

ASSOCIAZIONE ASPIC PER LA SCUOLA

MASTER ANNUALE INTENSIVO IN COUNSELING PSICOLOGICO E TECNICHE DI COACHING ANNO 2016-2017

VERBALE DELL'INCONTRO DEL 16/07/2017

TEMATICHE AFFRONTATE:

-ASSERTIVITA' E TRAINING ASSERTIVO

-ADDESTRAMENTO SUPERVISIONATO ALLA CONDUZIONE DEL COLLOQUIO
DI SOSTEGNO E DI AIUTO (C.U.S.)

1

09:30-13:30 : Abbiamo iniziato la giornata odierna affrontando il tema dell'assertività con il Dr. Marco Chimenti, analizzando ogni suo aspetto: dalla definizione del concetto agli stili relazionali che la differenziano dallo stile aggressivo e passivo fino alla costruzione di un atteggiamento improntato all'assertività attraverso vari strumenti (gestione dell'ansia, componenti non verbali, componenti verbali, strumenti cognitivi)

CONCETTO DI ASSERTIVITA'

Il termine entra nella clinica negli anni 40 ad opera di Salter che crea il primo training per aiutare le persone ad essere più assertive. Questo training è basato su:

- mimica facciale
- messaggio lo
- accettare complimenti
- parlare delle proprie emozioni
- sostenere un parere contrario

L'assertività viene definita come la competenza nell'esprimere i propri bisogni, pensieri, vissuti emozionali in modo chiaro senza prevaricare l'altro o essere prevaricati.

Il comportamento assertivo si realizza nel contesto relazionale e deve essere adeguato a quel contesto, inoltre, deve massimizzare la probabilità di ricevere un rinforzo. L'impiego di uno stile assertivo riduce i conflitti, aumenta la cooperazione, migliora la capacità di risolvere i problemi.

Lo stile assertivo, infine, non è intermedio tra quello aggressivo e quello passivo.

STILE RELAZIONALE AGGRESSIVO

E' caratterizzato da:

- Dominazione
- Svalutazione
- Prevaricazione
- Induzione di reazione di sottomissione o conflitti aperti violenti

L'infanzia di colui che adotta questo stile è caratterizzata da un'educazione normativa e severa volta a negare e disconoscere fragilità e debolezza.

La persona non rispetta i diritti degli altri per difendere i propri, è manipolativa, imprevedibile e impulsiva, non ascolta e monopolizza la conversazione.

ESEMPI DI PENSIERI AGGRESSIVI:

- ‘io sono superiore agli altri’
- ‘io posso criticare, tu no!’
- ‘se vinci tu io non valgo, se vinco io non vali tu’
- ‘io non ho bisogno di nessuno’

ESEMPI DI PAROLE AGGRESSIVE:

- ‘Ti ordino di..’
- ‘Sei sempre il solito’
- ‘Lascia stare, ci penso io’
- ‘Te l’avevo detto!’

Il comportamento non verbale aggressivo è caratterizzato, ad esempio, da sguardo fisso, mento proteso in alto, espressione del volto ‘minacciosa’, gestualità aperta asimmetrica, voce tonante e dominante.

Tutto questo determina: allontanamento degli altri, sensi di colpa e reazioni aggressive, resistenza, umiliazione e disprezzo altrui.

STILE RELAZIONALE PASSIVO

E’ caratterizzato da:

- Comportamenti inibiti, compiacenti, evitamento dello scontro, esitazione ad esprimere i propri desideri;
- Senso di inferiorità e bisogno di dipendenza;
- Esperienze infantili in cui è stato privilegiato l’oggetto formale rispetto ai propri bisogni e desideri e colpevolizzato il conflitto.

ESEMPI DI PENSIERI PASSIVI

- ‘Sono inferiore agli altri’
- ‘Senza gli altri non posso farcela’
- ‘Quando prendo l’iniziativa rischio di sbagliare’
- ‘Se esprimo ciò che penso l’altro ci rimarrà male’

ESEMPI DI PAROLE PASSIVE

- 'Le rubo un minuto'
- 'Spero di non annoiarla'
- 'Sai, se dipendesse da me..'
- 'Qualunque cosa tu faccia non ti tradirò mai'
- 'Sono un fallimento'

Il comportamento passivo è caratterizzato da autocommiserazione, vergogna e offesa, è finalizzato all'essere simpatico a tutti, al non compromettersi, al scusarsi e al chiedere permesso.

La comunicazione non verbale passiva si differenzia da quella aggressiva per: movimenti poco ampi, sguardo evitante, espressione annoiata/assente, postura raccolta/rigida, voce bassa/timida.

Questo determina rabbia verso se stesso, stress e disturbi psicosomatici, noia, imbarazzo e diffidenza.

Inoltre, bisogna ricordare che la persona che assume uno stile passivo pensa solo agli altri e non a se stesso e ha una forte ansia sociale.

STILE RELAZIONALE ASSERTIVO

Si distingue per:

- Comportamenti di autoaffermazione dei propri bisogni e riconoscimento di quelli altrui
- Identificazione dei problemi relazionali come fraintendimenti
- La ricerca dell'ascolto e della mediazione
- Il volere il successo di tutti
- La difesa della propria indipendenza di giudizio

ESEMPI DI PENSIERI ASSERTIVI:

-‘Io e te siamo diversi ma abbiamo lo stesso valore’

-‘Se vinco io vinci anche tu’

-‘Se sbaglio non significa che sono sbagliato’

-‘Credo nella mia autonomia’

ESEMPI DI PAROLE ASSERTIVE:

-‘Io mi sento..’

-‘Ho deciso di..’

-‘Vorrei concludere quello che sto dicendo’

-‘Sono contento di lavorare con te’

-‘Cosa ne pensi..?’

La persona che adotta uno stile assertivo comunica in maniera efficace, accetta le critiche costruttive, aiuta e non si sostituisce, comunica sinceramente le proprie emozioni, non soccombe in caso di sconfitta e si rifiuta di fare ciò che non desidera fare. Inoltre, sul piano non verbale, vi è una gestualità aperta, il rispetto dei segnali della distanza, volto vivace e la postura rilassata.

Le principali emozioni che caratterizzano questo stile sono: gioia, entusiasmo e tristezza (non disperazione).

L'adozione di questo stile relazionale determina collaborazione e fiducia, gestione del conflitto e l'aumento della motivazione intrinseca.

INSEGNARE E IMPARARE L'ASSERTIVITA'

1. **Gestione dell'ansia** (respirazione diaframmatica e massaggio vagale, rilassamento muscolare progressivo di Jacobson, training autogeno)
2. **Strumenti cognitivi** (discriminare tra comport. passivi, aggressivi e assertivi; immagine di Sè; ristrutturazione cognitiva e pensieri irrazionali; competenze di problem solving)
3. **Componenti non verbali** (contatto oculare, espressione facciale, postura, prossemica etc..)
4. **Componenti verbali** (abilità comunicative, abilità di protezione generiche, ab. di protezione specifiche)

14:30:00-17:30 : **C.U.S.** guidati dal Dr. Stefano Soriani, il quale ci ha fornito ulteriori delucidazioni in merito alla conduzione del colloquio di sostegno e di aiuto.

Abbiamo rivisto i punti fondamentali del VISSI (ostacoli della comunicazione).

E' il penultimo incontro ed ognuno, a suo modo, si è avviato alla conclusione del percorso intrapreso con il proprio cliente.

Alla fine dell'esperienza di addestramento, con il docente abbiamo affrontato difficoltà e meriti circa la conduzione dei colloqui effettuata.