Scuola di Counseling Integrato per la Professione d'Aiuto

Modulo tematico : Il Cambiamento

AUTOSTIMA E ASSERTIVITA'

Stefania Buttarelli

15 Marzo 2014

MAPPA del CAMBIAMENTO

AUTOSTIMA

“ Cosa penso di me ? “

✓**L’*Autostima* è** un processo soggettivo e non stabile nel tempo, ma dinamico e mutevole.

✓Porta la persona a valutare e apprezzare se stessa tramite l’autoapprovazione del proprio valore personale fondato su auto percezioni.

✓Il senso di autostima deriva in particolare dalle relazioni che ogni soggetto interiorizza e rielabora : sia le relazioni che vanno verso noi stessi che quelle interpersonali.

✓L'*Autostima è* fiducia di fronte alle sfide della vita o *senso di efficacia* (ossia: fiducia nel funzionamento della propria mente; nella propria capacità di pensare, capire, imparare, scegliere e prendere decisioni; fiducia nella propria capacità di capire i fatti della realtà compresi nella sfera dei propri interessi e bisogni; fiducia in se stessi / accettazione di sè).

✓L'*Autostima è* convinzione di meritare la felicità o *rispetto di sé* (ossia: certezza del proprio valore, un atteggiamento assertivo riguardo il proprio diritto di vivere ed essere felice; sapere affermare senza disagio le proprie opinioni, desideri e necessità; sentire che la gioia e la realizzazione di se stesso sono un proprio diritto di nascita).

Rispetto di SE'

"Il **rispetto** è un comportamento informato alla consapevolezza dei diritti e dei meriti altrui, dell'importanza e del valore morale e culturale di qualcuno."

Il rispetto si trasmette trattando gli altri con naturale cortesia.

Il rispetto per sè e per gli altri diventa l'ordine naturale delle cose.

E' applicabile in tutte le situazioni della vita.

- **A livello personale**, il rispetto di sé stesso : nel senso che una persona ha del valore nel modo che si occupa di sé e degl'altri. È una qualità da sviluppare.

- **Al livello collettivo**, il rispetto é la base della stima dell'altro. Il rispetto è convalidare il fatto che gli esseri umani si arricchiscono reciprocamente, pur accettando le differenze di ciascuno. La coesione umana e la sinergia con gli altri permettono di avanzare insieme.

BASSA AUTOSTIMA

E’

- Nascondersi dietro la scusa di non farcela a cambiare.
- Smettere di credere in se stessi, nelle proprie potenzialità e capacità.
- Il mondo esterno e chi ci circonda prendono decisioni che spetterebbero *soltanto a noi*.
- Si cerca la sicurezza di ciò che è familiare e non richiede sforzi.
- Si vive la sensazione di perdere il controllo dei propri stati d’animo, sentendosi spesso mancare le forze e la determinazione per raggiungere i propri obiettivi.
- Si evita di scegliere e agire per un eccessivo timore di sbagliare.
- Si soffre maggiormente, quando si vive un insuccesso, associando l’accaduto ad una propria mancanza, mentre quando si sperimenta un successo si tende a sminuirlo.

Con Bassa Autostima è chiedersi:

“ Cosa sto valutando di me stesso ?”

“ Perché è cosi importante per me ?”

William James (1890-1983)

La persona percepisce BA nel momento in cui il suo ***sé percepito*** non riesce a raggiungere il livello del suo ***sé ideale***.

Maggiore è il divario tra i due, tanto più nasce in un soggetto insoddisfazione (il sè percepito minore) e alto senso di potere e successo (il sé percepito al disopra del sé ideale).

Il senso di autostima deriva dal rapporto tra successo e aspettative.

Alice W. Pope (1992)

La stima di sé origina dal confronto tra l'immagine che ciascuno ha di se stesso e l'immagine di ciò che si vorrebbe essere.

Tanto più il ***"come siamo"*** è lontano da il ***"come vorremmo essere"***, tanto più ci si sente come persone di minore valore e si prova insoddisfazione nei propri confronti.

5 azioni pratiche per aumentare la propria autostima

- - Curare il proprio aspetto
- - Ripensare il modo in cui ci pensiamo
- - Imparare a definire i propri obiettivi
- - Scrivere un diario personale
- - Parlare lentamente

ALTA AUTOSTIMA

E’

- -Razionalità
- -Realismo
- -Intuito
- -Creatività
- -Indipendenza
- -Flessibilità
- -Benevolenza
- -Cooperazione

-Capacità di gestire i cambiamenti

-Ammettere / Correggere gli errori

-Affermare il proprio punto di vista

-Cercare la sfida e lo stimolo di obiettivi difficili e fruttuosi

-Comunicare con apertura, onestà, appropria tezza

Il senso di autostima deriva da:

- *Elementi cognitivi* : il bagaglio di conoscenze di una persona, la conoscenza di sé e di situazioni che vengono vissute dal soggetto.

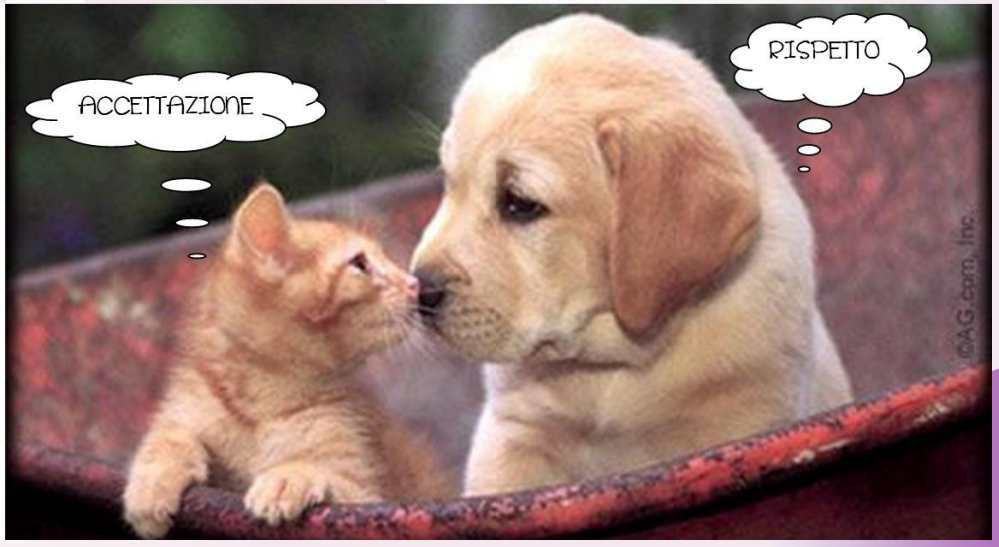
- *Elementi affettivi* : che vanno ad influenzare la nostra sensibilità nel provare e ricevere sentimenti.

- *Elementi sociali* : che condizionano l'appartenenza a qualche gruppo e la pos sibilità di avere un'influenza sul gruppo, di ricevere approvazione o meno dai componenti di quest'ultimo.

Per migliorare la propria autostima ed il proprio benessere psicologico è importante :

- Scoprire quali sono i propri **valori fondamentali**.
- Riconoscere le proprie **emozioni distruttive**.
- Lavorare sull'**immagine di sé**.

Alimentare l'autostima di un bambino con :



- Sicurezza
- Contatto fisico
- Amore
- Accettazione
- Rispetto
- Visibilità
- Cure appropriate all'età
- Non lode e critica fuori luogo
- No reazione inadeguata dei genitori agli errori dei figli
- Ragionevolezza del genitore (coerente)
- Aspettative dei genitori calibrate (in base al livello di sviluppo dei bambini e rispettare le caratteristiche uniche di ciascuno di loro)
- Una cena in famiglia
- No abusi

E' importante capire che la stima di sè è qualcosa che si è appreso e costruito nel tempo: quindi si può anche gradualmente apprendere dei comportamenti nuovi, degli atteggiamenti e delle modalità di pensiero diversi, partendo da una maggiore conoscenza riguardo a se stessi e ai propri meccanismi e dialoghi interni.

Questo avviene tramite la relazione che si instaura tra cliente e counselor, basata sull' *accettazione incondizionata, l'empatia, l'empowerment*.

EMPOWERMENT

- Processo di responsabilizzazione del cliente.
- Presa di coscienza delle proprie capacità e della propria autoefficacia.
- Incremento della stima di sé.
- Accrescere la possibilità dei singoli e dei gruppi di controllare la propria vita.

L'Empwerment è dato da dimensioni o variabili psicologiche :

1) **Self-empowerment** (essere capaci di individuare in sé i punti di forza e saperli valorizzare nella vita come nel lavoro; individuare la vera motivazione che fa leva sui desideri e non sui bisogni. *Bruscaglioni, 1991*)

2) **Self-efficacy** o autoefficacia (ritenere efficace il proprio comportamento. *Bandura,1994*)

3) **Internal locus of control** o collocazione interna della causalità (sentirsi responsabile delle proprie azioni e degli eventi che ne conseguono. *Rotter, 1954*)

4) **Speranzosità** o hopefullness (ritenere aperta la possibilità di un cambiamento posi tivo. *Zimmerman, 2000*)

5) **Pensiero positivo operativo** (collegato alla variabile precedente)

Importante è che l'obiettivo di tale processo non è il cambiamento, ma la possibilità –se si vuole- di cambiare.

Purtroppo oggi si demanda la propria felicità a un risultato: le aziende cercano persone concentrate sul risultato da ottenere (PNL).

Liberarsi dall'autostima da successo è capire che :

- Il tuo valore è indipendente da ciò che gli altri pensano di te
- Nessuno deve ritenersi meno importante di un'altra persona
- Nessuno deve ritenersi più importante di un'altra persona
- Chi deve dimostrare di valere qualcosa non vale nulla

L'autostima da valori morali : deve provenire dal dentro di sé per essere positiva e duratura. Es. onestà, bontà ecc.

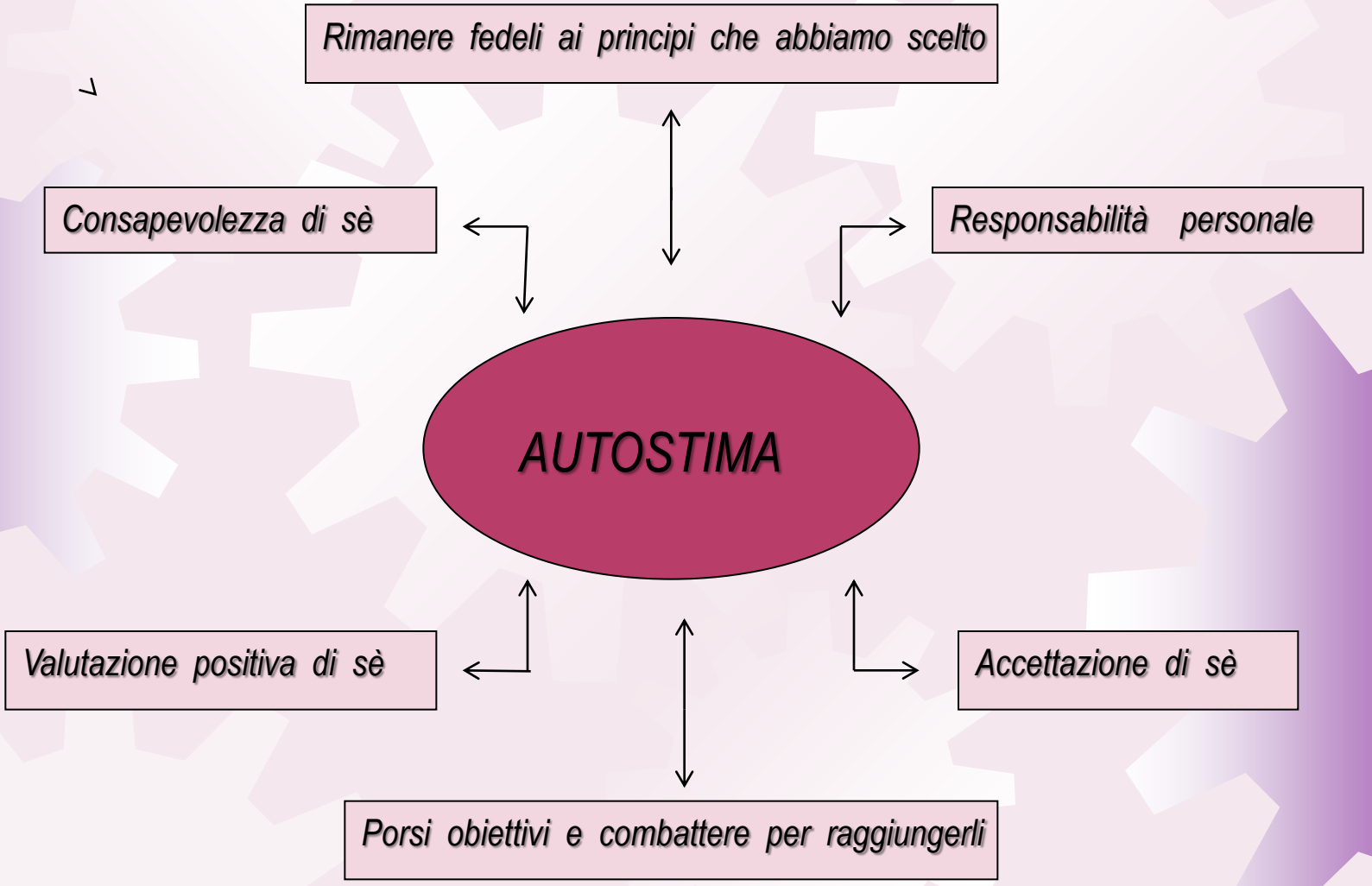
L'autostima da valori esistenziali : oggi il Well-being ha trovato un fattore comune fra tutte le persone che sono felici, la presenza di oggetti d'amore. Il successo se viene va bene, ma non deve essere alla base della nostra felicità, il risultato è ininfluente se si ama ciò che si fa. Es. capacità di amare.

La bassa autostima è causa di :

- Paure e fobie
- Difficoltà interpersonali
- Ansia e insicurezza
- Dipendenza dal giudizio degli altri
- Depressione
- Mancata realizzazione delle proprie potenzialità

Lavorare sull'autostima spesso presuppone e/o include un lavoro sull'assertività e, in forma più ampia, di comunicazione.

RIASSUMENDO



ASSERTIVITA’

(R. Alberti – M. Emmons)

E’

Capacità di esprimere i propri sentimenti

Scegliere come comportarsi in un dato contesto

Difendere i propri diritti quando necessario

Aumentare la propria autostima

Sviluppare una sana dose di sicurezza in sé

Saper dire di “NO”

Stabilire e far rispettare i propri “CONFINI”

Portare avanti i propri piani che richiedono una modifica dei propri comportamenti

Chiedere agli altri di modificare i loro comportamenti se percepiti come fuori luogo

Conversare in maniera sicura e rilassata

Chiedere spiegazioni o chiarimenti

Capacità di dare e ricevere apprezzamenti

Capacità di sciogliere i conflitti

Giusto equilibrio tra il comportamento passivo e quello aggressivo

Bisogni altrui

x

Bisogni personali

non assertivo (passivo) assertivo aggressivo

Non assertivo	Assertivo	Aggressivo
Non verbale Occhi che guardano in basso Tono di voce basso Esitazione Gesti impacciati Postura rannicchiata Sfuggevolezza Tormentarsi le mani Tono lamentoso	Non verbale Occhi che cercano il contatto Tono di voce forte Parlata fluida Gesti decisi Postura eretta Onestà, positività Risposta diretta alle difficoltà	Non verbale Sguardo fisso, Voce alta Parlata fluida/rapida Fraintendimenti Gesti di rabbia Postura intimidatoria Disonestà Messaggi impersonali
Verbale Forse, suppongo, mi chiedo se potremo, mi dispiace tanto, non credo che, davvero non importa,non preoccuparti	Verbale Penso, sento, chiedo, faccio, come possiamo risolvere questo, che pensi, cosa ti sembra	Verbale Dobbiamo migliorare, stai scherzando, non so, sono diffidente
Effetti Conflitti interiori Depressione Scarsa cura di sé Pessima immagine di sé Autolesionismo Perdita di opportunità Tensione Perdita di controllo Solitudine Non amare se stesso e gli altri Rabbia	Effetti Risolvere i problemi Sentirsi a proprio agio con gli altri Sentirsi soddisfatto Sentirsi a proprio agio con se stesso Rilassatezza Mantenere il controllo Fare del bene per sé e per gli altri	Effetti Conflitti interiori Colpa Frustrazione Recare danno agli altri Perdita di opportunità Tensione Perdita di controllo Solitudine Avversione per gli altri Rabbia

ASSERTIVITA'

- Far valere i propri diritti
- Esprimere i propri sentimenti
- Chiedere ciò che si desidera
- Esporre i propri punti di vista

CON

- Integrità
- Onestà
- Franchezza
- Rispetto

Passivo	Assertivo	Aggressivo
• Subisce gli altri • Si sottovaluta • Incapace di esprimere le proprie opinioni e sentimenti • Ritiene sempre gli altri migliori di sé • Ha grandi difficoltà nel prendere decisioni • Dipende dall'approvazione degli altri • Non è capace di rifiutare alcuna richiesta • Si sente direttamente responsabile di sviste ed errori • Teme il giudizio altrui • Agisce secondo il volere altrui	• Rispetta gli altri, i loro diritti e le loro opinioni • Si valuta correttamente • Esprime serenamente il proprio punto di vista senza subire l'aggressività altrui • Cerca di agire nel miglior modo possibile • Valuta dati con attenzione e prende le decisioni con serenità • È disponibile a modificare le proprie opinioni • Non esige che gli altri si comportino come lui vorrebbe • Si assume le sue responsabilità • Non si sente in diritto di giudicare gli altri • Non è possessivo verso le persone che lo circondano	• Calpesta i diritti altrui • Si sopravvaluta • Impone con arroganza le sue idee • Si ritiene sempre nel giusto • Decide in modo istintivo basandosi su interpretazioni e non su fatti concreti • È ostinato anche di fronte all'evidenza • Pretende che gli altri agiscono secondo il suo volere • Attribuisce i propri errori e i disagi agli altri • Giudica, colpevolizza e interiorizza gli altri • Impone agli altri il comportamento da tenere

Strategie per un atteggiamento assertivo

Uso dei pronomi personali : è buona norma per incrementare la nostra assertività fare affermazioni che iniziano con "Io" in modo da assumerci la piena responsabilità delle nostre affermazioni e azioni.

Cambiare i verbi usando quelli più incisivi :

Non posso → *"Non farò"*

Ho bisogno → *"Voglio"*

Devo → *"Scelgo di…"*

Dovrei → *"Potrei"*

Passare dall'atteggiamento passivo a quello attivo : siamo responsabili di ciò che ci accade. Assertività è essere liberi, ma questo comporta un discernimento interiore e com prensione delle proprie responsabilità. Non si è liberi in quanto si fa ciò che piace di mo mento in momento, ma si è liberi perché si persegue il proprio obiettivo con perseveranza anche nelle difficoltà.

Cambiare le domande in affermazioni :

Non credi che?... → *"Ciò che penso è…"*

Gli studi specifici sull'assertività sono iniziati intorno agli anni '40 sulla base di alcuni rilevamenti effettuati da psicologi su specifici comportamenti.
A partire dagli anni '60 tale concetto è stato rilevante nell'ambito della psicologia.

Pavlov (1903), **Salter** (1949), **Lieberrmann** (1973), **Alberti** (1977), **Goldestein** (1981), **Wolpe** (1982), **Ellis** (2000).

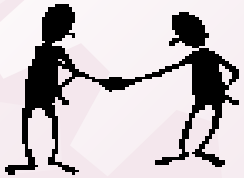
Lo sviluppo via via di tecniche applicate in ambito clinico e professionale, nel loro insieme vengono oggi indicate con il nome di *training dell'assertività*.
Tale training mira a rendere più funzionale la relazione tra il piano delle emozioni, dei pensieri e delle azioni (Kelly, 1979).
Il training propone di attuare il decondizionamento dalle idee di base dette "idee irrazionali", cui sono legate emozioni inappropriate.

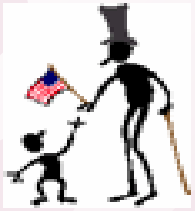
Non è possibile affermare se stessi, se non si crede in se stessi

Berne (1967) individuò dei giudizi che influiscono sulle convinzioni e il comportamento delle persone:

Io sono OK ma tu non sei OK
(Mano Pesante)

Io sono OK ed anche tu sei OK
(Venditore di Fiducia)





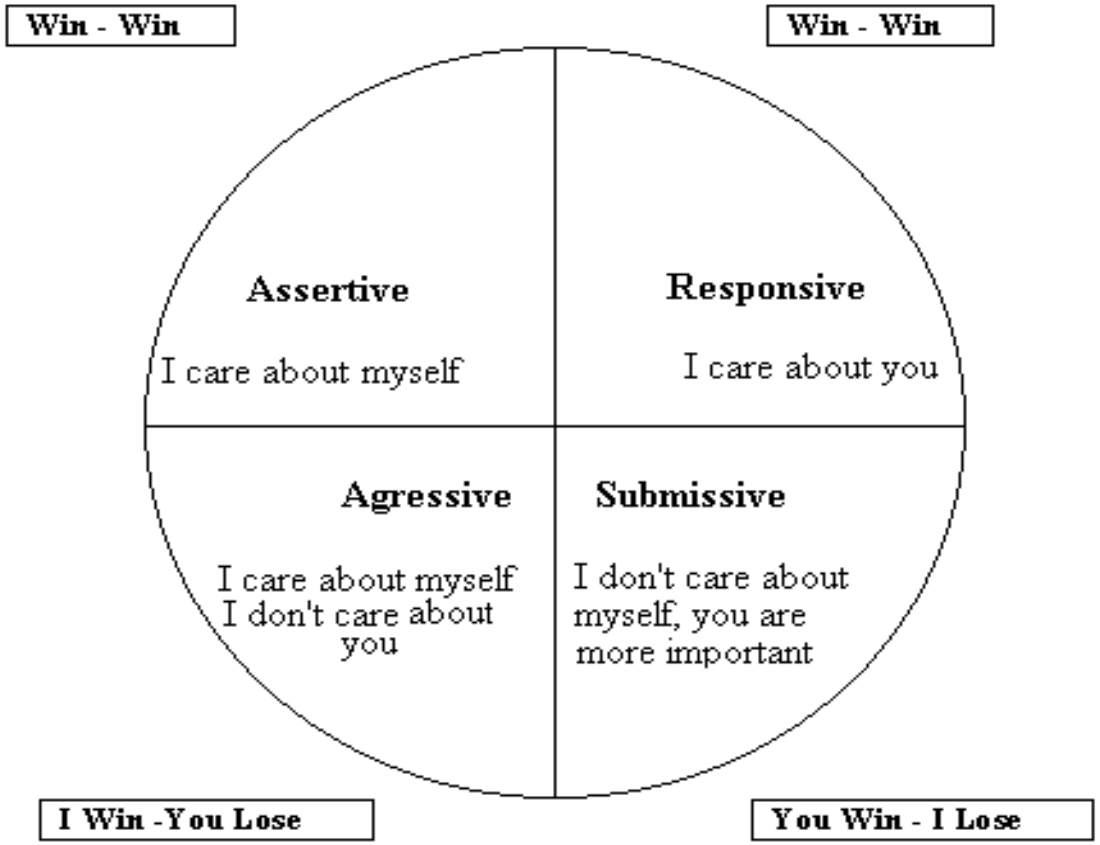
Io non sono OK mentre tu sei OK
(Zerbino)

Io non sono OK ed anche tu non sei OK
(Demotivato)

La vera assertività è ricettiva , poiché coglie le proprie necessità e accoglie le necessità dell'altro. Vi sono dei punti di contatto con la negoziazione "Win-Win.

Comunicazione Coinvolgimento

Livello +



Nel conflitto l'assertività è un elemento che può consentire di trasformare il conflitto in un'occasione di crescita e in un momento costruttivo, favorendo l'incontro tra le persone coinvolte.

Il conflitto è un elemento fisiologico nella vita degli individui : non è la sua presenza a creare problemi, ma la sua gestione inefficace.
La negoziazione, arma preziosa a disposizione dell'assertivo, consiste nel saper trova re il giusto mezzo fra le posizioni divergenti.
Si cerca di raggiungere un esito positivo (vinco/vinci) per tutti, senza che vi sia un per dente e un vincitore (vinco/perdi) (Taylor, 1984).

Per la gestione dei conflitti sono necessarie tre dimensioni :

- La consapevolezza delle proprie *emozioni*
- L'*ascolto empatico*
- La *gestione creativa / negoziazione*

In ogni relazione tra due persone fisiche ci sono almeno sei persone in gioco nel processo di nego ziazione dovuto al nostro comportamento : l'immagi ne che abbiamo di noi, dell'altro, che crediamo l'al tro abbia di noi, che l'altro ha di noi, che l'altro ha di sé, che crede noi abbiamo di lui.

BIBLIOGRAFIA

- Edoardo Giusti, Alberta Testi, 2013, *L'Autostima -vincere quasi sempre con le 3A-,* Sovera, Roma

- Edoardo Giusti, Alberta Testi, 2012, *L'Assertività –vincere quassi sempre con le 3A-,* Sovera, Roma

- Nathaniel Branden, 2011, *I sei pilastri dell'autostima*, TEA, Milano

Guardare dentro di noi
con la curiosità di un bambino

G R A Z I E