

Prova le
ATTIVITÀ

Esercizi tratti
dal libro:

**Quaderno di esercizi
per sviluppare
l'assertività**

SCOPRI IL LIBRO →



Erickson



Test dell'assertività

Prova a segnare con una crocetta, per ogni categoria di comportamenti, emozioni, credenze e obiettivi descritti, quali maggiormente ti rappresentano.

Ricorda: non ci sono risposte giuste o sbagliate. È importante solo che riflettano la tua esperienza. Prima di iniziare, prova a domandarti:

- Quale stile prevalente pensi di avere?

Passivo Aggressivo Passivo-aggressivo Assertivo

	Passivo	Aggressivo	Passivo-aggressivo	Assertivo
COMPORTEMENTO	<input type="checkbox"/> Quando ti confronti con altre persone preferisci rimanere in silenzio senza parlare di ciò che provi, hai bisogno o desideri.	<input type="checkbox"/> Esprimi i tuoi sentimenti e consideri ogni altro punto di vista irragionevole o inutile rispetto al tuo.	<input type="checkbox"/> Pretendi che gli altri riconoscano i tuoi bisogni e desideri senza comunicarglieli apertamente.	<input type="checkbox"/> Esprimi i tuoi bisogni, desideri e sentimenti in modo diretto e sincero.
	<input type="checkbox"/> Neghi di essere in disaccordo rispetto al parere altrui per non rischiare di sentirti diverso/a.	<input type="checkbox"/> Davanti a punti di vista diversi dal tuo, continui a esprimere ciò che pensi, ignorando bisogni, desideri o opinioni altrui.	<input type="checkbox"/> Spesso dimentichi ciò che gli altri ti dicono, ti presenti in ritardo agli appuntamenti negando le tue responsabilità.	<input type="checkbox"/> Consenti agli altri di mantenere il loro punto di vista senza respingerli, accettando che ci possano essere punti di vista diversi rispetto al tuo.
NON-VERBALE	<input type="checkbox"/> Tieni spesso le spalle strette e la testa bassa.	<input type="checkbox"/> Tieni le spalle ben aperte e cerchi di prendere spazio mantenendo la testa sempre alta.	<input type="checkbox"/> Le tue spalle sono tendenzialmente piegate, sguardo in basso.	<input type="checkbox"/> Le spalle sono aperte e la testa dritta, ma il tuo corpo è rilassato.
	<input type="checkbox"/> Cerchi di evitare il contatto visivo quando parli con gli altri.	<input type="checkbox"/> Mantieni un contatto visivo penetrante (fisso e inquisitore).	<input type="checkbox"/> Eviti di guardare gli altri negli occhi mentre parli con loro.	<input type="checkbox"/> Il contatto visivo è frequente, ma non fisso; cerchi di non mettere l'altro a disagio.
	<input type="checkbox"/> Hai la tendenza a parlare a voce bassa o sottovoce.	<input type="checkbox"/> Utilizzi un tono di voce alto o freddo.	<input type="checkbox"/> Il tuo tono di voce è tendenzialmente basso.	<input type="checkbox"/> Mantieni un tono di voce medio senza strillare o urlare per esprimere il tuo punto di vista.

CREDENZE	<input type="checkbox"/> I bisogni degli altri sono più importanti dei tuoi.	<input type="checkbox"/> I tuoi bisogni sono più importanti e più legittimi di quelli degli altri.	<input type="checkbox"/> Ti senti autorizzato/a a fare quello che vuoi a modo tuo anche se hai già preso degli impegni.	<input type="checkbox"/> I tuoi bisogni e quelli degli altri sono ugualmente importanti.
	<input type="checkbox"/> Senti di non avere gli stessi diritti che hanno gli altri.	<input type="checkbox"/> Senti che i tuoi diritti sono maggiori di quelli degli altri.	<input type="checkbox"/> Senti di avere il diritto di comportarti come preferisci.	<input type="checkbox"/> Senti di avere gli stessi diritti che hanno gli altri.
	<input type="checkbox"/> Il contributo che danno gli altri è utile al contrario del tuo che ritieni inutile e superfluo.	<input type="checkbox"/> Il tuo contributo è sempre utile mentre quello degli altri spesso inutile o sbagliato.	<input type="checkbox"/> Pensi che il tuo contributo sia di maggior valore rispetto a quello degli altri anche se non sempre lo esprimi.	<input type="checkbox"/> Ritieni che tutti portino un contributo degno di valore.
	<input type="checkbox"/> Percepisci un senso di responsabilità estremo legato al tuo comportamento.	<input type="checkbox"/> Ti prendi le tue responsabilità ma è spesso colpa degli altri se commetti un errore.	<input type="checkbox"/> Non ti senti responsabile delle tue azioni e delle loro conseguenze.	<input type="checkbox"/> Sai di essere responsabile dei tuoi comportamenti.
EMOZIONI	<input type="checkbox"/> Sperimenti spesso paura del rifiuto da parte dell'altro, ma anche frustrazione e rabbia verso te stesso/a.	<input type="checkbox"/> Sperimenti spesso rabbia nei confronti degli altri, ma anche senso di colpa o odio verso di te per aver fatto del male agli altri.	<input type="checkbox"/> Sperimenti spesso paura di essere rifiutato se esprimi maggiormente ciò che senti, ma anche risentimento quando arrivano richieste altrui e paura di essere affrontato/a.	<input type="checkbox"/> Sperimenti emozioni piacevoli nei tuoi confronti e nel modo in cui interagisci con gli altri.
	<input type="checkbox"/> Senti di avere una bassa autostima.	<input type="checkbox"/> Senti di avere un'alta autostima.	<input type="checkbox"/> Manifesti una bassa autostima anche se senti di averla.	<input type="checkbox"/> Hai un'elevata autostima.
OBIETTIVI	<input type="checkbox"/> Preferisci evitare il conflitto compiacendo gli altri seppur questo ha elevati costi per te.	<input type="checkbox"/> Ti piace vincere e prevalere sull'altro a qualsiasi costo.	<input type="checkbox"/> Desideri ottenere ciò che vuoi senza doverti assumere delle responsabilità.	<input type="checkbox"/> Cerchi di essere rispettoso/a sia nei tuoi confronti che in quelli degli altri esprimendo te stesso/a, senza dover vincere a tutti i costi.
	<input type="checkbox"/> Lasci agli altri il controllo sulla situazione e su di te.	<input type="checkbox"/> Cerchi di ottenere il controllo sugli altri.	<input type="checkbox"/> Provi a portare gli altri a fare ciò che desideri senza che lo percepiscano.	<input type="checkbox"/> In una relazione nessuno controlla nessuno e tutti possono sentirsi liberi.



• Step 1 - Riconoscere il tuo stile di comportamento [...]

- In quale delle 4 categorie hai segnato più spunte? Ti aspettavi questo risultato? Corrisponde o no a ciò che hai risposto prima di fare il test? Riporta di seguito le tue riflessioni.

Ora leggi nel riquadro sottostante la descrizione del tuo stile prevalente.

► **Predominanza stile passivo**

Lavorare sull'assertività potrebbe essere esattamente ciò di cui hai bisogno. Esploreremo insieme le barriere al comportamento assertivo così come le eventuali credenze che non ti permettono di acquisire uno stile maggiormente assertivo.

► **Predominanza stile aggressivo**

Hai tra le mani il quaderno che può fare al caso tuo. Insieme cercheremo di accompagnarti nel tollerare le differenze e nel consentire agli altri di controllare il proprio comportamento. Ti supporteremo nella gestione delle tue emozioni, in particolar modo della rabbia.

► **Predominanza stile passivo-aggressivo**

Potresti essere in grado di perseguire i tuoi bisogni e interessi, ma hai qualche difficoltà a parlarne apertamente. Questa difficoltà potrebbe derivare dalla paura del conflitto. Ecco perché insieme ti potrà essere di aiuto lavorare sulla capacità di esprimere la tua opinione, dire di no e gestire il confronto con l'altro.

► **Predominanza stile assertivo**

Ottimo punto di partenza! Se l'esercizio svolto è corretto, puoi già usare le tue abilità di assertività per gran parte del tempo. Tuttavia, si può sempre migliorare e imparare di più. Mentre sfogli il manuale, cerca di individuare quali sono le abilità che ti creano ancora problemi. Concentra i tuoi sforzi su queste e andremo così ad aggiungere qualche utile strumento al tuo già ricco bagaglio.



Gestire lo stress

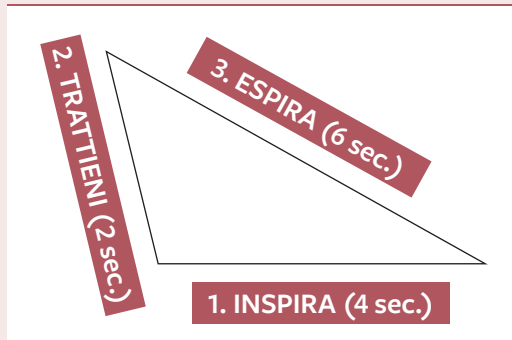
Impara a riconoscere i sintomi dello stress e a ritrovare la calma prima di esprimerti in modo assertivo. Riconosci i segnali di stress.

Fisici	Emotivi e mentali
<input type="checkbox"/> Respiro corto <input type="checkbox"/> Battito cardiaco accelerato <input type="checkbox"/> Sudorazione o sudore freddo <input type="checkbox"/> Tensione muscolare <input type="checkbox"/> Nausea o mal di stomaco <input type="checkbox"/> Mani fredde o tremolanti	<input type="checkbox"/> Rabbia improvvisa <input type="checkbox"/> Sensazione di panico o blocco <input type="checkbox"/> Paura di sbagliare o del giudizio <input type="checkbox"/> Vuoti di memoria o difficoltà a concentrarti <input type="checkbox"/> Tendenza a dire subito sì per evitare conflitti

Altri segnali personali:

Adesso fermati. Respira inspirando per 4 secondi, trattieni per 2 secondi ed espira lentamente per 6 secondi. Ripeti questo ciclo per almeno 3 volte.

Se può esserti di aiuto, segui con il dito i lati del triangolo per cadenzare la tua respirazione.



(continua)

- Come ti senti ora?

- Fai chiarezza. Quale è il tuo bisogno o obiettivo?

- Costruisci la tua frase assertiva. Ti condividiamo una possibile formula-guida che speriamo possa tornarti utile: «Capisco che ... [riconoscere l'altro], ma io ... [afferma il tuo bisogno] e propongo di ... [offri una soluzione]».

- Come ti sei sentito/a dopo aver comunicato?

- Cosa ha funzionato?

- Cosa potresti migliorare?
