

Training dĭ Assertivĭtĕ



Gli assiomi della comunicazione

PAUL WATZLAWICK, 1967

1° ASSIOMA:
NON SI PUÓ NON COMUNICARE



L'intero comportamento ha valore di messaggio

È indispensabile
concedere a se stessi dei
permessi

Le modalità con cui interagiamo sono determinate dal nostro modo di interpretare la realtà...



...il nostro modo di pensare, le nostre opinioni ed idee, gli atteggiamenti e le aspettative verso noi stessi e gli altri, influenzano il nostro modo di agire ed interagire

Mito dell'obbligo

NON posso rifiutare questo piacere ad un mio amico...

NON posso dire a questa persona di pensarla diversamente... lei/lui mi piace e non voglio fare brutta figura

Vorrei, ma NON posso fare questa richiesta... potrei dare fastidio, mettere a disagio e sarebbe per altri un'imposizione

Se chiedo vuol dire che sono debole...

Conseguenze del mito dell'obbligo

FRUSTRAZIONE

INSICUREZZA E
SVALUTAZIONE

RABBIA

SENSAZIONE DI
INCOMPRESIONE

ISOLAMENTO

SFIDUCIA

DIFFIDENZA NEI CONFRONTI
DEGLI ALTRI



Chiedere è un
nostro diritto

Fare delle richieste

1. **Avere chiaro l'obiettivo e i sotto-obiettivi;**
2. **Creare il contesto (stima, amicizia) giusto allo scopo di rendere la richiesta esaudibile;**
3. **Comunicare in maniera chiara e coerente sia a livello verbale che non verbale*;**
 - 3.1. **Guardare in faccia l'altra persona;**
 - 3.2. **Dire esattamente cosa vorresti che la persona faccia;**
4. **Puntare su una motivazione accettabile, adeguata;**
5. **Dire all'altra persona come questo ti farebbe sentire;**
6. **Corretta valutazione del feedback (capacità di ascolto e comprensione delle reazioni);**
7. **Capacità di insistere, fermarsi, modificare la strategia in relazione al feedback ottenuto.**

** Usare frasi del tipo: "mi farebbe piacere se tu...", "apprezzerei molto se tu facessi...", "è molto importante per me che tu mi aiuti con..."*

Rifiutare è un
nostro diritto



Rifiutare delle richieste

1. Creare il contesto (stima, amicizia) giusto;
2. Comunicare in maniera chiara e coerente sia a livello verbale che non verbale;
 - 2.1. Guardare in faccia l'altra persona;
 - 2.2. Dire all'altro che non puoi fare quello che ti ha chiesto*;
4. Dare una motivazione se necessario;
5. Dire all'altra persona come questo ti farebbe sentire;
6. Corretta valutazione del feedback (capacità di ascolto e comprensione delle reazioni);
7. Capacità di insistere, fermarsi, modificare la strategia in relazione al feedback ottenuto.

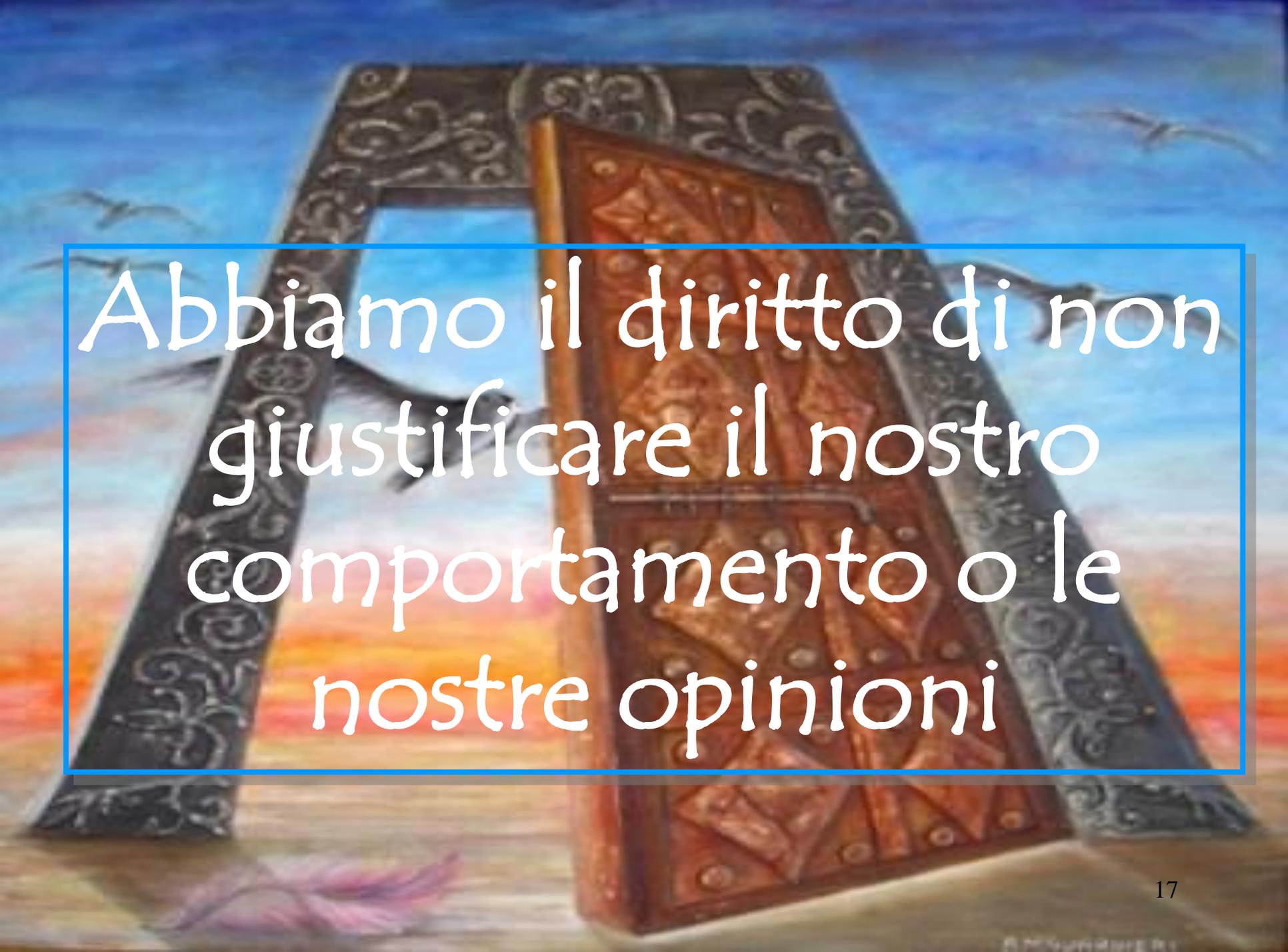
* Usare una frase del tipo: *"mi dispiace, ma non voglio..."*; *"non vorrei che..."*

È un nostro diritto
esprimere assertivamente
le proprie opinioni



Manifestare il proprio disaccordo

- 1. Guardare in faccia l'altra persona e parlare in modo fermo e tranquillo;**
- 2. Comunicare in maniera chiara e coerente sia a livello verbale che non verbale;**
- 3. Esplicitare il proprio disaccordo;**
- 4. Specificare quello su cui non siamo d'accordo;**
- 5. Illustrare chiaramente come noi "vediamo" la situazione rispettando il punto di vista dell'altro;**
- 6. Corretta valutazione del feedback (capacità di ascolto e comprensione delle reazioni);**
- 7. Capacità di insistere, fermarsi, modificare la strategia in relazione al feedback ottenuto.**



Abbiamo il diritto di non giustificare il nostro comportamento o le nostre opinioni



Abbiamo il diritto di
valorizzare e riconoscere
le nostre e altrui qualità

Fare e ricevere complimenti

EMITTENTE

- guardare in faccia l'altra persona;
- positività del contenuto verbale e non;
- fare il complimento in modo chiaro e diretto senza "giri di parole";
- parlare in prima persona assumendoci la responsabilità di ciò che stiamo dicendo;
- realismo;
- contestualizzare;
- riferimento a sensazioni o impressioni personali;
- non usare espressioni dubitative.

RICEVENTE

- guardare in faccia l'altra persona;
- rimanere calmi;
- dire quanto è gradito (sorridere, ringraziare);
- elaborare il complimento (confermare);
- evitare di sminuire il complimento;
- essere coerenti.

Il viaggio più lontano
è quello che ti
avvicina a te stesso

Rabindranath Tagore



Training di assertività

- *Tempi*: 11 incontri della durata di un'ora e mezza ciascuno.
- *Destinatari*: persone che desiderano conoscere meglio i propri stili di comunicazione e “allenare” le proprie abilità sociali.
- *Terapeuta e co-terapeuta*

• ***Obiettivo:*** proporre ai partecipanti uno strumento che possa favorire una migliore consapevolezza della propria modalità di comunicare, volta a gestire quelle relazioni interpersonali che vengono percepite come “difficili”, nella valorizzazione di se stessi e dell’altro.

Metodologia:

Fase psicoeducativa (breve esposizione teorica frontale al fine di favorire la conoscenza di alcuni aspetti salienti dell'assertività);

Attività esperienziale mediante esercitazioni, *modeling*, *role-playing* e simulazioni guidate;

Homework (proposta di esercizi attraverso cui “allenarsi” durante la propria quotidianità).

Strumenti: materiale cartaceo, diario di bordo, questionari.

Verifica e valutazione: test di autovalutazione prima e dopo il training e questionario conclusivo di gradimento.

Breve descrizione degli incontri

I incontro

- Presentazioni
- Illustrazione del percorso
- Aspettative dei partecipanti (brainstorming)
- Condivisione obiettivi training
- *Test sulla discriminazione tra comportamento affermativo, aggressivo e non affermativo*, “*Rathus Assertiveness Schedule*” e “*Scale for interpersonal behavior -forma ridotta*”
- Definire le regole del gruppo
- Presentazione del diario di bordo;
- Introduzione al tema “assertività”;
- Consegna del diario di bordo ad un partecipante. ²⁷

Il incontro

- Lettura diario di bordo
- Presentazione 3 stili di comportamento
- “Comunicazione e abilità non verbali”:
osservazione, contatto oculare, mimica facciale,
tono della voce, respiro, gestualità, postura
- Esercitazione: distinzione dei 3 stili
comunicativi
- *homework*: presentazione foglio di
automonitoraggio;
- Chiusura e condivisione di gruppo;
- Consegna del diario di bordo ad un altro
partecipante (a rotazione).

III incontro

- Lettura del diario di bordo
- Discussione *homework*
- Introduzione al ruolo dell'ansia nell'emissione di un comportamento
- Sviluppo abilità non verbali: gestualità e postura, stretta di mano e contatto fisico
- *homework*: individuare un modello di assertività
- Chiusura e condivisione di gruppo
- Passaggio del diario di bordo

IV incontro

- Lettura del diario di bordo
- Discussione *homework* assegnato
- Sviluppo abilità verbali di conversazione:
autoapertura, domande chiuse, libere informazioni,
inserimento in conversazione
- *homework*: prova a comportarti come il tuo
modello
- Passaggio del diario di bordo

V incontro

- Lettura del diario di bordo
- Discussione *homework*
- Sviluppo abilità verbali di conversazione: domande aperte, cambio argomento, porre fine ad una conversazione e gestione del silenzio
- Assegnazione *homework*: il giorno del regalo assertivo di gruppo
- Condivisione di gruppo e passaggio diario di bordo

VI incontro

- Lettura diario di bordo
- Discussione *homework*
- I diritti assertivi
- Autostima, assertività e condizionamenti
- Assegnazione *homework*: compass personale
- Chiusura e condivisione di gruppo
- Passaggio del diario di bordo

VII incontro

- Lettura diario di bordo
- Discussione *homework*
- Sviluppo abilità di comunicazione: fare richieste, rifiutare richieste, fare e ricevere complimenti
- Principali miti e idee irrazionali di Ellis
- Assegnazione *homework* sugli argomenti trattati
- Passaggio del diario di bordo.

VIII incontro

- Lettura diario di bordo
- Discussione *homework*
- “Caccia al tesoro”: esercitazione in contesto esterno delle abilità di comunicazione fino ad ora apprese (esposizioni)
- Rientro in sede e condivisione di gruppo
- Assegnazione *homework*: esposizioni
- Passaggio del diario di bordo

IX incontro

- Lettura diario di bordo
- Discussione *homework*
- Abilità di protezione per imparare a difendersi dalle critiche
- Assegnazione *homework*: utilizzo delle abilità durante la settimana
- Chiusura e condivisione di gruppo

X incontro

- Lettura diario di bordo
- Discussione *homework*
- Imparare a difendersi da persone con comportamenti troppo insistenti ed indiscreti
- *homework auto-assegnati*
- Re-test: vengono somministrati nuovamente i test effettuati al primo incontro;
- Chiusura e condivisione di gruppo;
- Passaggio del diario di bordo.

XI incontro

- Discussione homework e diario di bordo
- Esercitazioni di consolidamento e verifica rispetto ad esperienze personali
- Discussione con confronto test-retest sul percorso svolto dal gruppo
- Questionario di gradimento rispetto al percorso (suggerimenti, variazioni, proposte)
- Chiusura e condivisione di gruppo
- Consegna: diario di bordo fotocopiato ad ognuno, attestati di fine percorso e un oggetto simbolico (farfalline leggerezza).

LA CONDUZIONE ASSERTIVA