

L'AFFERMAZIONE DI SÈ

... NEL RISPETTO DEGLI ALTRI



L'ASSERTIVITA'

dott. Dario Calossi

“Guido e Francesca si domandarono se il cameriere si fosse dimenticato di loro,
se li stesse deliberatamente ignorando o se fosse semplicemente molto occupato..
già da un quarto d’ ora non si era fatto vedere al loro tavolo,
e dovevamo andare a teatro”

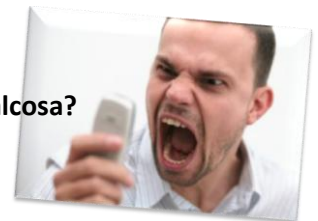


Rabbia, confusione, senso di impotenza sono le tipiche sensazioni che emergono da situazioni come quella descritta ...

Come poter comunicare le proprie sensazioni quando ci sentiamo tanto frustrati?

COME TI COMPORTI QUANDO:

- Vuoi chiudere una telefonata nella quale cercano di venderti qualcosa?



- Un collega ti sminuisce davanti a tutti?

- Un vicino ascolta la musica a tutto volume alle tre di notte?



IN QUESTE, COME IN ALTRE SITUAZIONI SIMILI, ABBIAMO TUTTI BISOGNO DI UNA QUALCHE FORMA DI
“TATTICA DI SOPRAVVIVENZA”, UN MODO DI REAGIRE CHE FACCIAMO CAPIRE AGLI ALTRI CHE C’E’
QUALCOSA CHE NON VA MA CHE AL CONTEMPO SALVAGUARDI LA DIGNITA’ DI TUTTI.

Essere assertivi significa comunicare in maniera appropriata i propri pensieri, le proprie idee, le proprie opinioni, i propri sentimenti.

Significa rendere espliciti i propri bisogni, le proprie richieste, le proprie necessità.

Significa esprimere un'opinione, anche quando è contraria a quella dell'interlocutore. Significa confronto.

La persona assertiva non cerca di vincere e prevaricare sull'altro; semplicemente cerca di risolvere i problemi e di ottenere il risultato migliore per tutti.

Assertività non è aggressività. La persona assertiva è meno aggressiva, meno arrabbiata, meno ansiosa. Assertività non è passività. La persona assertiva è meno paurosa, meno timida, meno passiva.

Sebbene non tutti siano naturalmente assertivi, l'assertività si può imparare.

Si può imparare ad essere più assertivi.



L'assertività (dal latino "asserere" che significa "asserire"), o asserzione (o anche affermazione di sé) ..

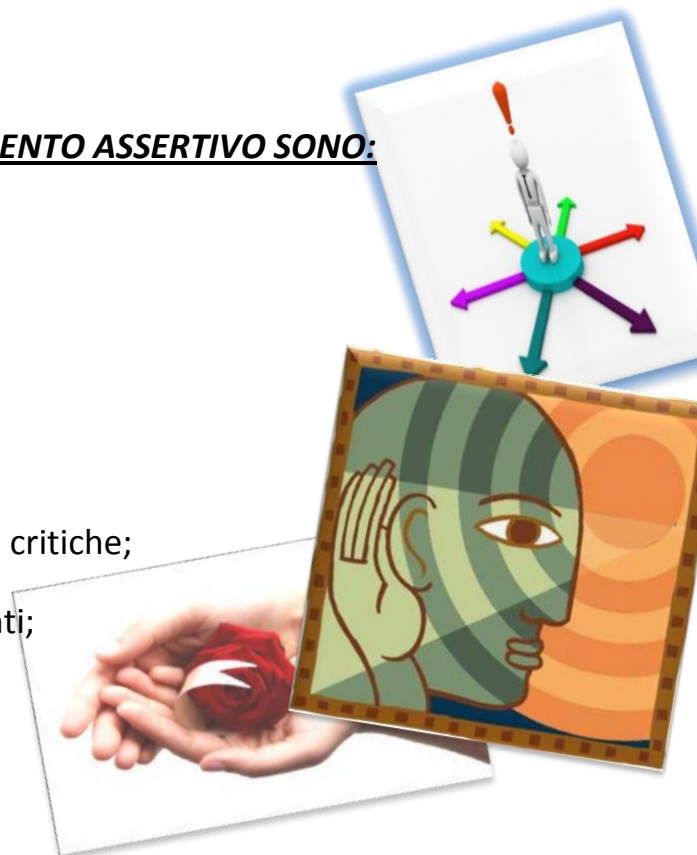
.. È una caratteristica del comportamento umano che consiste nella capacità di esprimere in modo chiaro ed efficace le proprie emozioni ed opinioni senza tuttavia offendere né aggredire l'interlocutore.

Secondo gli psicologi statunitensi Alberti ed Emmons, si definisce come **«un comportamento che permette a una persona di agire nel suo pieno interesse, di difendere il suo punto di vista senza ansia esagerata, di esprimere con sincerità e disinvoltura i propri sentimenti e di difendere i suoi diritti senza ignorare quelli altrui».**

Essa si può anche delineare come il giusto equilibrio tra due polarità: da una parte il comportamento passivo, dall'altra il comportamento aggressivo.

PRESUPPOSTI NECESSARI PER UN COMPORTAMENTO ASSERTIVO SONO:

- buona immagine di sé (autostima);
- adeguata comunicazione;
- libertà espressiva;
- capacità di rispondere alle richieste ed alle critiche;
- capacità di dare e di ricevere apprezzamenti;
- capacità di sciogliere i conflitti.



È importante essere assertivi SPECIALMENTE nelle circostanze che vengono generalmente ritenute "difficili":

- Parlare in pubblico o con persone con cui non si ha familiarità.
- Fare richieste, chiedere favori.
- Far valere i propri diritti, farsi rispettare senza esagerare
- Esprimere emozioni negative: lamentele, critiche, disaccordo o semplicemente il desiderio di essere lasciato in pace.
- Rifiutare richieste, dire di no.
- Esprimere emozioni positive, di gioia, orgoglio, attrazione, piacere. Fare complimenti.
- Accettare i complimenti degli altri, senza negare o minimizzare.
- Chiedere spiegazioni, chiarimenti.
- Mettere in discussione gli atteggiamenti autoritari o basati sulla tradizione.
- Affrontare le seccature, i conflitti, lo stress sociale evitando di incorrere in comportamenti dannosi per la relazione.
- Conversare in maniera sicura e rilassata, esprimendo e condividendo opinioni, emozioni, esperienze.



C'e' chi affronta queste situazioni "mandando giù", non dicendo niente e ritrovandosi con una gran rabbia dentro. (PASSIVITA')

C'e' invece chi "aggreisce" l'altro, nel tentativo di punirlo o di riacquistare una posizione di forza. (AGGRESSIVITA')

C'e' chi riconosce i diritti propri e quelli altrui, pronto ad ascoltare il punto di vista espresso dal suo interlocutore e ad esprimere il proprio eventuale disaccordo, mantenendo il totale rispetto nei suoi confronti. (ASSERTIVITA')

MODELLI COMPORTAMENTALI

Modello passivo

Questo modello tende ad attribuire molta importanza alle aspettative degli altri, è incapace di esprimere i propri bisogni, attiva comportamenti che rientrano nella strategia di evitamento e di passività.

La c.n.v. è povera, lo sguardo sfuggente con una mimica facciale inadeguata e poco espressiva, gestualità limitata, postura rigida e curva.

La comunicazione risulta impersonale e indiretta con formule dubitative al condizionale, con mancanza di riferimento a se stesso se non in

forma svalutativa priva di scelte intenzionali legate ad esigenze personali



Modello aggressivo

Modello aggressivo caratterizza un soggetto centrato su di sé incapace di cogliere la prospettiva dell'altro.

Sono presenti costrutti del tipo dominanza/sottomissione, che determinerà comportamenti caratterizzati da prevaricazione sistematica, punitivi, violenti volti al controllo degli altri sfruttando le loro risorse a proprio vantaggio.

La c.n.v. dove lo sguardo risulta inadeguato incapace di stabilire rapporti alla pari, minaccioso e inappropriato nella sua persistenza.

E' presente una gestualità rigida, plateale ed iperespansiva.

La voce grave, il flusso dell'eloquio è senza pause e non lascia spazio agli altri.

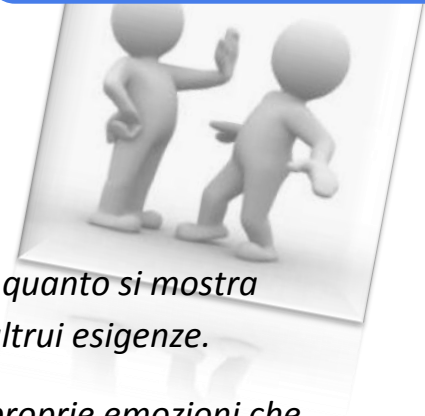
Modello Assertivo

Questo modello rappresenta l'alternativa ai due precedenti in quanto si mostra pronto alla mediazione e quindi al rispetto delle proprie e altrui esigenze.

Risulta sempre adeguato perché coerente con sé stesso e con le proprie emozioni che gli permettono di esercitare i propri diritti personali senza creare condizioni di conflittualità.

La comunicazione non verbale risulta nello sguardo diretta, espressiva e simmetrica. La mimica facciale appropriata e una modalità espressiva chiara ed autentica.

capacità empatica in grado di cogliere la prospettiva dell'altro senza perdere di vista la propria.



COMUNICAZIONE VERBALE

STILE PASSIVO	STILE ASSERTIVO	STILE AGGRESSIVO
Affermazioni lunghe e ripetitive, voce tremolante e bassa	Affermazioni concise, chiare ed adeguate al contenuto. Voce ferma, chiara, costante	Uso eccessivo di affermazioni che iniziano col pronome "io"
Uso di parole riempitive, del tipo "forse"; esitazioni, schiarimenti di voce	Uso di frasi che iniziano con "mi piacerebbe"; domande volte a capire sentimenti e pensieri dell'altro	Opinioni che vengono spacciate per fatti. Stile dominante
Frequenti giustificazioni; sorrisi di circostanza di fronte alle critiche	Distinzione tra fatti ed opinioni. Stile fermo, non dominante	Domande o frasi minatorie; frasi sarcastiche o in grado di svilire l'altro
Offerta costante di scuse; sguardo rivolto verso il basso. Uso di frasi che minimizzano i propri bisogni	Atteggiamento calmo ed empatico; uso del sorriso nel parlare; mascelle rilassate	Consigli espressi mediante frasi del tipo: "dovresti fare così comportati così.."
Poche affermazioni che iniziano col pronome "io". Frasi di autocommiserazioni del tipo: "mi sento proprio giù"	Nessun uso di imperativi del tipo: "dovresti far Questo ... comportarti così..". Critica costruttiva senza colpevolizzazione	Induzione nell'altro di sensi di colpa. Atteggiamento freddo, voce concitata o stridente. Mascelle chiuse e rigide, viso proteso in avanti

COMUNICAZIONE NON VERBALE

STILE PASSIVO	STILE ASSERTIVO	STILE AGGRESSIVO
Spesso si siede sull'orlo della sedia, piedi arcuati e pronto a schizzare via	I movimenti delle mani sono aperti ed invitanti	L'indice viene spesso usato per indicare l'interlocutore
Frequentemente si copre la bocca con la mano	Il corpo assume una postura rilassata	Il corpo viene proiettato verso l'altro
Le spalle sono piegate verso il basso	Nei confronti dell'interlocutore si mantiene ad una distanza adeguata alla natura del rapporto	Si muove in continuazione
Le braccia sono incrociate sul come se volesse Proteggersi		Tiene le braccia conserte
Si mantiene ad una distanza eccessiva nei confronti dell'interlocutore		Si mantiene ad una distanza eccessivamente ravvicinata, invadendo lo spazio personale dell'interlocutore

TRAINING ASSERTIVO

Il primo ad introdurre la teoria assertiva fu A. Salter (1949) che fondava questa procedura sull'importanza dell'improvvisazione. Wolpe (1958) convinto sostenitore che gli stati d'ansia siano la conseguenza di una condizione di inibizione concentrerà la sua attenzione sul ruolo terapeutico degli stati emozionali.

Con Lazarus (1963) e Bandura (1963) vengono introdotte altre variabili quali il *modeling* e il *role-playing*, in quanto anche l'attivazione di un'emozione può essere appresa dall'osservazione di un modello. Con Ellis si ha l'integrazione con la dimensione cognitiva e il ruolo importante delle idee irrazionali nel comportamento (Lange A. Jakubowsky) fino ad arrivare alle applicazioni in ambito psichiatrico (Lieberman, 1989).

La pratica d'addestramento assertivo o affermativo in situazione terapeutica strutturata mira allo sviluppo sistematico di uno stile di comunicativo che porti ad accrescere competenze che consentano di rispondere alle problematiche ed agli eventi cruciali della propria vita in modo costruttivo e positivo arrivando a considerare opportunità di crescita episodi che prima avremmo considerato come catastrofici.

Con il termine assertivo si fa riferimento alla capacità di elaborare risposte disinibenti emozioni negative quali la rabbia, l'invidia, l'ansia, l'umiliazione, la vergogna.

Il principio teorico che ispira l'assertività si fonda sull'eguaglianza fra diritti/doveri, per cui ogni individuo ha gli stessi fondamentali diritti degli altri. Le risposte assertive dovranno quindi risultare adeguate con il proprio modo di sentire ed al contesto in cui si collocano.

IL PROGRAMMA

Comprensione e discriminazione dei tre modelli,

Allenamento al riconoscimento dei diritti personali,

*Individuazione delle idee irrazionali e del sistema di convinzioni che impediscono
l'esercizio dei diritti personali*

*Adeguamento e personalizzazione di uno stile assertivo aderente allo stile
emotivo e alle caratteristiche personali del soggetto.*

Tecniche di rilassamento



***L'abilità assertiva risulta evidentemente condizionata dalla stima che si ha
di se stessi che a sua volta è determinata da:***

Il rapporto esistente tra sé ideale e reale (locus of control, attribuzione causale)

La capacità di problem-solving

Le abilità sociali

La percezione di autoefficacia

La percezione della propria immagine corporea

L'autocontrollo e la consapevolezza di sé

Spesso la mancanza di assertività è data dal mancato riconoscimento e dalla mancata legittimazione di “diritti” fondamentali sui quali fiorisce e cresce l’essere umano violati i quali anche il proprio senso di efficacia, l’autoaffermazione ed il proprio benessere rischiano di venir meno.

Sono diritti che spesso non ci concediamo, che spesso non vogliamo concederci ma sui quali si fonda il nostro buon “funzionamento”.. il nostro benessere

Promemoria dei diritti affermativi



1. Hai il diritto di esprimere bisogni emozioni riconoscendo lo stesso diritto agli altri

2. Hai il diritto di sbagliare senza sentirti in colpa

3. Hai il diritto di chiedere e non di domandare

4. Hai il diritto di scegliere se trovare una soluzione ai problemi degli altri

5. Hai il diritto di cambiare opinione

6. Hai il diritto di prescindere dalla benevolenza degli altri

7. Hai il diritto di essere irrazionale nel prendere decisioni

8. Hai il diritto di dire no, non lo so e non capisco senza provare ansia e disagio

9. Hai il diritto di dire non mi interessa

10. Hai il diritto di dire non me ne occupo



Ellis individuò delle idee, delle credenze che possono minare la capacità di riconoscere, di concedere e di affermare in noi e negli altri tali diritti

*Idee irrazionali di **Ellis***

Poiché preferisco agire in modo competente, devo mostrarmi competente in ogni situazione

E' necessario che io riceva l'approvazione delle persone che ritengo importanti, altrimenti per me è un fallimento

Le persone mi devono trattare con garbo e con rispetto altrimenti sono persone malvagie che vanno condannate

E' tremendo e catastrofico se le cose non vado nel modo che vorremmo

L'infelicità umana dipende da cause esterne e gli individui hanno poca capacità di controllare le proprie disgrazie

Il nostro passato è una determinante essenziale del nostro comportamento attuale da cui non possiamo sottrarci

Dobbiamo sempre occuparci per i problemi degli altri se non lo facciamo siamo imperdonabilmente egoisti



*Occhi negli occhi
indifesi,
voci tremanti s'incrociano urlando fantasmi,
ed io che prendevo per vero ciò che vedevo.
tra le lacrime capì che il vuoto era pieno,
il sole gorgogliava nel cuore che come acqua inondava terre aride
il vento trascinava con sé le mie rovine
rinacqui me stesso sotto la neve alta dei monti
rovinai dalle ripide pendici
fino al mare
io sono Oceano,
io sono vento,
io sono sole che scalda, luna che consola
lontano da me
mai così intimo a me stesso.*

Le domande che seguono saranno utili nel valutare la tua *assertività*
Segna il numero che ti descrive meglio
Il questionario avrà solo un significato indicativo
non è statisticamente validato

0 - significa *“no o mai”*

1 - significa *“in un certo senso o qualche volta”*

2 - significa *“di solito o in buona misura”*

3 - significa *“praticamente sempre o completamente”*

1 - Quando una persona è molto scorretta, tu lo fai notare?	0	1	2	3
2 - Hai difficoltà nel prendere decisioni?	0	1	2	3
3 - Critichi apertamente idee, opinioni e comportamenti altrui?	0	1	2	3
4 - Dici qualcosa se qualcuno ti passa davanti?	0	1	2	3
5 - Ti capita spesso di evitare persone o situazioni per paura di essere imbarazzato?	0	1	2	3
6 - Di solito ti senti sicuro dei tuoi giudizi?	0	1	2	3
7 - Insisti affinché il partner o il compagno di appartamento svolga la sua parte di lavori domestici?	0	1	2	3
8 - Tendi a “perdere le staffe”?	0	1	2	3
9 - Quando un venditore si sta impegnando con te, ti riesce difficile dire di no anche se la merce non è proprio quello che vuoi?	0	1	2	3
10 - Quando viene servito un cliente che è arrivato dopo di te, lo fai notare?	0	1	2	3
11 - Sei riluttante a dire la tua in una discussione o in un dibattito?	0	1	2	3
12 - Se una persona ha preso a prestito del denaro (o un libro, un capo d’abbigliamento, qualcosa di valore) e non accenna a restituirlo, menzioni la cosa?	0	1	2	3
13 - Continui a discutere la cosa dopo che il tuo interlocutore ne ha avuto abbastanza?	0	1	2	3
14 - Di norma esprimi quello che provi?	0	1	2	3
15 - Ti secca se qualcuno ti guarda a lavoro?	0	1	2	3
16 - Se al cinema o a lezione qualcuno insiste nel dare colpi alla tua sedia, gli chiedi di smettere?	0	1	2	3

17 - Hai difficoltà nel sostenere lo sguardo del tuo interlocutore?	0	1	2	3
18 - In un buon ristorante, quando il cibo non è stato servito o preparato bene, chiedi al cameriere di rimediare alla situazione?	0	1	2	3
19 - Quando ti accorgi che la merce è difettosa, la porti al negozio per cambiarla o per essere rimborsato?	0	1	2	3
20 - Mostri la tua rabbia offendendo o parlando in modo volgare?	0	1	2	3
21 - Quando sei con altri, cerchi di passare inosservato?	0	1	2	3
22 - Insisti affinché il meccanico, il commesso ecc. effettuino le riparazioni e le sostituzioni che rientrano nella loro responsabilità?	0	1	2	3
23 - Ti capita spesso di intrometterti e prendere decisioni al posto degli altri?	0	1	2	3
24 - Sei capace di mostrare apertamente il tuo punto di vista?	0	1	2	3
25 - Sei capace di chiedere agli amici favori o aiuto?	0	1	2	3
26 - Pensi sempre di avere la risposta giusta?	0	1	2	3
27 - Quando dissenti da una persona che rispetti, sei capace di esporre apertamente il tuo punto di vista?	0	1	2	3
28 - Sei capace di dire di no a richieste irragionevoli da parte degli amici?	0	1	2	3
29 - Hai difficoltà nel fare complimenti o congratularti con gli altri?	0	1	2	3
30 - Se ti dà fastidio che qualcuno fumi vicino a te, riesci a dirglielo?	0	1	2	3
31 - Urli o fai il prepotente affinché gli altri facciano come vuoi tu?	0	1	2	3
32 - Finisci le frasi degli altri al posto loro?	0	1	2	3
33 - Ti capita di avere scontri fisici con gli altri, specialmente se degli sconosciuti?	0	1	2	3
34 - A tavola, in famiglia, sei tu a guidare la conversazione?	0	1	2	3
35 - Quando incontri uno sconosciuto, sei tu il primo a presentarti e a iniziare una conversazione?	0	1	2	3



GRIGLIA DI CORREZIONE

SOMMARE I PUNTEGGI OTTENUTI

Per alcune domande *(2,3,5,8,11,13,15,17,20,21,23,26,29,31,32,33,34) inverti il valore segnato
invertire i punteggi significa che lo 0 equivale a 3; 1 equivale a 2; 2 equivale a 1; 3 equivale a 0

SCALA 1 - ASSERTIVITA'

*Un punteggio inferiore o uguale a 27 ottenuto nelle domande
1-2-4-5-6-7-9-10-11-12-14-15-16-17-18-19-21-22-24-25-27-28-30-35 corrisponde ad un
comportamento non assertivo*

SCALA 2 - AGGRESSIVITA'

*Un punteggio inferiore o uguale a 14 ottenuto nelle domande
3-8-13-20-23-26-29-31-32-33-34 corrisponde ad un
comportamento aggressivo.*

BIBLIOGRAFIA:

- Anchisi R., Gambotto Dessì M. -Manuale per il training assertivo – Cortina
- De Bono E. – Il pensiero laterale – Rizzoli
- Alberti R. e Emmons M. – Essere assertivi

SITOGRAFIA

<http://it.wikipedia.org/wiki/Assertivit%C3%A0>



Il dott. Dario Calossi si è laureato in Psicologia Clinica e della Salute presso l'Università degli Studi di Firenze.

Per la Tesi di Laurea ha condotto uno studio clinico - sperimentale sulle differenze di genere e le relative modalità di risposta ai traumi.

Ha svolto il tirocinio presso l'Azienda USL9 di Grosseto - Unità Funzionale Salute Mentale Adulti.

E' iscritto all'albo dell'ordine degli psicologi con il n. 5696

Frequenta la Scuola di Specializzazione in Psicoterapia Cognitivo – Comportamentale

Ha frequentato corsi in tecniche meditative e di rilassamento

Ha insegnato materie attinenti alla sfera psicologica in istituti privati medi e superiori;

ha svolto attività di formazione e conduzione di gruppi in ambito aziendale ed associazionistico