

Federico Betti  
Gabriele Costanzo  
Simona Carniato

**Quaderno di esercizi  
per sviluppare**

# **L'ASSERTIVITÀ**



Erickson

Cos'è esattamente l'assertività? Perché in alcune situazioni non riusciamo a praticarla? In che modo le aspettative sociali, il desiderio di compiacere, la paura di deludere, l'ansia di perfezionismo compromettono la sicurezza in noi stessi?

Tutti vogliono essere assertivi, ma imparare veramente come farlo non è semplice.

In questo testo psicologi specializzati ti aiutano, passo dopo passo, a conquistare uno stile assertivo, esprimere i tuoi bisogni in modo rispettoso ma fermo, usare un linguaggio che trasmetta agli altri determinazione e autorevolezza.

Attraverso un percorso di 7 step, ricco di proposte pratiche con cui metterti alla prova, imparerai a comportarti in modo assertivo, migliorando la qualità delle tue relazioni personali e professionali e aumentando la tua autostima e la tua autoefficacia.

“ **L'assertività non è una dote innata: con semplici esercizi e le giuste tecniche puoi svilupparla e usarla con efficacia in tutti gli ambiti della vita.**

## Quaderni di esercizi per l'auto-aiuto

Una serie di quaderni operativi per affrontare i propri disturbi psicologici attraverso esercizi specifici e strutturati che consentono di mettere in pratica in autonomia le strategie e le tecniche usate nella terapia cognitivo-comportamentale. I Quaderni possono essere utilizzati da coloro che non vogliono o non possono affrontare un percorso terapeutico, ma anche dai clinici per far esercitare i propri pazienti.



# Introduzione

Benvenuto/a in questo percorso di crescita personale dedicato all'assertività. In un mondo in cui le relazioni interpersonali sono fondamentali, saper comunicare i propri bisogni, desideri e opinioni con rispetto e fermezza rappresenta una competenza preziosa.

*Assertività* non significa essere aggressivi o passivi, ma trovare l'equilibrio tra il rispetto di sé e quello degli altri, favorendo relazioni più sane e soddisfacenti. Questa guida ti offre strumenti pratici attraverso esercizi mirati, pensati per sviluppare e rafforzare la tua capacità di esprimerti con fiducia.

Attraverso esercizi semplici e riflessioni mirate, potrai acquisire maggiore consapevolezza di te stesso/a, imparare a impostare confini sani e comunicare i tuoi bisogni con chiarezza.

Il Quaderno che hai tra le mani nasce infatti da una volontà: quella di rendere più accessibile a tutti l'acquisizione di uno stile di comunicazione che permetta di stare bene con gli altri, ma prima ancora con se stessi.

Nelle prossime pagine verrai guidato alla scoperta dell'*Assertività*. Un termine per te potenzialmente nuovo, ma che ci auguriamo entri progressivamente all'interno della tua vita.

Lo è stato per noi Autori e speriamo che lo sia anche per te.

La prima parte di questo Quaderno è volta a presentarti alcune caratteristiche tipiche del nostro modo di pensare, agire e comunicare con noi stessi e con gli altri. È una parte principalmente teorica in cui ci siamo posti l'obiettivo di condividere con te alcuni aspetti fondamentali e fondanti. Riteniamo che questa conoscenza iniziale sia essenziale per permetterti di riflettere, comprendere e, successivamente, essere incentivato/a nell'azione. Imparerai quindi a conoscere la differenza tra quattro possibili stili comunicativi e comportamentali e dei loro potenziali benefici e costi. Scoprirai quelli che

sono dei legittimi e importanti Diritti che lo stile assertivo incarna, così come i principi che ne fondano l'acquisizione e il mantenimento. Ti illustreremo e prepareremo anche rispetto ai potenziali ostacoli che potrai incontrare in questo cammino di crescita personale, sia a livello interpersonale che culturale. Condivideremo con te delle abilità comunicative (sia a livello verbale che non-verbale) che sappiamo avere effetti positivi sul benessere della persona. Infine, in questa prima parte, ti saranno condivisi anche dei potenziali risvolti estremamente positivi del cammino che hai deciso di percorrere.

La seconda parte di questo Quaderno è invece estremamente pratica e tutto ciò che è stato presentato a livello teorico verrà tradotto in esercizi e comportamenti da mettere in atto. Diventare assertivi e poterne godere i benefici passa inevitabilmente da questa messa in pratica. Quando arriverai a questa parte, ti chiediamo quindi di fidarti e impegnarti nel cammino che è stato per te predisposto. Cerca di svolgere con attenzione i vari passaggi così da permetterti di toccare con mano ciò che l'assertività permette di ottenere. Prenditi il tuo tempo anche per svolgere più volte certi esercizi se pensi che possa esserti di aiuto o se incontrerai difficoltà ad andare avanti. Procedi al tuo tempo, consapevole che la direzione intrapresa è quella più funzionale al tuo benessere.

Ci teniamo quindi fin da subito a congratularci con te per aver fatto questa scelta. Sappi che non ti aspetta un cammino necessariamente facile ma siamo sicuri che, seguendo quanto contenuto in queste pagine, i benefici che potrai ottenere saranno enormi.

Buon viaggio verso una comunicazione più autentica e assertiva!

## CAPITOLO 3

# La comunicazione assertiva

Allenandosi a praticare determinate abilità, tutti possono migliorare la propria capacità di comunicare in modo assertivo. La comunicazione è uno strumento potente: utilizzato bene, può portare a una maggiore comprensione, collaborazione e amicizia.

### LE REGOLE DELLA COMUNICAZIONE ASSERTIVA

Sentiamo spesso parlare della necessità di essere efficaci dal punto di vista comunicativo, ma cosa si intende veramente per *comunicazione efficace*?

Ecco alcune semplici regole che puoi seguire.

- 1 Interesse:** stimola e mantieni l'interesse dell'interlocutore. Puoi fare questo presentando esempi pertinenti e coinvolgenti, che rendano il tema trattato più interessante e rilevante per chi ascolta.
- 2 Essenzialità:** esprimi solo ciò che è rilevante e necessario. Ti aiuterà a evitare confusione e a mantenere il messaggio chiaro e diretto.
- 3 Brevità:** utilizza una comunicazione concisa, di una durata di circa 15 minuti. Ti permetterà di evitare che l'attenzione cali facilitando la comprensione di contenuti complessi.
- 4 Linguaggio appropriato:** utilizza un linguaggio chiaro, evitando termini troppo tecnici e spiegando brevemente quelli che sono inevitabilmente complessi.
- 5 Parlata fluente:** utilizza periodi brevi durante la conversazione, senza indugi o frasi troppo lunghe.

- 6 Fare pause:** consenti all'interlocutore di riflettere sulle informazioni apprese. Utilizza queste interruzioni per prevenire eventuali disfluenze nel discorso.
- 7 Riduci le espressioni generiche:** evita espressioni vaghe come «più o meno» o «praticamente», preferisci piuttosto termini più precisi e chiari.
- 8 Enfasi:** separa le informazioni di maggiore importanza da quelle secondarie per far risaltare ciò che è essenziale per la comprensione del messaggio.
- 9 Spunto verbale e tecniche di ripasso:** ripeti strategicamente concetti chiave e adotta supporti audiovisivi per aiutarti a rinforzare i punti principali della comunicazione.

## ABILITÀ VERBALI DI CONVERSAZIONE

Queste competenze permettono di gestire efficacemente una conversazione e di spaziare tra vari argomenti, coinvolgendo il più possibile l'interlocutore. Eccone un elenco generale: fanne tesoro!

TECNICA	PERCHÉ USARLA	QUANDO USARLA	ESEMPIO
<i>Domande chiuse</i>	Stimolano risposte dicotomiche e limitano la risposta.	Quando vuoi una comunicazione breve o hai poco tempo a disposizione	«È vero?» «È falso?» «È giusto?» «È sbagliato?»
<i>Domande aperte</i>	Stimolano una risposta più ampia	Quando hai intenzione di sviluppare un concetto in modo più approfondito	«Chi?», «Cosa?», «Dove?», «Come?», «Quando?»
<i>Domande riflesse</i>	Permettono all'interlocutore di riflettere sui propri pensieri, facilitando la comprensione reciproca	Se senti di voler comprendere meglio chi hai davanti andando oltre il semplice contenuto del discorso	«Cosa hai pensato in quella situazione? Che cosa hai provato?»
<i>Libere informazioni</i>	Forniscono informazioni non richieste interessanti per l'interlocutore	Quando vuoi che la conversazione scorra in modo fluido	«Ieri sono andato in un bellissimo ristorante. Abbiamo mangiato molto bene, dovremmo andarci insieme una volta»

## LE CRITICHE MANIPOLATIVE

Le critiche manipolative sono un tipo di critica che non mira a migliorare o a fornire un feedback costruttivo, ma piuttosto a influenzare negativamente l'altra persona. Queste critiche possono causare confusione e indebolire l'autoefficacia dell'interlocutore.

### CARATTERISTICHE DELLE CRITICHE MANIPOLATIVE

**Centrate sulla persona:** invece di focalizzarsi su comportamenti specifici, queste critiche attaccano direttamente la persona.

---

*Esempio:* «Non sei mai all'altezza delle aspettative» giudica l'individuo nel suo complesso piuttosto che il suo specifico comportamento.

---

**Criticano *in toto* la persona:** viene attaccata l'intera identità o il valore dell'individuo senza distinzione.

---

*Esempio:* «Sei un fallito» implica una totale svalutazione della persona e non considera nulla di positivo nel suo operato.

---

**Totalizzanti:** vengono usati termini assoluti e generalizzazioni che non tengono conto dei dettagli specifici.

---

*Esempio:* «Non fai mai nulla di giusto» semplifica la situazione e ignora eventuali successi o comportamenti positivi.

---

**Generali:** non sono specifiche e non forniscono dettagli utili. Non descrivono un comportamento o un'azione concreta.

---

*Esempio:* «Non hai mai interesse a migliorare» è generico e non fornisce informazioni utili su come migliorare.

---

**Non indicano l'errore:** non offrono chiarimenti su quali siano stati gli errori, rendendo difficile per l'interlocutore capire cosa deve correggere.



# 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
COMPORTAMENTO	<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 dimenti-chi ciò che gli altri ti dicono, ti presenti in ritardo agli appunta-menti negando le tue responsabilità.	<input type="checkbox"/> Consenti agli altri di mantenere il loro punto di vista senza respingerli, accet-tando 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 pie-gate, sguardo in basso.	<input type="checkbox"/> Le spalle sono aperte e la testa dritta, ma il tuo corpo è ri-lassato.
	<input type="checkbox"/> Cerchi di evitare il contatto visivo quando parli con gli altri.	<input type="checkbox"/> Mantieni un con-tatto 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 fis-so; 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.

# Idee irrazionali

Nella lista di seguito trovi le idee irrazionali che hai incontrato nel Capitolo 2. Inizia a riflettere se ognuna di queste può o meno appartenerti.

IDEE IRRAZIONALI		
<b>1.</b> È assolutamente necessario essere amati o approvati da ogni persona significativa.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>2.</b> Devo essere sempre competente, adeguato/a e realizzare ogni cosa in modo perfetto.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>3.</b> È terribile e catastrofico quando le cose non vanno come vorrei.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>4.</b> Le persone cattive devono essere severamente punite per la loro malvagità.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>5.</b> È orribile quando le cose non vanno come vorrei, e non riesco a sopportarlo.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>6.</b> Devo preoccuparmi costantemente dei pericoli o delle cose spiacevoli che potrebbero accadere.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>7.</b> È più facile evitare le difficoltà della vita che affrontarle.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>8.</b> Devo dipendere da qualcuno più forte di me.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>9.</b> Il mio passato è la causa dei miei problemi attuali, e continuerà a influenzarmi.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>10.</b> Le persone e le cose dovrebbero essere diverse da come sono. È intollerabile che non lo siano.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>11.</b> Devo sentirmi profondamente turbato/a dai problemi degli altri.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
<b>12.</b> C'è sempre una soluzione perfetta per ogni problema e, se non la trovo, è una catastrofe.	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No

(continua)



# Esercizi anti-vergogna

*Di seguito trovi una lista di azioni che molto probabilmente ti susciterebbe imbarazzo e vergogna compiere: scegli quelle più adatte a te e mettiti alla prova alla prima occasione. Ti consigliamo anche di adattare queste proposte nel modo che ritieni più funzionale alle tue difficoltà. Tante potranno sembrarti assurde o strane, ma è proprio questo che le rende degli ottimi esercizi per il nostro lavoro!*

- Uscire per strada con una banana al guinzaglio.
- Salire su un autobus e a ogni fermata urlare il nome della via o della piazza.
- Fermare qualcuno per strada fingendo di averlo scambiato per un'altra persona.
- Andare a fare la spesa al supermercato con una scarpa diversa dall'altra.
- Percorrere da soli un pezzo di strada affollata cantando una canzone, o parlando e gesticolando (senza il telefonino).
- Entrare in un'edicola e acquistare una rivista pornografica, magari chiedendo consiglio all'edicolante.
- Chiedere l'elemosina all'angolo della strada vestito in modo elegante.
- Chiedere degli spiccioli ai passanti dicendo che sei appena uscito di prigione.
- Farsi cambiare una banconota di grosso taglio in diversi posti (bar, edicole, supermercati, ecc.).
- Entrare in un bar affollato, chiedere un bicchiere d'acqua del rubinetto e poi uscire dicendo «No grazie, ora non ho più sete».
- Entrare nella discussione di un gruppo di persone sconosciute e «dire la tua» come se fosse del tutto naturale.
- Confondere un negozio per un altro. Ad esempio, entrare da un giornalaio e chiedere se hanno della carne, o al bancone frigo di un supermercato se hanno riviste sportive.
- Entrare in un negozio di abbigliamento, farsi mostrare molti capi, provarli e poi uscire senza acquistare nulla.
- Chiedere l'indicazione di una via inventata a un passante.
- Acquistare un prodotto in un negozio e poi farselo cambiare diverse volte con prodotti di pari prezzo.

(continua)