esempi di esercizi strutturati

Metodologia

- Fase psicoeducativa (accentuare l'attenzione dei partecipanti su aspetti salienti dell'assertività);
- Modelli di coping (attraverso un apprendimento vicario);
- Role play (esercizi comportamentali);
- Ristrutturazione cognitiva
- Terapia Razionale Emotiva
- Esposizioni in immaginazione
- Homework (generalizzazione a situazioni reali)

Esercizio 1: “rompere il ghiaccio”

Gli obiettivi sono:

- coinvolgere subito tutti
- ridurre l'ansia dando un feedback positivo
- stimolare l'interazione e la socializzazione

L'esercitazione si svolge in questo modo: dopo aver scritto i nomi di ognuno su un cartoncino vengono pescate “le coppie”, si chiede quindi ad ognuna di parlare tra di loro (5 minuti) e di chiedere delle informazioni generali (sei sposato? che lavoro fai? dove vivi?...). Successivamente ogni membro della coppia presenterà l'altro al gruppo.

Gli aspetti rilevanti dell'esercizio sono:

- E' difficile chiedere informazioni alla persona che non conosciamo;
- le informazioni che la persona ci dà non sempre le ricordiamo esattamente;
- attenzione agli aspetti non verbali e verbali dell'interlocutore ("hai notato imbarazzo, impaccio mentre la persona ti parlava? Cosa hai notato di gradevole nel suo e tuo modo di fare l'esercizio?);
- collegare l'esercizio alla realtà (ti è mai successo di essere a disagio nel parlare con una persona non conosciuta? In quale situazione? Come ti sei sentito?)

Gli homework prescritti sono:

- osservare altre persone quando si presentano a persone sconosciute (se accade);
- entro il prossimo incontro presentarsi ad almeno 3 persone sconosciute;
- presentare un'amica o un amico ad un'amica;
- se ti senti in imbarazzo o ansia, chiediti cosa stai pensando in quel momento e scrivilo.

Esercizio 2: “riconoscere lo stile”

Gli obiettivi sono:

- chiarire la distinzione tra comportamento passivo, aggressivo e assertivo
- abituare le persone a parlare di situazioni personali e concrete
- creare un clima collaborativo

Gli aspetti rilevanti dell'esercizio sono:

- rilevare che non sempre è facile comprendere quale sia lo stile relazionale dell'altro;
- fare attenzione agli aspetti non verbali usati dai protagonisti;
- avere pazienza con se stessi rispetto alla comprensione e consapevolezza di ciò che accade fuori e dentro di noi.

- L'esercitazione si svolge in questo modo: il conduttore racconta un episodio della vita reale accaduto durante la passata settimana e chiede ai partecipanti di riconoscere quale comportamento (passivo-aggressivo-assertivo) è stato messo in atto dai vari protagonisti dell'episodio.
- Successivamente viene chiesto ad ogni partecipante di scrivere su un foglio anonimo una situazione personale. Dopo aver raccolto tutti i fogli il gruppo viene suddiviso in sottogruppi ed ognuno di questi cercherà di capire quale sia lo stile di comportamento messo in atto dai protagonisti.

Gli homework prescritti sono: tenere un diario dove descrivere una situazione vissuta, come mi sono sentita, come ho reagito, come hanno reagito le altre persone, quale pensiero o mio comportamento mi è sembrato assertivo e quale no, cosa potrei fare in futuro per migliorare.

Esercizio 3: “ogni comportamento ha un senso”

Gli obiettivi sono:

- stimolare la riflessione rispetto ai vari tipi di comportamenti
- illustrare i vantaggi e svantaggi dei vari stili relazionali
- stimolare un atteggiamento di accettazione verso le proprie modalità (non autosvalutarsi)

L'esercitazione si svolge in questo modo:: a partire da situazioni personali portate dai partecipanti viene chiesto, con lavoro a piccolo gruppo, di elencare i vantaggi a breve termine e gli svantaggi a lungo termine di quel comportamento. Segue discussione a grande gruppo

Gli aspetti rilevanti dell'esercizio sono:

- riconoscere che ogni comportamento ha una propria logica;
- comportarsi assertivamente significa imparare una modalità diversa da quella che siamo abituati a mettere in atto;
- per alcune persone è più facile comportarsi in un modo in certe circostanze e diverso in altre (attenzione al contesto)

Gli homework prescritti sono:
osservare altre persone a noi vicine
(familiari, colleghi, amici) e descrivere
il loro comportamento sospendendo
ogni forma di giudizio.

Esercizio 4: “il pacchetto di biscotti”

Gli obiettivi sono:

- osservare che ognuno di noi vede la realtà in modo diverso
- rilevare quali modalità di pensiero sono per noi “dannose”
- provare ad assumere un altro punto di vista

- L'esercitazione si svolge in questo modo: ai partecipanti, divisi in gruppi, viene data la fotocopia della prima parte della seguente storia con la consegna di compilare la tabella sottostante.
- Successivamente viene consegnata la seconda parte con la consegna di compilare la tabella e c'è una discussione di gruppo:

Prima parte (leggere la prima parte e poi completare la tabella)

- Una ragazza stava aspettando il suo volo in una sala d'attesa di un grande aeroporto e, siccome avrebbe dovuto aspettare per molto tempo, decise di comprare un libro per ammazzare il tempo. Comprò anche un pacchetto di biscotti e si sedette nella sala VIP per stare più tranquilla. Accanto a lei c'era una sedia con i biscotti e dall'altro lato un signore che stava leggendo il giornale. Quando cominciò a prendere il primo biscotto, anche l'uomo ne prese uno. Lei si sentì indignata ma non disse nulla e continuò a leggere il suo libro. Tra lei e lei pensò: *“ma tu guarda se solo avessi un po' più di coraggio gli avrei già detto di piantarla..”* Così ogni volta che lei prendeva un biscotto, l'uomo accanto a lei, senza un minimo cenno ne prendeva uno anche lui. Continuarono fino a che rimase solo un biscotto e la donna pensò: *“ah, adesso voglio proprio vedere cosa mi dice quando saranno finiti tutti!!”*. Vide l'uomo che prese l'ultimo biscotto e lo divise a metà! *“Ah, questo è troppo”* pensò, cominciò a sbuffare ed indignata, prese le sue cose, il libro, la borsa e s'incamminò verso l'uscita della sala d'attesa.

A Situazione	B Pensieri	C Emozioni	C Comportamenti
Descrivi brevemente le situazione:	Indica quello che ti è venuto in mente:	Descrivi come ti sei sentito:	Descrivi come ti sei/saresti comportato:

Gli aspetti rilevanti dell'esercizio sono:

- la realtà oggettiva costruisce lo sfondo della nostra modalità di interagire con il mondo, mentre la figura è costituita dalle nostre convinzioni (schemi cognitivi);
- Non è sempre facile accorgersi delle nostre distorsioni cognitive;
- Per chi è “fuori” dalla situazione può essere più semplice vedere in modo oggettivo la realtà.

Gli homework prescritti sono:
utilizzando la scheda abc, riportare
una situazione accaduta durante la
settimana e che ci ha fatto provare
emozioni spiacevoli

Esercizio 5: “permessi e doveri”

Gli obiettivi sono:

- Riconoscere quali “permessi” concediamo a noi stessi e quali “doveri” imponiamo a noi stessi.
- Osservare come “culturalmente” ci viene insegnato a conoscere e rispettare i nostri doveri ma non i nostri diritti.

L'esercitazione si svolge in questo modo: utilizzando una tabella a doppia colonna viene chiesto ai partecipanti di elencare i permessi che si concedono ed i doveri che si impongono.

“PERMESSI”	“DOVERI”
Elenco:	Elenco:

Segue una discussione a piccolo e grande gruppo.

Successivamente viene distribuita la “carta dei permessi assertivi” e chiesto ad ognuno di identificare quello più difficile da mettere in pratica, quindi come si sentirebbe se ci riuscisse e come cambierebbero le sue relazioni.

Gli aspetti rilevanti dell'esercizio sono:

- rilevare che non sempre è facile comprendere quale sia lo stile relazionale dell'altro;
- fare attenzione agli aspetti non verbali usati dai protagonisti;
- avere pazienza con se stessi rispetto alla comprensione e consapevolezza di ciò che accade fuori e dentro di noi.

Gli homework prescritti sono: tenere un diario dove descrivere una situazione vissuta, come mi sono sentita, come ho reagito, come hanno reagito le altre persone, quale pensiero o mio comportamento mi è sembrato assertivo e quale no, cosa potrei fare in futuro per migliorare. (somministrazione allegato 1)

Per calcolare il punteggio dovete fare due cose:

- Considerare solo le risposte positive (alquanto vero)
- Effettuare il calcolo del punteggio per blocchi, considerando i punteggi ottenuti dalla 1 alla 9, dalla 10 alla 18, dalla 19 alla 27.
- Riportate poi il punteggio nelle singole colonne sulla griglia tracciata di seguito rispettando la sequenza ottenuta.

Stile passivo	Stile aggressivo	Stile assertivo
9	10	19
8	11	20
7	12	21
6	13	22
5	14	23
4	15	24
3	16	25
2	17	26
1	18	27