

della stessa collana



LIBRI *in* TASCA

l'autore

Teresa Montesarchio

assertività

*Come liberarsi dall'approvazione altrui
e cominciare a vivere*

I ♥
ME

*vai alla
scheda
del libro*

 **EPC**
EDITORE



LIBRI *in* TASCA

collana diretta da Maurizio Costantini

Teresa Montesarchio

assertività

***Come liberarsi dall'approvazione altrui
e cominciare a vivere***



EPC
EDITORE

ASSERTIVITÀ

ISBN: 978-88-6310-913-9

Copyright © 2019 EPC S.r.l. Socio Unico

EPC S.r.l. Socio Unico - Via Clauzetto, 12 - 00188 Roma

www.epc.it

Servizio clienti: 06 33245277 - Fax 06 33245248

Redazione: Tel. 06 33245264/205

Proprietà letteraria e tutti i diritti riservati alla EPC S.r.l. Socio Unico. La struttura e il contenuto del presente volume non possono essere riprodotti, neppure parzialmente, salvo espressa autorizzazione della Casa Editrice. Non ne è altresì consentita la memorizzazione su qualsiasi supporto (magnetico, magneto-ottico, ottico, fotocopie ecc.).

La Casa Editrice, pur garantendo la massima cura nella preparazione del volume, declina ogni responsabilità per possibili errori od omissioni, nonché per eventuali danni risultanti dall'uso dell'informazione ivi contenuta.



Il codice QR che si trova sul retro della copertina, consente attraverso uno smartphone di accedere direttamente alle informazioni e agli eventuali aggiornamenti di questo volume.

Le stesse informazioni sono disponibili alla pagina:

<https://www.epc.it/Prodotto/Editoria/Libri/Assertivita/4667>

*Finito di stampare nel mese di maggio 2019
presso la Tipografia CIMER S.r.l. - Roma*

Indice

RINGRAZIAMENTI	7
1. ASSERTIVITÀ: COS'È, DA DOVE DERIVA, COSA COMPORTA	9
Assertività: quella sconosciuta	9
Assertività: un atteggiamento mentale	10
Assertività: un po' di storia	11
Assertività: un'abilità fondamentale nelle relazioni interpersonali	12
Il nemico dell'assertività si chiama PAURA	13
La piramide dei bisogni di Maslow	14
In tempi di guerra non si può essere assertivi	16
Bisogni fisiologici	17
Bisogni di Sicurezza	18
Bisogni di appartenenza	20
Bisogni di stima	22
Bisogni di auto-realizzazione: l'apoteosi del benessere	22
Auto-realizzazione: un bisogno atipico	25

INDICE

2. ASSERTIVITÀ, PASSIVITÀ, AGGRESSIVITÀ: UN'ANALISI PIÙ DETTAGLIATA	29
Assertività	29
<i>Assertività: atteggiamento mentale</i>	29
<i>Assertività: comportamento</i>	30
Passività	31
<i>Passività: atteggiamento mentale</i>	31
<i>Passività: comportamento</i>	32
Aggressività	33
<i>Aggressività: atteggiamento mentale</i>	33
<i>Aggressività: comportamento</i>	34
3. CONOSCI TE STESSO	35
E tu, quanto sei assertivo?	35
<i>Un piccolo test</i>	35
Sei tu a creare gran parte della tua infelicità	39
<i>Esempio 1: Luigi non può dormire</i>	41
<i>Esempio 2: Che pasticcio, Mara!</i>	43
<i>Esempio 3: Roberto ha un'idea brillante</i>	45
Ora veniamo a te	47
Anassertività: mi conviene davvero?	47
<i>Il caso di Luigi</i>	48

<i>Il caso di Mara</i>	50
<i>Il caso di Roberto</i>	52
Ora tocca a te	53
Storia di vita: un fardello pesante	54
4. SII L'ARTEFICE DELLA TUA RIVOLUZIONE PERSONALE	65
Diritti Assertivi	65
Pianifica il tuo personale percorso di cambiamento	68
Rendi efficace la tua comunicazione assertiva!	72
Asserzioni	72
<i>Asserzioni di base</i>	72
<i>Asserzioni morbide</i>	73
<i>Asserzioni empatiche</i>	73
<i>Asserzioni ascendenti</i>	74
<i>Asserzioni comparative</i>	74
Sii assertivo anche attraverso il linguaggio del corpo	75
<i>Mantieni il contatto visivo</i>	75
<i>Ricorda la postura del corpo</i>	75
<i>Sii consapevole delle espressioni facciali</i>	76
<i>Monitora il tono della tua voce, l'inflessione ed il volume</i>	76
<i>Usa la gestualità</i>	76

INDICE

<i>Il tempismo è importante</i>	76
I nostri eroi diventano assertivi!	77
<i>Il caso di Luigi</i>	78
<i>Il caso di Mara</i>	79
<i>Il caso di Roberto</i>	80
5. QUANTA STRADA HO FATTO?	81
Re-test	81
È il momento dei saluti... e degli arrivederci!	86
BIBLIOGRAFIA	87
SOLUZIONI AGLI ESERCIZI DEL CAPITOLO 3	91

Ringraziamenti

Quando Maurizio Costantini, direttore editoriale della collana *Libri In Tasca*, mi ha chiesto di scrivere un testo sul tema dell'assertività, ne sono stata felicissima, trattandosi di un tema trasversale a campi disparati, dalla vita privata al lavoro e, quando manca, a sofferenza emotiva che assume le forme più varie, dai disturbi d'ansia a quelli alimentari, non mancando di interessare quelli di personalità.

Posso affermare a gran voce che credo fermamente che tutti dovremmo imparare, nel corso delle nostre vite, ad essere assertivi, nella direzione che ci porta ad essere sempre più simili a noi stessi, nel rispetto del diritto altrui ad essere, a propria volta, se stessi.

Il primo ringraziamento va, dunque, a Maurizio, che ha pensato di diffondere, attraverso questo contributo, la cultura dell'assertività, ringraziamento al quale ne segue uno altrettanto grande a Laura Lavarello, direttrice di EPC Editore, che ha accettato l'idea e riposto la sua fiducia in me, ancora una volta dopo il libro *Mindful Eating – Una metodologia innovativa per regolare il rapporto con il cibo*, della stessa collana di tascabili. Un grazie di cuore va, inoltre, a Maria Assunta Giusti di Formazione Continua in Psicologia, per aver inserito nella propria offerta formativa un corso che prepara gli psicologi a tenere un training sull'assertività con i propri clienti: GRAZIE!

Ringraziamenti

Un grazie speciale va ad ogni singolo lettore e ad ogni singolo *sbrogliato*, che ha scelto di seguire i miei lavori online e/o offline: GRAZIE!

Ed infine un grazie di cuore alla mia rete fatta dell'affetto, del sostegno, della stima e della fiducia da parte della mia famiglia e dei miei amici, senza i quali nulla di quanto faccio avrebbe modo di esistere: GRAZIE!

Con affetto,

Teresa

CAPITOLO 1

Assertività: cos'è, da dove deriva, cosa comporta

Assertività: quella sconosciuta

Al di fuori del campo d'azione dei professionisti PSI, non di rado sono spettatrice di espressioni miste fra lo stupore ed il dolore nel momento in cui pronuncio la parola "assertività".

Ai più, dunque, questa parola risulterà aliena, ma questo termine sconosciuto porta con sé un significato molto profondo, forte, che a molti ha cambiato la vita in maniera importante e, pare, davvero in meglio!

Il termine "assertività" risulterà, probabilmente, più chiaro, svelandovi che è sinonimo di "affermatività". Se, al contrario, risultate confusi più di prima, non temete: dichiarare apertamente di non aver capito o di non sapere è uno dei diritti fondamentali di ogni persona ed una persona assertiva difende questo diritto a denti stretti!

Assertività, infatti, è, innanzitutto, un atteggiamento mentale e, come ogni atteggiamento mentale, porta con sé un bagaglio spe-

CAP. 1 - *Assertività: cos'è, da dove deriva, cosa comporta*

cifico di emozioni, reazioni fisiologiche e comportamenti.

Ma che tipo di atteggiamento mentale? E di quali emozioni, reazioni fisiologiche e comportamenti parliamo? Beh... risponderò nel dettaglio a tutte queste domande, dandovi qui solo una piccola anticipazione.

Assertività: un atteggiamento mentale

L'atteggiamento mentale di cui parliamo è quello di chi riconosce i propri pensieri, i propri bisogni e le proprie emozioni e le esprime chiaramente ed apertamente, senza giri di parole o manipolazioni, nel rispetto dei propri diritti e dei diritti altrui. E sì, perché tutti noi abbiamo dei diritti. E questo per molti è una novità. La persona assertiva è in contatto con se stessa, non nasconde le proprie emozioni ed i propri bisogni, poiché non ha timore a farlo, ma vi porge l'orecchio e, di conseguenza, chiede al mondo ciò che le spetta, senza violare i diritti altrui. Nella serenità derivante dalla consapevolezza di star facendo valere i propri diritti e rispettando quelli degli altri.

L'assertività si rispecchia bene nel detto "Vivi e lascia vivere", dove tutti vincono, tutti ottengono ciò di cui hanno bisogno e desiderano, nel rispetto degli spazi e della libertà altrui. L'assertività riconosce a tutte le persone lo stesso valore, la stessa libertà e spazi, i cui confini sono delineati dalla libertà e dagli spazi altrui.

I comportamenti non assertivi, caratterizzati da prevalenti atteggiamenti aggressivi, passivi o passivo-aggressivi (più avanti li vedremo nel dettaglio) costituiscono degli ostacoli alla serenità e alla soddisfazione personale, essendo altamente correlati a pre-

occupazione ed ansia (Noble & McGrath, 2005). Ignorare o trascurare i propri diritti ed assumere un atteggiamento incerto nelle varie situazioni di vita quotidiana, causa disordini fisici e mentali, danneggiando le relazioni sociali. Molte condotte disfunzionali, ad esempio, derivano specificatamente dall'incapacità a dire "no" al momento giusto (Eslami, A.A. et al., 2016), peculiarità delle persone prevalentemente passive.

Assertività: un po' di storia

Un'analisi storico-psicologica condotta da Ivelina Peneva e Stoil Mavrodiiev (2013) ha permesso di distinguere diverse fasi evolutive del concetto di assertività. Gli esordi negli anni '40 hanno visto nascere i primi studi sperimentali sull'assertività prettamente in ambito clinico, per finalità terapeutiche e riabilitative. Negli anni '70, in concomitanza dell'espansione del movimento per i diritti civili negli Stati Uniti, il lavoro per lo sviluppo dell'assertività ha avuto per lo più l'obiettivo di proteggere i diritti individuali. Negli anni '80 e '90 l'assertività è stata considerata un mezzo attraverso cui sviluppare e realizzare se stessi, mentre nel ventunesimo secolo gli studi sull'assertività hanno mirato all'applicazione delle abilità assertive nella comunicazione in vari campi della vita, in concomitanza con le crescenti richieste di competenza sociale dell'individuo. L'efficacia dimostrata dell'applicazione dei training sull'assertività, infatti, spazia dalla clinica (vedi, ad esempio, Salter, A., 2002) ad altre aree che richiedono un certo livello di competenze sociali, come lo sport, la medicina, la politica, la religione, l'arte, la moda ed il turismo (Orenstein, P., 2000; Pachter, B., & Magee, S., 2001).

Assertività: un'abilità fondamentale nelle relazioni interpersonali

L'assertività è riconosciuta, dunque, come un'abilità fondamentale per raggiungere e mantenere traguardi all'interno di relazioni interpersonali in svariati campi. In accordo con Lange e Jakubowski (1976; 1978), infatti, le persone con un buon livello di assertività sono comunicative, divergenti, sicure e abili nel guidare ed influenzare gli altri. Ed è per questo successo interpersonale, aggiunge Emmons (1970), che le persone assertive risultano più sicure di sé e conservano un buon concetto del proprio valore e della propria persona.

Le persone assertive riescono a creare relazioni intime con gli altri, a prevenire che altri abusino di loro ed esprimono un ampio ventaglio di bisogni e pensieri, sia positivi che negativi, senza per questo sentirsi in colpa, stressati, ansiosi o violare i diritti degli altri (Eslami, A.A. et al., 2016). Esercitarsi ad essere più assertivi, conduce allo sviluppo di quelle abilità che contribuiscono alla costruzione di una solida autostima, incrementa le abilità di comunicazione, aumenta la soddisfazione per la propria vita e i sentimenti di felicità (Lin, Y.R. et al., 2004). Il comportamento assertivo previene i sentimenti di impotenza ed aiuta ad espandere le capacità umane (Alberti & Emmons, 2008). Gli studi esposti da Scheer e colleghi nel 1983 hanno mostrato come le persone assertive sono meno propense a valutare istintivamente le situazioni di vita quotidiana, come, per fare un esempio, gli eventi sportivi. Le persone assertive, infatti, non sono inclini a fidarsi ciecamente delle informazioni negative e sono, al contrario, autonome nelle valutazioni. Postolati (2017) mostra come a tutte le età (dall'infanzia all'adulthood) gli atteggiamenti e i comportamenti assertivi correla-

no con maggiore felicità, onestà, salute e probabilità nettamente inferiori di cader preda di manipolazioni da parte degli altri. In uno studio di Bruch (1981) i partecipanti con alti livelli di assertività dimostravano performance migliori nell'eseguire compiti di alta complessità rispetto ai partecipanti con bassi livelli di assertività. Questo suggerisce che le persone assertive sono maggiormente inclini a considerare le situazioni da più di un punto di vista, utilizzando, di conseguenza, un proprio approccio nel prendere decisioni. Sullivan ed i suoi collaboratori hanno, inoltre, dimostrato in uno studio pubblicato nel 1990 che l'assertività contribuisce al successo nell'avanzamento di carriera.

Se è vero che essere assertivi risulta essere tanto più vantaggioso, perché molte persone risultano, al contrario, passive, aggressive o passivo-aggressive?

Il nemico dell'assertività si chiama PAURA

Molte persone non adottano uno stile assertivo, semplicemente perché si sentono minacciate e percepiscono il mondo come un posto pericoloso, abitato per lo più da nemici, nei confronti dei quali difendersi con la sottomissione, la manipolazione o un'aperta aggressività.

Nel 1943, lo psicologo statunitense Abraham Harold Maslow cominciò a sviluppare quella che divenne poi nota come "La Piramide dei Bisogni di Maslow". Maslow, infatti, notò, mentre lavorava con le scimmiette nei primi anni della propria carriera, che alcuni bisogni (intesi come la carenza di elementi necessari per il benessere personale) hanno la precedenza su altri. Quelli individuati da Maslow sono bisogni fondamentali che ogni essere umano deve

CAP. 1 - *Assertività: cos'è, da dove deriva, cosa comporta*

soddisfare per poter vivere sereno ed in salute. In caso contrario, si sente minacciato. Ed è tale minaccia che attiva le emozioni di ansia e paura, che conducono a comportamenti non assertivi.

La piramide dei bisogni di Maslow

I bisogni inseriti nella piramide hanno le seguenti caratteristiche (Baumeister, F.R. et al., 1995):

- La motivazione al loro soddisfacimento produce degli effetti immediati, a meno che non vi siano condizioni avverse
- Sono causa di fenomeni emotivi
- La spinta al loro soddisfacimento dirige i processi cognitivi
- La loro insoddisfazione cronica conduce a patologie
- Elicitano comportamenti orientati ad obiettivi al fine di soddisfare bisogni specifici
- Sono universali
- Non derivano da altri bisogni
- Interessano una vasta gamma di comportamenti
- Hanno implicazioni che vanno oltre il funzionamento psicologico a breve termine

Pagine omesse dall'anteprima del volume

CAPITOLO 4

Sii l'artefice della tua rivoluzione personale

Per quanto triste possa essere stata la storia di ognuno di noi, è evidente che vi sono tantissimi motivi per cui è altamente consigliabile esercitare e sviluppare l'assertività nella propria vita attuale ed altrettanti motivi per abbandonare quanto più possibile i comportamenti passivi e aggressivi derivanti dalle nostre esperienze di vita. Arrivati fin qui, il prossimo passo verso il cambiamento è sapere che tutti noi abbiamo dei diritti.

Diritti Assertivi

Secondo Jakubowski e Lange (1978), tu (ed ogni persona al mondo), per il semplice fatto di essere un membro della specie umana, hai dei diritti inviolabili, a prescindere dal tuo genere, dal tuo orientamento sessuale, politico o religioso:

- **Hai il diritto di agire in favore della tua dignità e del rispetto di te stesso, senza, per questo, violare i diritti altrui.** Secondo gli autori, ognuno dovrebbe essere se stesso senza per questo sentirsi in colpa o vergognarsi, dal momento che ognuno ha una visione unica, con il corrispettivo bagaglio di idee, opinioni e comportamenti.

CAP. 4 - *Sii l'artefice della tua rivoluzione personale*

- **Hai il diritto di essere trattato con rispetto, da amici, familiari e da tutti coloro con i quali interagisci.** Ogni persona, a meno che non violi i diritti altrui, va accettato, nonostante le divergenze di opinioni e comportamenti, in quanto essere umano di pari valore.
- **Hai il diritto di dire NO senza per questo sentirti in colpa.** Ogni persona ha tempo, energia e risorse in misura limitata. Ognuno farebbe bene a spendere queste risorse con consapevolezza, tenendo in considerazione i bisogni ed i desideri personali. In caso contrario, vi sarebbe una riduzione della qualità della vita e della soddisfazione personale. Anche tu non dovresti temere di rifiutarti, dicendo NO alle richieste che ti vengono fatte, se queste non sono in linea con il tuo sistema di valori. Non dovresti, infatti, giudicare il tuo comportamento come egoistico o, almeno, non in senso negativo, ma, al contrario, come segno più che sano e funzionale di capacità di difendere i tuoi diritti.
- **Hai il diritto di esprimere i tuoi sentimenti, specialmente le emozioni negative, dal momento che la soppressione di rabbia, frustrazione e risentimento non solo genera sentimenti di colpa, ma anche ulteriore frustrazione.** Mantenere buone relazioni con altre persone non deve implicare il nascondere o il soffocare le emozioni negative. Al contrario, questi sentimenti dovrebbero essere condivisi e discussi, per evitare ostilità presenti, anche se non espresse, in grado di portare gradualmente ad un deterioramento di relazioni che sarebbero, altrimenti, più che funzionali.
- **Hai il diritto di prenderti del tempo.** Prendere decisioni in maniera frettolosa e reagire automaticamente sono comportamenti non produttivi né in ambito professionale, né in quello

personale. L'efficienza e la flessibilità richiedono il tempo necessario per calmarsi, riposarsi e prendere decisioni con una mente chiara, in modo da valutare accuratamente le ragioni e i passi da compiere verso la direzione desiderata.

- **Hai il diritto di cambiare idea, alla luce di nuove informazioni in merito a quanto già deciso.** In linea con il pensiero di Jakubowski e Lange, dovresti sentirti libero di cambiare idea, senza per questo giudicare te stesso o il tuo comportamento come incoerente o irresponsabile. Al contrario, cambiare idea in base a nuove informazioni, che non si possedevano precedentemente, è segno di flessibilità di pensiero ed adattabilità.
- **Hai il diritto di chiedere ciò che desideri.** Dovresti esprimere i tuoi bisogni, senza imbarazzo o paura di essere giudicato o accusato di sfacciataggine.
- **Hai il diritto di fare meno di quanto è nelle tue capacità.** Ognuno dovrebbe sentirsi libero di valutare autonomamente l'importanza che rivestono determinate questioni e decidere, di conseguenza, quanto sforzarsi per esse, senza sentirsi in obbligo di esaurire tutte le proprie risorse. Resta comunque il fatto che non puoi usare questo diritto per evadere dalle tue responsabilità.
- **Hai il diritto di chiedere informazioni.** Le decisioni importanti dovrebbero essere prese basandosi su tutte le informazioni necessarie. Pertanto, non renderti schiavo dell'imbarazzo nel chiedere informazioni o della paura di essere trattato con sufficienza, disprezzo o scarso rispetto. Inoltre, non dovresti generalizzare le tue lacune a tutta la tua persona, ma dovresti considerarle esattamente per quello che sono: una mancanza di informazioni specifiche, che può, pertanto, essere colmata.

CAP. 4 - *Sii l'artefice della tua rivoluzione personale*

- **Hai il diritto di commettere errori.** Non vi è al mondo una sola persona che non abbia mai commesso un errore nella propria vita. La paura di sbagliare spesso impedisce alle persone di passare all'azione, tenendole bloccate in una sorta di paralisi. Se ti lasci bloccare dalla paura di sbagliare, limiti le tue possibilità di fare nuove esperienze sociali o professionali.
- **Hai il diritto di sentirti a posto con te stesso.** Non dovresti mai e poi mai giudicare la difesa dei tuoi diritti come un atto di egoismo, almeno, non di egoismo disfunzionale.

Pianifica il tuo personale percorso di cambiamento

Ora che abbiamo imparato a riconoscere le convinzioni che ci impediscono di assumere un atteggiamento assertivo e di comportarci in maniera affermativa e ora che sappiamo di aver ereditato queste convinzioni dall'ambiente e dalla nostra storia di vita, siamo pronti a valutarle, o, meglio, a metterle al vaglio della "scienza". Abbiamo imparato che abbiamo dei diritti e che, facendoli rispettare, possiamo solo ricavarne benefici, non senza la secatura derivante dalle nostre paure al pensiero di farlo realmente. Ti invito, dunque, a stilare una lista di desideri, di cose che vorresti fare, dire, comportamenti che desidereresti assumere nella tua vita, ma che non riesci a fare a causa dell'ansia che ti paralizza.

Ad esempio:

1. Alzare la mano in classe per esprimere la mia opinione
2. Chiedere a mia suocera di tenermi i bambini per uscire con le amiche

3. Dire NO ad una richiesta di mia madre

4.

Scrivi i tuoi particolari desideri assertivi di seguito:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

11. _____

12. _____

13. _____

14. _____

15. _____

16. _____

17. _____

18. _____

19. _____

CAP. 4 - *Sii l'artefice della tua rivoluzione personale*

20. _____

21. _____

22. _____

23. _____

24. _____

25. _____

Ora che hai stilato la lista dei desideri, chiediti:

.....
*Quanta ansia mi provoca l'idea di fare questa specifica cosa
da 0 a 100?*
.....

Segna questi valori numerici accanto alle singole voci che hai precedentemente elencato.

Ad esempio:

1. Alzare la mano in classe per esprimere la mia opinione 50%
2. Chiedere a qualcuno di tenermi i bambini per uscire con le amiche 90%
3. Dire NO ad una richiesta di mia madre 70%
4.

Ora fallo tu nella lista precedente. Più voci possono assumere lo stesso valore.

A questo punto, ti chiedo di sistemare le voci precedentemente numerate all'interno della seguente tabella. Inserisci nei vari gradini le voci, rispettando i valori che tu stesso hai attribuito

Pagine omesse dall'antepprima del volume

CHI SONO

TERESA MONTESARCHIO

È psicologa, specializzata in psicoterapia cognitivo-comportamentale presso l'Istituto A.T. Beck e giornalista. È fondatrice di Alimentazione Strategica, centro clinico per il trattamento di comportamenti alimentari disfunzionali e tiene regolarmente percorsi di *Mindful Eating*. Docente presso *LiquidPlan*, insegna a psicologi e psicoterapeuti training sull'assertività, tecniche di intervento sul comportamento alimentare disfunzionale e protocolli di *Mindful Eating*.

Fra le sue pubblicazioni:

Montesarchio T., (2017). *Mindful eating. Una metodologia innovativa per regolare il rapporto con il cibo*. EPC editore

Montesarchio T., (2013). Pubblicità e bambini: i genitori subiscono una doppia influenza da parte delle aziende quando acquistano i cibi per i più piccoli, *Il Fatto Alimentare*

Montesarchio T., (2013). Pubblicità e bambini: gli spot alterano profondamente la consapevolezza sui valori nutrizionali dei cibi e fidelizzano i piccoli al marchio grazie a escamotage e furberie, *Il Fatto Alimentare*

Montesarchio T., (2013). Bambini e pubblicità: se in tv ci sono meno spot diminuisce l'incidenza di obesità e sovrappeso, *Il Fatto Alimentare*