

ASSERTIVITÀ

—una scelta di vita—

di Tristano Ajmone

come superare sé stessi per
vincere il disagio sociale
e migliorare la qualità
della propria vita

MANUALE DEL CORSO
Edizione 2004

Riproduzione vietata!

NB. Con il permesso dell'autore Tristano Ajmone, Il Dott. Aulicino Vincenzo regala a tutti i visitatori del proprio sito internet: www.draulicinovincenzo.it il presente eBook il quale può essere distribuito liberamente a condizioni che non venga in alcun modo alterato nei contenuti.

Presentazione

— a cura del Dr. Claudio Ajmone —



Il Dr. Claudio Ajmone è uno psicologo clinico di formazione cognitivo-comportamentale. Socio onorario dell'[Associazione Europea di Psicoanalisi](#). Nel 1996 fondò la rubrica telematica [PROXIMA](#) (la cui direzione dal 2002 è passata al Dr. Paret). È stato membro del comitato scientifico di [Anthropos & Iatria](#) dal 1997 al 2002. Attualmente membro del comitato di redazione della rivista [Informazione Psicologia Psicoterapia Psichiatria](#). Fondatore e presidente dell'[OISM \(Osservatorio Italiano Salute Mentale\)](#) dal 2001.

Email: <presidente@oism.info>

L'assertività è un filone della psicologia che è stato sottoposto a ricerca e applicazione da oltre mezzo secolo raggiungendo basi teoriche e metodologie applicative affidabili. Dal lontano 1949 in cui il comportamentista Salter fece i primi studi in merito, molte altre scuole si sono interessate all'argomento ed oggi esiste un ventaglio significativo di opportunità per tutti, anche per coloro che pur non avendo alcuna patologia vogliono semplicemente migliorare sé stessi. Ai tradizionali approcci cognitivo-comportamentali oggi si affianca la programmazione neurolinguistica che ha sviluppato modelli di analisi ed intervento sofisticati ed efficaci.

Migliorare sé stessi è un imperativo per tutti — non solo perché se ne trarranno benefici personali, ma anche perché miglioreremo la qualità della vita di chi ci circonda. Chi ha seguito un training assertivo vivrà l'esperienza di un circolo virtuoso con cambiamenti positivi sia in ambito lavorativo che nella vita privata.

L'assertività è inoltre uno strumento efficace per la prevenzione dei disordini mentali in quanto rende armonico il rapporto sociale se si assume, come molti fanno, che i rapporti sociali disfunzionali nella famiglia, nella scuola, nel mondo del lavoro e nella società in generale siano la principale causa dei disordini mentali. Questa armonia sociale è possibile solo se tutti si adeguano ai principi dell'assertività, diversamente molte persone svilupperanno le cosiddette “nevrosi” e “psicosi”. Il disagio mentale, oltre un certo limite, nella nostra cultura è definito come “malattia mentale” o “condizione psicopatologica.”

Tra i clinici si è diffusa la prassi di sottoporre ad un training assertivo le persone che hanno qualsiasi disordine mentale; l'anassertività è un fattore comune a tutti questi disordini, scaturisce dai rapporti sociali sballati, come i disordini mentali; è un circolo vizioso.

Poiché la società nel suo complesso non è assertiva e ben poco si fa per introdurre questa cultura nelle famiglie, nella scuola, nel mondo del lavoro e nella politica, di fatto le applicazioni dei principi dell'assertività sono relegate all'ambito psicoterapeutico o nella formazione dei manager con la finalità di aumentare il rendimento dei collaboratori con strategie rispettose della dignità delle persone.

La prevenzione dei disordini mentali è universalmente riconosciuta essere la linea più saggia da seguire per evitare la sofferenza psichica ed i turbamenti dell'armonia sociale. Purtroppo il concetto di "prevenzione" è diventato oggi terreno di scontro ideologico prima e scientifico poi, uno scontro epocale che può cambiare l'assetto sociale ed il tipo di umanesimo a cui siamo abituati.

Gli echi di questa invisibile gigantomachia non sono ancora arrivati agli orecchi dell'uomo della strada, in verità anche molti addetti ai lavori la ignorano e persino i mass media. Siamo nella fase in cui si stanno gettando le basi scientifiche, teorico-sperimentali ed ideologiche, per supportare un nuovo tipo di prevenzione profondamente diversa da quella ambientale, da tutti i punti di vista, incluso quello morale: la prevenzione genetica.

Il punto di partenza su cui fa leva la prevenzione genetica consiste nell'erronea affermazione che per i disordini mentale gravi non vi sia alcun rimedio ambientale. Non funzionerebbero la psicoterapia, gli interventi sociali — gli stessi interventi della psichiatria medica non sarebbero altro che interventi distruttivi per la mente ed il corpo. Ciò che la biopsichiatria ed i suoi sostenitori hanno promesso al mondo è di evitare — attraverso la manipolazione genetica dei nascituri — che in futuro nascano persone con problemi mentali.

Ci aspetta dunque al varco una società orwelliana in cui il genoma di tutti i cittadini sarà nel database del ministero della sanità, a disposizione dei medici e degli psichiatri; un mondo in cui, per figliare, i genitori dovranno accettare rettificazioni genetiche sui loro figli; un mondo psichiatrico in cui si competerà per avere il figlio "migliore" attraverso l'ausilio della manipolazione genetica — un desiderio sul quale chi avrà il potere eserciterà ogni tipo di controllo possibile. Inoltre, la società ed il mondo del lavoro penalizzeranno coloro che hanno malattie fisiche per le quali non esiste prevenzione e cura, ma che saranno note in anticipo dall'analisi del genoma personale.

Sta nascendo un nuovo tipo di eugenetica basata sulla manipolazione del patrimonio genetico, un controllo sull'uomo che non ha precedenti storici e che cambierà non solo la società ma anche il profilo genetico della specie umana. Una volta apportate queste modifiche ai geni non avremo alcuna garanzia che si potrà tornare indietro riparando ai danni perpetrati se risultassero deleterie per la nostra specie. Potrebbe essere una strada di non-ritorno, un progetto dalle inconsistenti basi scientifiche che ha buone probabilità di diventare un progetto politico.

La verità è che se la prevenzione ambientale non ha dato buoni risultati sui disturbi gravi è solo dovuto al fatto che sin dall'inizio del boom degli psicofarmaci — dagli anni cinquanta in poi — quasi tutti i soldi per la ricerca sono stati investiti sul versante biopsichiatrico, alla ricerca delle cause organiche e genetiche. Ben poco è stato investito nella ricerca delle cause sociali e psicologiche del disagio mentale.

Non ci si può aspettare dei risultati sul versante ambientale se non si investe in questo tipo di ricerca. Malgrado questo, alcune esperienze positive di trattamento ambientale sono state fatte. Il trattamento degli schizofrenici al primo episodio psicotico senza psicofarmaci è stato effettuato con successo dal prof. Loren Mosher nella comunità "Casa Soteria" accumulando per 12 anni documentati successi che sono stati replicati anche da altri. La psicoterapia cognitivo-comportamentale ha sperimentalmente dimostrato di essere efficace — e più efficace degli psicofarmaci — nel trattamento della depressione.

È importante notare come la moderna ricerca genetica sia finalizzata a dimostrare che ogni comportamento ritenuto anomalo e indesiderato sia riconducibile a cause genetiche, malgrado le evidenze sperimentali non supportino tali conclusioni. Questo appare come la naturale

continuazione dell'eugenetica praticata nei secoli scorsi, la realizzazione di un sogno che non ha mai cessato di esistere. La genetica, come arma scientifica, se non legittima gli orrori del passato assolve comunque la filosofia che ha generato questi orrori — una mutazione nella strategia ma non nell'approccio verso i diversi e le persone "scomode".

Come spiegare altrimenti annunci che dichiarano la scoperta di geni d'ogni sorta: dell'infedeltà, della disoccupazione, di comportamenti amorali, ecc. La psichiatria ha sempre avuto un ruolo di primo piano in queste vicende perché il modello medico dei disordini mentali si presta bene a queste manipolazioni sociali; le case farmaceutiche hanno mezzi e interessi economici per appoggiare tutto questo; le lobby di ispirazione eugenetica hanno la motivazione ideologica che è il collante di questo puzzle. Il loro potere è preoccupante.

Essere assertivi è da considerarsi quasi un impegno sociale per evitare la prevenzione genetica del futuro prossimo e non cadere nel circuito psichiatrico delle istituzioni, esperienza questa dalla quale non si esce facilmente indenni.

Dott. Claudio Ajmone

Psicologo Clinico

Presidente OISM

Indice

1. [Prefazione](#)
2. [Introduzione](#)
3. [La Triade Comportamentale](#)
 - [Il Comportamento Passivo](#)
 - [Il Comportamento Aggressivo](#)
 - [Il Comportamento Assertivo](#)
 - [La Pressione Ambientale](#)
 - [Autocritica: Il Primo Passo Verso L'Assertività](#)
4. [Le Abilità Sociali Non Verbali](#)
 - [I Piani Della Comunicazione](#)
 - [Il Piano del Contenuto](#)
 - [Il Piano della Relazione](#)
 - [La Retroazione](#)
 - [La Nebbia Psicologica](#)
 - [La Comunicazione Non Verbale \(CNV\)](#)
 - [La Mimica Facciale](#)
 - [Lettura delle Sopracciglia](#)
 - [La Gestualità](#)
 - [La Postura](#)
 - [La Gestione Dello Spazio Interpersonale \(Prosemica\)](#)
 - [La Zona Intima](#)
 - [La Zona Personale](#)
 - [La Zona Sociale](#)
 - [La Zona Pubblica](#)
 - [Qual'è la Distanza Giusta?](#)
 - [La Gestione delle Zone nel Saluto](#)
 - [Il Tono Ed Il Volume Della Voce](#)
 - [Il Contatto Oculare](#)
 - [Le Occhiate di Controllo](#)
 - [La Sincronizzazione Nel Dialogo](#)
5. [Le Abilità Sociali Verbali](#)
 - [Domande Aperte e Domande Chiuse](#)
 - [Libera Informazione](#)
 - [L'Autoapertura](#)
 - [L'Espressione Positiva](#)
 - [L'Assertione Negativa](#)
 - [L'Annebbiamento](#)
 - [La Parafrasi](#)
 - [L'Inchiesta Negativa](#)
 - [Tecnica Del Disco Rotto](#)
 - [Dire "Mi hai capito?"](#)
6. [Gli Errori Cognitivi](#)
 - [L'Interpretazione](#)
 - [La Lettura Del Pensiero](#)
 - [L'Autogiustificazione](#)
 - [Il Pensiero Dicotomico](#)

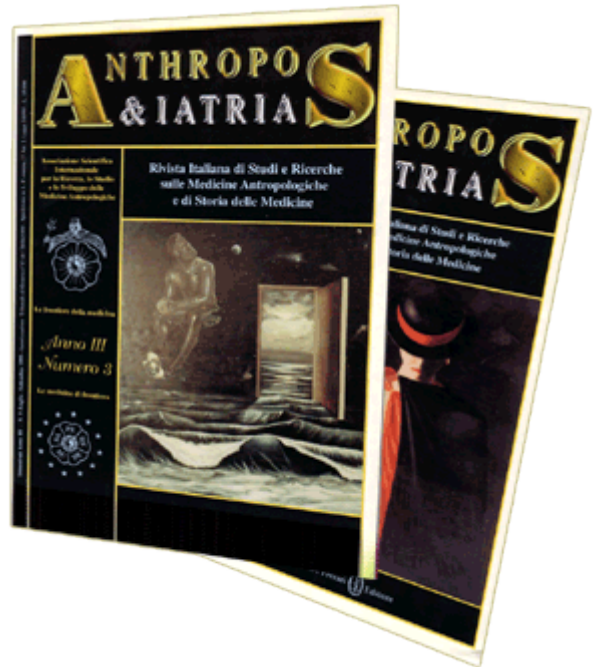
- [L'Anticipazione Negativa](#)
-
- [La "Sensibilità"](#)
- [La Benevolenza](#)
- 7. [Le Strategie Manipolative](#)
 - [La Colpevolizzazione](#)
 - [L'Inferiorizzazione](#)
 - [La Benevolenza](#)
- 8. [L'Atteggiamento Imprevedibile](#)
- 9. [Gestire Le Critiche](#)
 - [Le Critiche Costruttive](#)
 - [Gestione Aggressiva delle Critiche Costruttive](#)
 - [Gestione Passiva delle Critiche Costruttive](#)
 - [Gestione Assertiva delle Critiche Costruttive](#)
 - [Le Critiche Manipolative](#)
 - [Gestione Aggressiva delle Critiche Manipolative](#)
 - [Gestione Passiva delle Critiche Manipolative](#)
 - [Gestione Assertiva delle Critiche Manipolative](#)
- 10. [Il Cambiamento](#)
 - [La Dinamica Del Cambiamento](#)
 - [La Dinamica Del Disagio](#)
 - [Formulare L'Intenzione](#)
 - [Aspettativa Erronea Ed Intenzione](#)
 - [Quando L'Intenzione Non Basta](#)
 - [Tecnica di Rilassamento](#)
 - [Non Essere All'Altezza Dell'Immagine Dell'Azione](#)
 - [Senso di Colpa](#)
 - [Errata Aspettativa](#)
 - [Quando Il Disagio Persiste](#)
 - [La Dinamica Della Vittoria Finale](#)
- 11. [Il Prezzo Delle Scelte](#)
 - [Ecologicità Degli Obbiettivi](#)
 - [Le Scelte Irreversibili](#)
 - [I Rapporti Malati](#)
- 12. [Giudizio Altrui E Benessere](#)
 - [Saper Fare Richieste](#)
 - [Saper Rifiutare Richieste](#)
 - [Stress D'Adattamento Alle Esigenze Altrui](#)
 - [Vivere In Funzione Degli Altri](#)
 - [Incapacità a Gestire i Gruppi](#)
- 13. [I Valori](#)
 - [I Valori Assoluti](#)
 - [L'Aggressività Ideologica](#)
- 14. [Le Emozioni Negative](#)
 - [La Dinamica Delle Emozioni Negative](#)
 - [Schema di Superamento delle Emozioni Negative](#)
 - [Esempio Pratico del Superamento delle Emozioni Negative](#)
 - [La Rabbia](#)

- [Il Rancore](#)
 - [L'Invidia](#)
 - [Gelosia e Possessività](#)
 - [La Dinamica della Possessività](#)
 - [Possessività e carenze Personali](#)
 - [Possessività e Mancanza d'Interessi](#)
15. [La Scelta Di Vita Assertiva](#)
- [La Selettività Discriminante](#)

Prefazione

Questo libro conobbe la sua stesura finale nell'anno 1998. Da allora è rimasto immutato poiché il mio campo di ricerca mutò indirizzo. All'epoca della stesura del libro ero già ricercatore presso l'Istituto Internazionale [ISI-CNV](#) ed i miei studi sull'Assertività furono una divagazione sul tema della PNL nonché una rivisitazione del retaggio comportamentista classico. L'obiettivo della ricerca era di poter integrare il metodo assertivo nella Programmazione Neurolinguistica.

Alcune parti di questo libro furono pubblicate in versione modificata su due numeri della rivista *Anthropos & Iatria* (Anno III numero 4 settembre 1999, e Anno 4 numero 1 marzo 2000).



Integrare Training Assertivo & PNL...

Sia il metodo assertivo che la PNL hanno in comune il fatto di non poggiare su alcun sistema di valori/credenze, si occupano dei processi cognitivi e sono rivolti al modello del mondo del cliente ed al cambiamento da lui desiderato e considerato ecologico.

L'Assertività così come viene presentata in questo libro è fedele al paradigma comportamentista classico; ciononostante ho saputo collegare i vari elementi in uno stile consona alla *forma mentis* del programmatore neurolinguista.

Nonostante questo libro non tratti esplicitamente della PNL, qualsiasi conoscitore della Programmazione Neurolinguistica saprà integrare senza difficoltà il modello assertivo nel suo bagaglio terapeutico/formativo. Di fatti, se non ho finora scritto un libro che presenti il training assertivo integrato alla PNL è proprio perché tale integrazione non richiede sforzi particolari. Non vi è conflitto di sorta tra i due modelli, solo ausiliarità. Le differenze vertono più che altro sulle diverse definizioni linguistiche che i due sistemi adottano nel trattare gli argomenti in questione.

Un Escursus Autofagistico...

Negli anni che seguirono l'arresto dei miei studi sull'Assertività, intrapresi tutta una serie di ricerche nel campo della psicologia clinica e dell'esoterismo che mi videro naufragare in una molteplicità interminabile di dottrine e sistemi di conoscenze sapienziali. Dalla PNL classica slittai presto nello studio dell'Enneagramma, il sufismo islamico, la Quarta Via di Gurdjieff, la Cabalah ebraica e la Psicologia Quantistica.

Con mia grande sorpresa mi resi conto che, scivolando sulla superficie di tutti questi corpi di conoscenze, il mio occhio interiore andava allenandosi a riconoscere tutta una serie di elementi simili o comuni che emegevano immancabilmente nei vari paesaggi dottrinali. Quando poi mi addentravo a fondo in uno qualsiasi di questi sistemi, scoprivo che più mettevo a fuoco un dettaglio

e lo magnificavo, più esso appariva contenere in profondità repliche di ciò che si stagiava in superficie. Era un po' come navigare dentro le immagini frattali dei «biscottini» di Mandelbrot: più si scendeva a fondo in un dettaglio, più emergevano le forme che ci si era lasciati dietro, in superficie — cambiava solo la scala della loro rappresentazione. Per la prima volta scopri, sul piano esperienziale, quanto possa essere angoscioso il concetto di *ricorsività infinita*!

Capi quindi che diventava impellente uno strumento di navigazione orientato all'unitarietà della conoscenza, ed appresi in quel momento il privilegio di cui gode l'olismo rispetto al riduzionismo.

Decisi quindi di rivisitare con occhio rinnovato ciò che mi ero lasciato dietro e, con mio assoluto stupore, vidi le mie ricerche diramarsi in più direzioni simultaneamente ma con un'unica meta comune. Intrapresi lo studio di ciò che avvenne dietro le quinte del mondo accademico della psicologia, sì da imbrattemi negli anni della psichedelia statunitense, il progetto [MKULTRA](#), i sogni ed i miti che furono intessuti attorno al cosiddetto lavaggio del cervello, la corsa verso il controllo della mente e delle masse, la nuova psichiatria mondiale emergente, la pubblicità subliminale, gli esperimenti sull'isolamento sensoriale nelle vasche del Dr. Lilly, e tutta quella branca controversa —ma pur sempre ufficiale— che ha così tanto caratterizzato la psicologia clinica della metà del secolo scorso.

Inevitabilmente la mia ricerca per una teoria unificatrice delle scienze dell'anima mi ha spinto verso un'astrazione sfrenata, finanche quella matematica dei cabalisti, e verso i domini delle strutture delle credenze ed il loro ruolo nella forgiatura e della realtà privata individuale e di quella consensuale collettiva. Il passo verso la Semantica Generale di Korzybski ed i sistemi non-aristotelici era breve ed inevitabile, e compierlo mi dischiuse un nuovo orizzonte interpretativo a ciò che avevo fino ad allora vagliato. Essendo Korzybski verosimilmente il padre ideologico della PNL — di fatto il coniatore del neologismo “neurolinguistica” — mi ritrovai alla fine del viaggio di nuovo al punto di partenza. Il mitico serpente autofago si era una volta di più mangiato la sua coda sapienziale!

La mia ricerca si arrestò con lo studio della semiotica secondo Umberto Eco e l'ontologia di Heidegger. Decisi di aver vagabondato a sufficienza per i mari dello scibile e che fosse tempo di raccogliere le idee accatastate e fare un po' di mente locale.

Allo stato attuale sto lavorando ad una stesura metodica di ciò che ho assimilato in questi anni. Nel frattempo ho scritto un libro base sull'Enneagramma alla luce della PNL — Guida Flash All'Enneagramma — che è [disponibile gratuitamente in versione eBook](#) sull'Internet grazie alla generosità del Dr. Paret ed all'Istituto che dirige, l'[ISI-CNV](#).

L'Assertività Rivisitata

Affrontare una pubblicazione del mio libro sull'Assertività proprio alla vigilia della conclusione del mio iter di ricerche mi ha costretto a non poter più vedere questo libro con gli stessi occhi con cui guardavo il monitor del mio PC nel 1998 quando correggevo la sua ultima bozza.

Per quanto mi riguarda, tutto il libro potrebbe benissimo essere rivisto e riscritto, ma mi rendo conto che nel fare ciò lo appesantirei di un bagaglio di ricerche che non gli appartiene e che tanto meno appartiene agli utenti cui era (ed è tuttora) destinato.

In origine questo libro era la dispensa d'accompagnamento di un corso di 16 ore sull'Assertività che avevo sviluppato e che conducevo con una certa regolarità. Basandomi sulla retroazione dei miei allievi andai rifinando di corso in corso la dispensa al fine di prevenire i dubbi emergenti con i quali

i miei studenti mi confrontavano. Di edizione in edizione la dispensa acquisì sempre più definizione di forma e chiarezza, ricoprendo un numero sempre maggiore di dettagli significativi. Al contempo veniva spurgata di ciò che era ridondante oppure oseroso. Trovai infine un buon equilibrio informativo tra ciò che era necessario svelare sul tema e ciò che è bene ogni studente abbia l'opportunità di scoprire da sé.

Questo equilibrio così faticosamente conseguito è il risultato di una calibrazione naturale del testo sugli utenti che venivano all'[ISI-CNV](#) chiedendomi il corso. Cambiare il libro significherebbe cancellare quell'utenza. Questo libro, per quanto sia fluito dalla mia mente, è stato in un certo qual modo stilato dai miei studenti. Sono le *loro* domande, le *loro* perplessità ed intuizioni ad aver plasmato il testo. Senza tutto ciò, sarebbe stato meramente la trascrizione di un monologo nato e consumato nella mente di un solipsista alienato nelle sue congetture teoriche!

Per questa ragione ho deciso di pubblicare il testo nella sua forma originale, senza alterazioni di contenuto, fatta eccezione per qualche ritocco consona allo spirito di stesura originale. Spero quindi che questo libro trovi ancora oggi la sua forza d'urto tra le persone comuni, i “non iniziati ai lavori”, quelle persone che vogliono poter mungere dalla mammella della psicologia quanto basta loro per dissetare la sete di benessere quotidiano. Queste sono le persone a cui questo libro è rivolto e dedicato. Per loro è stato scritto.

Premetto che nel frattempo, all'interno dell'[ISI-CNV](#), abbiamo sviluppato nuovi approcci all'Assertività, sì da integrarla pienamente nei corsi Advanced NLP-3 Master Practitioner.

La Struttura Del Testo

Molte questioni sono state omesse o taciute nel testo perchè è mia ferma convinzione che debbano emergere naturalmente ed inaspettatamente nel corso della sperimentazione sul metodo assertivo. Menzionarle avrebbe solo privato lo studente degli stimoli esplorativi che la sorpresa necessariamente offre. Confido molto nell'intelligenza naturale dei miei studenti, soprattutto per il fatto che scegliere di intraprendere il training assertivo è di per sé un segnale di intelligenza spontanea.

Altre cose sono state taciute perchè ritengo sollevino questioni per le quali non vi sono risposte univoche, ed è bene che di fronte ad esse ogni individuo provveda a sopperire le proprie risposte personali. Non va dimenticato che l'obbiettivo dell'Assertività è di raggiungere l'autenticità in primo luogo ed il benessere in secondo.

Affinchè il benessere sia una scelta e non una forma di accomodamento sociale risultante dall'applicazione di alcune tecniche di selettività, è necessario che la persona raggiunga la condizione di «ente a sé stante» (autenticità). Può benissimo essere che —per tutta una serie di circostanze personali e temporali— per molte persone il conseguimento della propria realizzazione autentica precluda le porte al benessere generale, ma che comunque la propria condizione di autenticità basti loro come forma di benessere primario e supremo.

Esempi storici di simili situazioni sono le prese di posizione di alcuni individui appartenenti a classi sociali oppresse i quali hanno saputo prendere in mano le redini della propria vita ed inalzare la volontà del loro spirito al di sopra della realtà consensuale in cui erano immersi, sfidando il ruolo loro conferito e reclamando i loro diritti naturali contro ogni avversità. Senza questi valorosi uomini non vi sarebbero mai state le scintille che detonarono le varie corse all'affrancamento dalla schiavitù e dai regimi totalitari.

Così Semplice, Così Difficile!

Nulla di ciò che è contenuto in questo libro è complicato, ma la semplicità del metodo non si accompagna necessariamente ad una facilità d'esecuzione. Per quanto semplice da capire, l'Assertività è difficile da padroneggiare nella pratica. La mente è più elastica e flessibile che non le nostre abitudini quotidiane consolidate in anni di ripetitività cieca. L'esercizio e la fermezza della volontà sono, come sempre, le chiavi del successo.

I concetti e le tecniche qui esposti non trovano applicazione a meno che non si dedichi loro un periodo di studio abbinato a pratica quotidiana in cui la mente non si lasci distrarre dalla focalizzazione sulle nozioni, i propositi e gli obiettivi del training assertivo.

Spero che questo libro possa diventare per molte famiglie un testo base per l'educazione dei più giovani e la loro iniziazione all'adolescenza, che possa aprire le porte della comunicazione genitori-figli e far fluire attraverso di esse la dinamica del consiglio e della consultazione reciproca. Credo fermamente che chi leggerà questo libro con dovizia di attenzione e facendo propri gli insegnamenti in esso contenuti, sarà in grado di comprendere autonomamente il potenziale che esso racchiude.

Leggere un libro sull'Assertività, per quanto indubbiamente possa essere fonte di beneficio, non sarà mai equiparabile all'aver frequentato un corso [ISI-CNV](#) di comunicazione avanzata in cui si tratta l'Assertività. Durante i nostri workshop, la comunicazione e la psicologia vengono insegnate utilizzando come strumento didattico le stesse tecniche che sono l'oggetto dell'insegnamento, per cui non solo si ha modo di vedere in azione sede stante ciò che si sta imparando, ma l'entusiasmo viene alimentato dalla possibilità di verificare sul campo l'effettiva potenza dell'insegnamento, grazie all'esempio impartito dai professionisti della comunicazione.

Altresì, uno dei drammi di chi vuol intraprendere la via del cambiamento, è la difficoltà che si riscontra nel vedere se stessi, e solo un gruppo di studio può offrire gli strumenti di retroazione grazie ai quali possiamo essere illuminati circa le nostre caratteristiche a noi nascoste. L'[ISI-CNV](#) si è guadagnato fama internazionale per la qualità dei propri corsi, ed uno dei punti su cui poggia questa fama, al di là della competenza tecnico-scientifica, è proprio l'atmosfera che si viene a creare nel setting didattico, un'atmosfera che stimola l'apprendimento e l'autoapertura, due ingredienti chiave per la crescita personale e professionale.

[Tristano Ajmone](#)

<tajmone@libero.it>

Febbraio 2004

Introduzione

— dedicato a Giusi Valenti,
nobile d'animo e di stirpe.

Spesso nella vita sociale si incappa in situazioni che creano disagio. Nelle situazioni di disagio è difficile operare scelte comportamentali giuste, si emettono dei comportamenti sbagliati e poi ci si sente ancora più male. Per alcune persone il disagio sociale è una costante talmente ricorrente da spingerle all'insicurezza personale ed all'isolamento. Altre, pur non vivendo il disagio in prima persona, hanno un modo di fare che crea disagio negli altri, cosicché vengono costantemente evitate senza comprenderne il perché.

Tutti comunque incappiamo in situazioni che ci creano disagio. Evitare le situazioni che creano disagio è naturale, ma l'evitamento e la fuga sono circoli viziosi: prima o poi i problemi vanno risolti alla radice. Perché rimandare dunque?

LA FUGA È UN CIRCOLO VIZIOSO!

“Cambiare!” è l'imperativo di chi vuol imparare a vivere la vita per quello che è, con tutte le situazioni che ci offre, senza provare disagio e senza star male. Per cambiare non basta curare i sintomi: bisogna risolvere il problema alla radice.

Quando ci si sente “vittima delle circostanze” è facile sentirsi spinti ad indagare il contenuto della nostra vita sociale in cerca di risposte ai nostri problemi. In realtà quando le situazioni si ripetono nell'arco della nostra vita è più proficuo avviare un lavoro di analisi sulla *forma* del nostro comportamento anziché sul contenuto delle nostre relazioni!

Il lavoro sull'Assertività è un vero e proprio programma di auto-educazione il cui obiettivo è il raggiungimento di quella consapevolezza dei modelli comunicativi necessaria per poter gestire la nostra vita sociale in modo adeguato.

È facile attribuire l'ostilità che proviamo verso gli altri alle differenze ideologiche, culturali, razziali, ecc. Più difficile è invece convivere con le diversità in modo da non star male né provare rancore — questo richiederebbe da noi un comportamento altamente flessibile, adattabile: l'Assertività.

I nostri pregiudizi, le nostre convinzioni, i nostri schemi comportamentali ricorrenti, tutto questo spesso ci limita nelle nostre scelte riguardo ai comportamenti da emettere nelle varie situazioni sociali. L'inflessibilità comportamentale conduce ad una selettività discriminante che limita in larga misura le nostre capacità di interagire con il mondo, così che — senza rendercene conto — continuiamo a ricostruire nella nostra vita sempre le stesse situazioni che ci creano disagio. Così facendo il malessere diviene la norma e lo star bene l'eccezione.

Il nostro modo di comunicare ed i nostri schemi comportamentali determinano il nostro futuro: *noi siamo i registi della nostra vita*. Visto che la responsabilità è nostra è bene che siamo noi a prendere in mano le redini della nostra vita, delle nostre emozioni.

**OGNUNO MODELLA LA PROPRIA
REALTÀ!**

Per quanto possano essere andate male le cose in passato, per quante occasioni si possano aver bruciato, la scoperta che vi è un insegnamento che può aiutarci a cambiare noi stessi e la nostra vita non può che essere rassicurante. Ancor più rassicurante è il fatto che il modello assertivo non è un'invenzione: l'Assertività è un modello comportamentale potenzialmente presente in ognuno di noi, una risorsa interiore dormiente. Nessuno strumento è più rassicurante di qualcosa che nasce in noi, che è parte di noi.

**L'UOMO È COMPLETO IN SE STESSO
OGNI RISORSA È GIÀ PRESENTE IN
LUI!**

La Triade Comportamentale

Al fine di poter comprendere il modello assertivo è utile suddividere il comportamento umano in tre categorie:

- 1) PASSIVO
- 2) AGGRESSIVO
- 3) ASSERTIVO

Questa divisione è puramente teorica dato che ognuno di noi slitta costantemente da un comportamento all'altro. Quello che realmente conta è essere in grado di discriminare tra questi tre modelli comportamentali e muoversi verso un comportamento via via sempre più assertivo. Il comportamento passivo o quello aggressivo sono inevitabilmente all'origine dei disagi sociali che proviamo, il comportamento assertivo è la chiave del nostro successo e del nostro benessere.

Nonostante ogni persona emetta sia comportamenti aggressivi, passivi ed assertivi, alla base della personalità un comportamento tende ad affermarsi più che gli altri. Si avranno quindi persone fondamentalmente passive, altre aggressive ed altre assertive. Tali personalità di base possono essere così definite:

AGGRESSIVO: considera solo sé stesso ed opprime con violenza gli altri.

PASSIVO: pone sempre gli altri davanti a sé.

ASSERTIVO: pone sé stesso per primo ma tiene in considerazione gli altri.

IL COMPORTAMENTO PASSIVO

Per “persona passiva” non si intende un vegetale senza opinioni e carattere, ma solamente una persona che si distingue per una serie di comportamenti ed atteggiamenti interiori che lo portano a subire gli altri provando disagio. Subire gli altri può significare tanto il non essere in grado di rifiutare un favore ad un amico quanto il dover subire costantemente soprusi ed umiliazioni sul lavoro. Vi sono diversi livelli di passività e diversi livelli di disagio, ma le dinamiche del comportamento passivo sono sempre le stesse.

Il comportamento passivo è il risultato di errate assunzioni riguardo sé stessi e gli altri. Una volta individuati gli schemi mentali che conducono alla passività, e la struttura del comportamento passivo, è possibile cambiare sé stessi ed eliminare il disagio.

COMPORAMENTI PASSIVI:

1. SUBIRE GLI ALTRI.
2. INCAPACITÀ DI ESPRIMERE APERTAMENTE LA PROPRIA OPINIONE.
3. DIFFICOLTÀ NEL PRENDERE DECISIONI.

4. RITENERE GLI ALTRI MIGLIORI DI SE STESSI.
5. TEMERE IL GIUDIZIO ALTRUI.
6. DIPENDENZA DALL'APPROVAZIONE ALTRUI.
7. INCAPACITÀ A RIFIUTARE.
8. AGIRE SECONDO IL VOLERE ALTRUI (SOTTOMISSIONE).
9. INCAPACITÀ DI PARTIRE DAL LIVELLO OPERANTE ALTRUI

Questi atteggiamenti interiori e stili di comportamento conducono l'individuo ad un elevato senso di frustrazione. Spesso avviene che la persona passiva dopo aver accumulato un'eccessiva frustrazione "scoppia" ed emette comportamenti aggressivi nei confronti di chi egli subisce, così facendo viene a sua volta aggredito o pone fine alla relazione. Comunque sia, "scoppiando" incrementa ulteriormente il suo disagio interiore e sviluppa sensi di colpa, si pente e torna al suo abituale atteggiamento passivo. Questa dinamica ricorda la pentola a pressione che cumula la pressione della cottura fino al punto di saturazione, dopodiché sfoga attraverso la valvola il vapore eccessivo.

Subire costantemente gli altri e sentirsi frustrati porta l'individuo a sentirsi impotente e crearsi un'immagine negativa di sé, come risultato tenderà ad isolarsi sempre più.

L'incapacità a prendere da soli le proprie decisioni, e la dipendenza dal giudizio altrui, fanno sì che tendenzialmente i Passivi sceglieranno come "amici" persone aggressive sulle quali contare.

IL COMPORTAMENTO AGGRESSIVO

Essere aggressivi non vuol dire necessariamente esercitare violenza fisica sugli altri: fanno parte dell'aggressività tutta una serie di atteggiamenti e modi di pensare che hanno in comune la violazione dei diritti altrui e l'incuranza per i loro stati d'animo.

Rendersi conto della propria aggressività non è facile: spesso la persona aggressiva riesce ad ottenere ciò che vuole con la prepotenza e quindi per quanto lo riguarda "tutto va bene". In realtà l'Aggressivo paga a lungo termine le conseguenze del suo modo d'essere: finirà per circondarsi di persone tanto più passive quanto più egli sarà aggressivo. Il costante considerare gli altri degli inetti ed il volerli piegare al proprio volere conduce ad un'alienamento egocentrico. Essere circondati da individui depersonalizzati che dicono sempre "Sì, Signore!" non è appagante, eppure l'Aggressivo lavora proprio in questa direzione.

COMPORAMENTI AGGRESSIVI:

1. CALPESTARE I DIRITTI ALTRUI (PREVARICAZIONE).
2. RITENERSI SEMPRE NEL GIUSTO.
3. ATTRIBUIRE I PROPRI ERRORI E DISAGI AGLI ALTRI.
4. SOPRAVALUTARSI.
5. NON ACCETTARE LE OPINIONI ALTRUI.

6. INFLESSIBILITÀ D'OPINIONE ANCHE DI FRONTE ALL'EVIDENZA.
7. PRETENDERE CHE GLI ALTRI AGISCANO SECONDO IL PROPRIO VOLERE (PREVARICAZIONE).
8. COLPEVOLIZZARE ED INFERIORIZZARE GLI ALTRI.
9. SENTIRSI IN DIRITTO DI GIUDICARE TUTTO E TUTTI.
10. INCAPACITÀ DI PARTIRE DAL LIVELLO OPERANTE ALTRUI.

Dire “mi piace / non mi piace” è assertivo. Dire “è buono / non è buono” è aggressivo — stiamo giudicando anche per gli altri con i nostri parametri. Una persona può dire “la cucina macrobiotica fa schifo”, in realtà è a lui che non piace. La realtà è che se la cucina macrobiotica ha un suo grosso mercato è perché vi sono milioni di persone a cui piace.

Le persone aggressive devono imparare a distinguere tra le loro opinioni e la realtà oggettiva: le cose non sono “buone / cattive” di per sé stesse, sono tali agli occhi di chi le giudica. È un nostro diritto giudicare per noi stessi, ma non per gli altri.

**NON DOBBIAMO CONSIDERARE I
NOSTRI GIUDIZI LEGGI UNIVERSALI!**

Le persone aggressive tendono ad entrare in contrasto con altri Aggressivi, e finiscono per circondarsi di Passivi.

IL COMPORTAMENTO ASSERTIVO

La persona Assertiva si colloca tra il Passivo e l'Aggressivo, egli non è autolimitato dagli schemi mentali che caratterizzano il Passivo e l'Aggressivo. L'Assertivo non attribuisce realtà ai comportamenti aggressivi e passivi: egli sa che entrambi sono solo il risultato di limitazioni. L'Assertivo sa che le limitazioni possono essere superate ed il disagio vinto.

COMPORTAMENTI ASSERTIVI:

1. RISPETTARE GLI ALTRI, I LORO DIRITTI E LE LORO OPINIONI.
2. NON PERMETTERE AGLI ALTRI DI ESSERE AGGRESSIVI NEI NOSTRI CONFRONTI (NON SUBIRLI).
3. DISPONIBILITÀ A MODIFICARE LE PROPRIE OPINIONI.
4. NON ESIGERE CHE GLI ALTRI SI COMPORTINO COME NOI VORREMMO.
5. NON ESSERE POSSESSIVI VERSO LE PERSONE CHE CI CIRCONDANO.
6. NON SENTERSI IN DIRITTO DI GIUDICARE GLI ALTRI.
7. CAPACITÀ DI PARTIRE DAL LIVELLO OPERANTE ALTRUI.

L'Assertivo è in grado di interagire tanto con i Passivi quanto con gli Aggressivi, nonché ovviamente con altri Assertivi. Non cogliendo la “sfida” dell'Aggressivo, e non iniferendo sul Passivo, la persona assertiva è in grado di gestire in modo efficace le relazioni umane.

LA PRESSIONE AMBIENTALE

Nessuno è solo Passivo, solo Aggressivo o solo Assertivo. In realtà tutti noi slittiamo —a seconda della situazione— tra queste tre modalità relazionali. Magari in una situazione siamo Passivi, e poi in una situazione diversa ci riveliamo Aggressivi.

**IL COMPORTAMENTO UMANO È
SITUAZIONALE!**

Bastano piccole variazioni della situazione e noi possiamo subito passare da una modalità relazionale ad un'altra. L'ambiente gioca un ruolo determinante sul nostro autocontrollo emotivo e comportamentale: basta che la pressione ambientale valichi una certa soglia e noi reagiamo in modo diverso anche in situazioni ordinarie.

**TUTTI SUBIAMO LA PRESSIONE
AMBIENTALE!**

Andiamo da un amico per fare pace con lui, all'inizio ci mostriamo Passivi sperando di farci perdonare, ma poi il suo atteggiamento e la sua ostilità ci deludono e diventiamo improvvisamente Aggressivi. Questo ci insegna che...

**LE INTENZIONI NON BASTANO PER
POTER GESTIRE LE SITUAZIONI!**

Per poter gestire tutte le situazioni sono necessari una metodologia ed un modello comportamentale universalmente validi. Il modello assertivo è abbastanza flessibile da poter far fronte a qualunque situazione avversiva.

AUTOCRITICA: IL PRIMO PASSO VERSO L'ASSERTIVITÀ

L'Assertivo dice “Io” laddove l'Aggressivo ed il Passivo dicono “Tu”.

Nell'affrontare le situazioni di disagio l'Assertivo si focalizza su se stesso, invece il Passivo e l'Aggressivo si concentrano sugli altri per alleviare il proprio disagio.

Dire “Tu mi fai stare male!” è un comportamento aggressivo: attribuiamo agli altri il nostro disagio mentre invece il disagio è solo nostro. Siamo noi che dobbiamo imparare a non stare male, a non far dipendere la nostra vita emotiva dagli altri. Può sembrare freddo e cinico, ma lamentarsi e dare la colpa agli altri a che serve? Non possiamo pretendere che gli altri cambino secondo i nostri desideri!

GLI ALTRI NON SONO DA CAMBIARE!

Dire “Tu non riesci a capirmi!” è aggressivo: se non riusciamo a farci capire è colpa nostra che non comunichiamo sufficientemente bene. Siamo noi che dobbiamo imparare ad esprimerci meglio. Siamo noi che dobbiamo imparare a comunicare partendo dal livello operante altrui anziché il nostro.

L’Assertivo deve accettare un principio fondamentale:

**SE STIAMO MALE È SOLO COLPA
NOSTRA!**

Sembrerà assurdo e difficile da accettare, ma è un tipo di pensiero assai positivo: ci spinge a guardarci dentro, a trovare ciò che vi è di sbagliato in noi anziché negli altri. Molto più facile è invece trovare i difetti altrui, ma una volta trovati che diritto avremo di cambiare il modo d’essere altrui? Noi invece possiamo cambiare! Se ci rendiamo conto che con una data persona ci sentiamo male possiamo decidere di evitarla o di accettarla per quello che è — l’importante comunque è non stare male.

**ANCHE I NOSTRI MALESSERI SONO IL
RISULTATO DEL NOSTRO
MODELLAMENTO DELLA REALTÀ!**

I nostri stati di malessere nascono inevitabilmente dalla nostra mancanza di risorse nel gestire le situazioni. Se le persone avessero realmente il potere di far star male gli altri, sarebbero in grado di far star male chiunque, invece nessuno fa stare male tutti. Pare che il “potere di esercitare il male a distanza” sia limitato nella sua efficacia a certe categorie suscettibili.

Una persona può usare un linguaggio scurrile che ci mette a disagio e noi ci sentiamo male, potremmo anche giustificare il fatto che se alcune persone non si sentono a disagio con questa persona è per via del fatto “che non sono sensibili, che non hanno valori”, ma il fatto è che siamo noi a sentirci male! “Sensibile” in questo contesto significa avere reazioni sproporzionate allo stimolo.

Chi vive della certezza di essere un qualcosa non si sente mancare il terreno sotto i piedi solo perché le persone che lo circondano non sono come lui. La persona assertiva non prova disagio se qualcuno emette comportamenti che egli non condivide, si limita a non gratificarli e, se lo ritiene opportuno, avanza la richiesta che l’altro rispetti i suoi valori evitando i comportamenti che lo infastidiscono.

Ed il benessere? È altresì utile rendersi conto di come ci si relaziona alle situazioni di benessere. Anche se esse non sono per noi causa diretta di disagio sociale possono tuttavia contenere schemi comportamentali ed assunzioni erronee. Questi schemi comportamentali ed erronee assunzioni sono alla base di altri disagi. Finché gli schemi e le assunzioni erronee non saranno rimossi le situazioni di disagio tenderanno a ripetersi.

Si rifletta sulla differenza che divide queste due affermazioni d’amore:

“Tu mi fai stare bene!”

“Stare con te mi fa sentire bene!”

La prima delle due affermazioni è focalizzata sull'altro, conferendogli potere sulle nostre emozioni. La seconda affermazione è una corretta valutazione di come noi viviamo il rapporto con l'altro.

Molte delusioni d'amore sono dovute ad un errato modo di rapportarsi all'altro.

Le Abilità Sociali Non Verbali

Al fine di poter padroneggiare l'assertività, è necessario acquisire tutta una serie di abilità comunicative che ci mettano in grado di interagire in modo efficace con i nostri interlocutori. Agli Aggressivi ed ai Passivi queste abilità sociali sovente mancano per via del fatto che essi non vivono appieno le relazioni umane a causa dei loro pregiudizi e delle loro inibizioni.

Al fine di poter superare i propri schemi comportamentali è necessario vivere appieno le relazioni umane, lasciare da parte ogni preconcetto ed immergersi totalmente nell'interazione comunicativa. Per poter fare ciò è necessario distinguere gli elementi base della grammatica comunicazionale.

I Piani Della Comunicazione

La comunicazione umana avviene simultaneamente su due piani:

- 1) CONTENUTO
- 2) RELAZIONE

Il Piano del Contenuto

Il piano del contenuto è quello del discorso, della comunicazione verbale. Fanno parte del piano del contenuto tutte le parole che usiamo, il discorso in generale e tutte le tecniche verbali che verranno trattate nei prossimi capitoli.

Il Piano della Relazione

Il piano della relazione è costituito dalla qualità della comunicazione in corso, ovvero dal modo in cui due o più interlocutori si relazionano tra loro al di là del contenuto verbale della comunicazione. Quando vi è un'intesa sul piano relazionale si dice che le persone sono in *rapport* tra loro. Il rapport è quell'empatia che è alla base di ogni comunicazione umana di successo. Il rapport si costituisce sia sul piano del contenuto che su quello della relazione, ma il piano relazionale è assai più significativo nell'instaurazione del rapport che non quello del contenuto.

FANNO PARTE DEL PIANO RELAZIONALE:

1. LA COMUNICAZIONE NON VERBALE IN GENERALE.
2. LA MIMICA FACCIALE.
3. LA GESTUALITÀ.
4. LA POSTURA.
5. LA GESTIONE DELLO SPAZIO INTERPERSONALE.
6. IL TONO ED IL VOLUME DELLA VOCE.
7. IL CONTATTO OCULARE.
8. LA SINCRONIZZAZIONE NEL DIALOGO.

La Retroazione

La retroazione — altresì nota come *feedback* — è tutta quella serie di segnali (verbali e non verbali) che i nostri interlocutori ci inviano in risposta agli stimoli della nostra comunicazione. Osservando le risposte non verbali dei nostri interlocutori noi possiamo adattare la nostra comunicazione alle loro esigenze, ottenendo così una comunicazione dinamica ed efficace.

Per poter gestire bene la retroazione è necessario sviluppare l'*acuità sensoriale*, ossia l'abilità di discriminare sottilmente i segnali non verbali che i nostri interlocutori ci rimandano. L'acuità sensoriale può essere acquisita rivolgendo una costante attenzione ed analisi ai nostri interlocutori. Non si cessa mai di imparare a discernere in modo sempre più fine i segnali non verbali, quindi una persona assertiva tende ad imparare sempre nuove cose da qualsiasi interazione umana.

La Nebbia Psicologica

Quando vi è incongruenza tra il piano del contenuto e quello della relazione il rapport cade e vi è "nebbia psicologica". Quando una persona diviene oltremodo aggressiva nel suo modo di fare, avvertiamo disagio e cessiamo di prestare attenzione a ciò che dice. Se qualcuno ci fa dei complimenti con un'espressione del volto irritata, avvertiamo incongruenza e non sappiamo come comportarci. Quando proviamo disagio ed ansia non riusciamo ad accompagnare ciò che diciamo con segnali corporei congruenti e la nostra comunicazione fallisce.

La Comunicazione Non Verbale (CNV)

Lo studio della CNV è molto ampio ed esula dal programma della formazione assertiva di base. Sono comunque esposti alcuni chiarimenti riguardo gli aspetti preponderanti della CNV. Il saper padroneggiare la propria comunicazione non verbale, e saper interpretare i segnali non verbali che gli altri ci inviano, è un'abilità sociale di primaria importanza per l'affermazione assertiva.

La Mimica Facciale

Attraverso le espressioni del volto l'uomo esprime i propri sentimenti ed i propri stati d'animo. Una persona dotata di buone abilità sociali ha a disposizione un vasto repertorio di espressioni facciali con le quali comunicare agli altri il proprio consenso, la propria disapprovazione, il proprio interesse, le sue emozioni ed i suoi stati d'animo in generale.

Al contrario, la scarsità di abilità sociali è accompagnata da una mimica facciale molto ridotta. Le persone passive e quelle aggressive tendono ad avere un'espressione del volto statica. La tendenza a mantenere un viso impassibile ostacola la comunicazione: è un chiaro segnale che non si ha piacere e rivelare le proprie emozioni, un segnale di chiusura interiore che crea disagio e sfiducia.

L'abilità a saper accompagnare il proprio discorso con espressioni del volto congruenti a ciò che si dice rende la conversazione più viva, più interessante. Attraverso le espressioni del volto possiamo evidenziare ciò che diciamo: possiamo enfatizzare la gravità del racconto adottando un'espressione seria, grave; con un sorriso possiamo risaltare l'aspetto piacevole di ciò che narriamo.

Attraverso la mimica possiamo gratificare il nostro interlocutore: possiamo esprimere attraverso il volto stupore quando ci rendiamo conto che il nostro interlocutore mira a stupirci col suo racconto; mostrare disapprovazione quando egli ci racconta cose che lo hanno ferito, ecc. Conversare con una

persona che risponde con il suo volto a ciò che gli diciamo è appagante, ci fa sentire capiti, ascoltati.

Le persone assertive oltre a saper comunicare attraverso la mimica facciale sono anche in grado di discriminare gli stati emotivi dei loro interlocutori attraverso l'osservazione della loro mimica facciale. Gli Aggressivi ed i Passivi tendono a non osservare la mimica altrui — gli Aggressivi perché non prestano attenzione agli altri, i Passivi perché provando disagio evitano l'osservazione ed il confronto.

Lettura delle Sopracciglia

Attraverso l'inarcatura delle sopracciglia possiamo facilmente interpretare come l'altro recepisce la nostra comunicazione. Tramite le sopracciglia le persone commentano ciò che gli viene detto. La "lettura" delle sopracciglia può essere effettuata durante il contatto oculare senza richiedere particolare sforzo.

| SCALA PER LA LETTURA DELLE SOPRACCIGLIA | |
|--|----------------------|
| COMPLETAMENTE INARCATE | incredulità |
| SEMI-INARCATE | sorpresa |
| NORMALI | nessun commento |
| SEMI-ABBASSATE | perplexità |
| COMPLETAMENTE ABBASSATE | collera / avversione |

La Gestualità

Fanno parte della gestualità i movimenti delle mani, della testa e del corpo in generale.

Attraverso i movimenti del capo possiamo comunicare il nostro assenso ed il nostro dissenso. Annuendo con il capo possiamo comunicare al nostro interlocutore che seguiamo ciò che dice, che siamo d'accordo con lui; questo agevola e stimola la comunicazione, rafforza il legame.

I movimenti delle mani e delle braccia hanno un ruolo preponderante nella comunicazione gestuale: con esse sottolineiamo ciò che diciamo e chiariamo il contenuto del discorso. I gesti delle mani possono essere:

- 1) DESCRITTIVI — gesti che forniscono informazioni sulle forme, dimensioni, azioni, ecc.
- 2) ENFATICI — gesti che servono a sottolineare ed accentuare parti del discorso.

In presenza di nebbia psicologica o forte disagio la gestualità cessa di essere funzionale alla comunicazione: la persona a disagio inizia a dondolarsi, giocherellare con le dita, ecc. I "segnali di fuga" e di "chiusura" debbono essere interpretati come un messaggio di indisponibilità a comunicare.

La Postura

Attraverso la postura possiamo capire se il nostro interlocutore è a suo agio o meno. Ad una sensazione di agio si accompagna una postura in cui il corpo è tutto rilassato: nel caso di una persona seduta questa si appoggerà allo schienale, tenendo gli arti in posizione asimmetrica, mentre mani, collo e viso saranno rilassati. Al contrario, una postura simmetrica e rigida è un segno di tensione corporea e disagio interiore.

Attraverso la postura possiamo comunicare un atteggiamento arrogante, spavaldo, umile, ostile, amichevole, chiuso, aperto, ecc. È importante imparare ad interpretare le posture altrui ed a padroneggiare la nostra. Anche la nostra postura deve essere congrua con ciò che diciamo.

La Gestione Dello Spazio Interpersonale (Prosemica)

L'uomo per sua natura suddivide lo spazio che lo separa dagli altri in quattro zone:

- 1) ZONA INTIMA
- 2) ZONA PERSONALE
- 3) ZONA SOCIALE
- 4) ZONA PUBBLICA

Queste quattro zone debbono essere immaginate come quattro cerchi concentrici nel cui centro vi è l'individuo. Finita una zona inizia la successiva. A livello sociale la gestione dello spazio interpersonale viene gestito tra gli individui attraverso regole non scritte. Le distanze riportate per le varie zone sono indicative e possono variare da popolo a popolo e da persona a persona. Gli Inglesi, per esempio, tendono ad avere una Zona Intima più ampia della nostra, mentre gli Arabi una più ridotta.

La nostra acuità sensoriale e spirito di osservazione ci consentiranno di stabilire i valori medi delle quattro zone nell'ambiente che circonda.

La Zona Intima

La Zona Intima parte dalla nostra pelle fino a coprire la distanza di mezzo braccio circa. L'accesso alla Zona Intima viene concesso solo alle persone delle quali ci fidiamo. La chiave d'accesso alla Zona Intima è *la fiducia*. Quando la Zona Intima viene violata l'individuo produce ormoni di lotta e passa alla difesa.

**INVADENDO LA ZONA INTIMA DI
QUALCUNO MINIAMO LA SUA
SICUREZZA!**

Questa è la zona in cui si fa una dichiarazione d'amore, una confidenza, in cui ci si bacia e ci si abbraccia.

I Passivi tendono ad essere insicuri e non permettono facilmente agli altri di avvicinarsi fino ad entrare nella Zona Intima, ma di fronte a persone prevaricanti spesso non riescono a difendere la propria Zona Intima e si trovano a doverne subire l'intrusione con il risultato di entrare nel panico comunicazionale.

Gli Aggressivi tendono ad invadere la Zona Intima altrui. Il disagio di una critica manipolativa emessa nella Zona Intima viene vissuto in modo più intenso perché la persona si sente indifesa, con le spalle al muro. I corpi di polizia ricorrono volontariamente alla violazione della Zona Intima nel corso degli interrogatori, al fine di intaccare la sicurezza personale del soggetto. Nell'esercito i

superiori “urlano in faccia” ai loro subordinati, al fine di risaltarne la posizione di impotenza e dipendenza.

L'Assertivo si avvicina cautamente alla Zona Intima e sempre solo dopo aver appurato di essere stato accettato nella Zona Personale. Al minimo segnale di difesa egli si rende conto di non aver diritto ad invadere la Zona Intima altrui e retrocede.

L'Assertivo altresì accetta nella sua Zona Intima solo persone con le quali vuole effettivamente instaurare un legame di intimità o fiducia, e comunque non subisce “l'intrusione” di una persona con la quale intende mantenere un rapporto formale.

**DIFENDERE LA PROPRIA ZONA
INTIMA È UN DIRITTO!**

Quanto più riconosciamo elevatezza allo stato sociale di una persona, tanto più spazio riconosciamo alla sua Zona Intima. Questo vuol dire che un dipendente tenderà a riconoscere più Zona Intima al suo capo di quanta questi ne riconosca a lui. Ne consegue anche che le persone Passive hanno la tendenza a concedere più ampiezza alla Zona Intima degli altri che non alla propria per via del fatto che rivestono altri di più autorità che non se stessi.

La Zona Personale

La Zona Personale parte dalla fine della Zona Intima (mezzo braccio) fino a coprire la distanza di un braccio. È la zona in cui due persone possono stringersi la mano, condurre una conversazione. Questa zona è una zona intermedia tra la Zona Intima e quella Sociale. L'accesso alla zona personale viene concesso a quelle persone con le quali non siamo in intimità al punto tale da farle accedere alla nostra Zona Intima, ma che tuttavia non sono così estranee da doverle lasciare nella Zona Sociale. È la zona riservata agli amici, ai parenti, ai colleghi simpatici ed a tutte quelle persone con le quali ci troviamo a nostro agio, alle quali comunichiamo la nostra personalità.

La Zona Sociale

La Zona Sociale parte dalla fine della Zona Personale (un braccio) fino alla Zona Pubblica (che è variabile). Questa è la zona riservata alle transazioni commerciali con le persone, ai rapporti di lavoro, agli scambi d'informazione tra sconosciuti, ecc.

È difficile determinare con esattezza dove finisce la Zona Sociale ed inizia quella Pubblica, dato che questo varia da individuo ad individuo, nonché da cultura a cultura. Il fattore ambiente e lo stile di vita incidono in modo determinante sulla delimitazione del confine tra queste due zone. È sufficiente comunque capire la funzione della Zona Pubblica per poter interpretare in modo adeguato i suoi confini in una data situazione.

La Zona Pubblica

Questa zona inizia dove finisce la Zona Sociale e si estende fino all'orizzonte. Questa è la zona in cui si fanno gli annunci pubblici. È la distanza che separa un conferenziere dal suo pubblico e la cattedra di un insegnante dai banchi degli allievi.

Qual'è La Distanza Giusta?

Non vi è una distanza giusta di per se stessa. La distanza giusta è dettata dalla situazione.

Fare una dichiarazione d'amore ad una donna urlando dall'altra parte della sala di una caffetteria (Zona Pubblica) non è coerente. Scendere dall'auto ed avvicinarsi ad un passante fino a parlargli sul collo (Zona Intima) solo per chiedere un'indicazione stradale non è coerente. Ogni situazione ha la sua distanza debita.

Le zone a cui l'Assertivo deve prestare più attenzione sono la Intima e la Personale. La violazione di queste due zone tende infatti a compromettere il rapporto. La Zona Sociale e quella Pubblica tendono ad essere più neutrali.

La Gestione delle Zone nel Saluto

A titolo orientativo si considerino i seguenti esempi:

- Due *conoscenti di vista* si vedono da lontano e si salutano a distanza con la mano (si limitano alla Zona Pubblica).
- Due *conoscenti* si vedono da lontano e si avvicinano quanto basta per scambiare due chiacchiere (si limitano alla Zona Sociale).
- Due *amici* si vedono da lontano e si vanno incontro per stringersi la mano (si limitano alla Zona Personale).
- Due *amici intimi* si vedono da lontano e si vanno incontro per potersi abbracciare (Zona Intima).

Il Tono Ed Il Volume Della Voce

Il tono ed il volume della voce comunicano lo stato d'animo e le emozioni di chi parla, con essi si può anche enfatizzare alcune parti del discorso. La persona Assertiva deve essere in grado non solo di saper interpretare il tono ed il volume della voce dei suoi interlocutori, ma anche saper usare la propria voce in modo congruo alla comunicazione verbale, ai propri intenti.

Vi sono alcune direttive che sono utili per interpretare il tono ed il volume della voce:

- Una persona aggressiva quando critica tenderà ad usare un tono duro ed alto.
- Una persona ansiosa parlerà più velocemente del normale.
- Una persona passiva tenderà a parlare con una voce inadeguatamente bassa, magari mangiandosi le parole, quasi a voler attirare l'attenzione.

Il Contatto Oculare

Il contatto oculare è definito tale perché stabilisce un contatto. Gli occhi sono lo specchio dell'anima. Attraverso gli occhi cerchiamo di catturare tra la folla l'attenzione di una persona che ci interessa. Attraverso gli occhi comunichiamo i nostri stati interiori. Attraverso gli occhi leggiamo negli occhi altrui le loro emozioni, le loro paure, il loro modo d'essere. Con uno sguardo si può dire ad una persona "mi piaci" meglio di quanto si possa farlo con le sole parole.

L'arte della comunicazione con gli occhi è una disciplina così vasta e naturale che per sua natura sfugge a qualsiasi tentativo di racchiuderla in una formula. Ciononostante è possibile determinare un numero di regole circa l'uso e l'abuso del contatto oculare nella comunicazione quotidiana.

Vi sono due tipi fondamentali di contatto oculare:

1) FISSO — quando lo sguardo viene mantenuto fisso negli occhi dell'interlocutore. Questo tipo di sguardo tende a far apparire chi lo effettua come una persona chiara, aperta e sicura di sé. Attenzione però: un abuso dello sguardo fisso può risultare invadente, artificiale.

2) ESPLORATIVO — quando lo sguardo esplora il volto e l'aspetto esteriore dell'interlocutore. Questo sguardo tende a comunicare un minor interesse per l'altro. Di fatto l'esplorazione dell'altro con lo sguardo è un buon sistema per controllare la sua retroazione non verbale.

Non è possibile definire quale sia il migliore tra i due tipi di sguardi. Quello che è certo è che anche lo sguardo è situazionale. Parti del discorso che toccano aspetti delicati della relazione richiederanno uno sguardo fisso per valorizzarne il contenuto. Tenzialmente è meglio non muovere troppo gli occhi per esplorare l'altro, per cogliere i dettagli della retroazione non verbale è sufficiente ricorrere alla visione periferica, sbirciando con la “coda dell'occhio”.

Parlare con una persona che sfugge il contatto oculare crea disagio, non si riesce a capire se ciò che stiamo dicendo la interessa o meno. Alcune persone fuggono con gli occhi e noi non riusciamo a catturarle.

Una persona che è in grado di mantenere un buon contatto oculare appare aperta e sicura di sé e di ciò che dice. Interagire con tali persone è appagante perché vengono percepite come interessate e partecipi alla relazione in corso.

Le persone Passive tendono ad evitare il contatto oculare — per loro essere guardati significa essere giudicati. Questo non vuol dire che noi dobbiamo evitare di guardarli negli occhi, semplicemente dobbiamo porre molta attenzione nel modo in cui li guardiamo. Fa parte delle abilità di un Assertivo riuscire a far sentire a proprio agio l'interlocutore attraverso un contatto oculare adatto alla situazione.

Le persone Aggressive tendono a guardare il loro interlocutore in modo schiacciante, prevaricante. Si tratta per lo più di un falso contatto oculare, in cui non si ricerca la comprensione dell'altro ma solo di sottolineare la propria presenza fisica. Questo tipo di contatto oculare non è dinamico, è statico. L'Assertivo non prova disagio di fronte a questo tipo di sguardo aggressivo, lo valuta positivamente rimandando all'interlocutore un contatto oculare dinamico.

Le Occhiate di Controllo

Parlando è naturale utilizzare il contatto oculare circa la metà rispetto a quando si ascolta.

Comunque è importante ricordarsi di mantenere vivo il contatto oculare anche mentre parliamo, lanciando occhiate di controllo. Attraverso le occhiate di controllo noi possiamo renderci conto se i nostri interlocutori ci seguono nel nostro discorso o se sono annoiati o stanchi.

Vi sono persone che quando parlano attaccano il “nastro” e parlano tutto d'un fiato senza guardare in faccia i loro interlocutori, solo per scoprire che al termine del loro monologo se ne sono andati via tutti. Questo è un esempio di totale mancanza di abilità sociali.

Pur parlando con una persona specifica noi possiamo mantenere desto l'interesse del gruppo attraverso le occhiate di controllo indirizzate agli altri membri del gruppo. Attraverso le occhiate di controllo possiamo rendere partecipi persone estranee al gruppo che mostrano interesse marginale, facendole sentire coinvolte. Con le occhiate di controllo comunichiamo agli altri che non ci siamo dimenticati di loro, che la loro opinione ci interessa, che è per loro che stiamo comunicando.

La Sincronizzazione Nel Dialogo

Vi sono persone che non riescono mai a prendere la parola nel corso della conversazione. Quando conversano con gli amici questi li interrompono sempre senza lasciarli mai finire di dire ciò che vorrebbero. Quando cercano di entrare in una conversazione a più persone non riescono mai a trovare il momento giusto per prendere la palla al balzo.

L'incapacità a gestire le conversazioni in modo efficace è dovuta alla mancanza di *tempistica*. La tempistica si basa sulla sincronizzazione tra i comportamenti non verbali dei membri del gruppo. Attraverso appositi segnali i membri del gruppo gestiscono la sincronizzazione e le tempistiche della conversazione — un gesto ci fa capire che la persona ha terminato di parlare, un altro che una data persona vuole prendere la parola, un altro che è tempo che facciamo una pausa nel nostro discorso.

Le persone con scarse abilità sociali non riescono a gestire in modo efficiente la sincronizzazione nel dialogo: i Passivi tenderanno a restare esclusi, gli Aggressivi a prevaricare.

L'incapacità a gestire la sincronizzazione nel dialogo risulta essere un'esperienza molto frustrante, chi si sente tagliato fuori dal regolare flusso della conversazione finisce per perdere interesse a parteciparvi. Chi è abitualmente escluso dalle conversazioni di gruppo finisce con lo sviluppare avversione per esse, chiudendosi in se stesso ogni qualvolta si trova coinvolto in una conversazione di gruppo.

Per poter gestire in modo abile le conversazioni è necessario fare continuo riferimento alla retroazione che ci inviano i nostri interlocutori: dai loro volti e dalla loro postura dobbiamo capire se comprendono ciò che diciamo, se sono interessati. Grazie alla retroazione possiamo modificare il nostro discorso al fine di rimanere in sintonia con chi ci ascolta. Ogni qualvolta avvertiamo che uno dei nostri interlocutori esprime dubbi o incomprensioni dovremmo cedere loro la parola al fine di lasciare spazio alle loro domande, di farli sentire partecipi e capiti.

Le Abilità Sociali Verbali

Domande Aperte e Domande Chiuse

Vi sono due tipi di domande:

1) DOMANDE APERTE

2) DOMANDE CHIUSE

LE DOMANDE CHIUSE sono quelle domande alle quali si può rispondere semplicemente con un “sì” od un “no” — “Hai già mangiato stasera?”, “Ti piace la musica classica?”

LE DOMANDE APERTE sono quelle domande che richiedono una risposta più complessa che non un semplice “sì” od un “no” — “Cosa hai mangiato stasera?”, “Che tipo di musica ti piace?”

Le domande chiuse non stimolano la conversazione, specie se l’interlocutore è una persona passiva che esita ad aprirsi od un Aggressivo che si chiude per sfida. Con tali persone il dialogo si ridurrebbe ad una serie di domande con risposte del tipo “sì/no”.

Le domande aperte d’altro canto stimolano il libero svilupparsi del dialogo perché pongono l’interlocutore in condizione di doversi esprimere.

Libera Informazione

Porre domande non basta ad instaurare un dialogo. Affinché il dialogo non si riduca ad una mera intervista è necessario che vi sia scambio di libere informazioni. Le libere informazioni sono tutte quelle informazioni extra che vengono fornite in risposta ad una domanda e che non sono richieste da essa.

GIANNI: “Sei mai stato in Spagna?” (domanda chiusa)

FRANCO: “Sì, e mi è piaciuta molto. In particolar modo mi è piaciuto assistere al Flamenco.” (libera informazione)

La libera informazione stimola lo sviluppo della conversazione.

La persona assertiva è in grado di discernere quando il suo interlocutore fornisce libera informazione e si rende conto che tale informazione costituisce per l’altro qualcosa di importante ed interessante. L’Assertivo è in grado di decidere se è opportuno sviluppare i punti espressi nella libera informazione, nel qual caso egli rinforza (gratificando) le informazioni ricevute, sia sul piano non verbale che su quello verbale. Quando la persona assertiva riconosce una libera informazione ma non è interessato a sviluppare quel punto la lascia semplicemente cadere in attesa di un punto migliore su cui costruire una conversazione.

Le persone passive dovrebbe esercitarsi ad offrire libera informazione anche quando gli vengono poste domande chiuse. Le difficoltà che il Passivo incontra ad offrire libere informazioni su se stesso sono spesso dovute al fatto che egli teme possano non interessare il suo interlocutore, o che potrebbe essere giudicato per ciò che direbbe.

L'Autoapertura

L'autoapertura è l'abilità di comunicare al nostro interlocutore i nostri pensieri, le nostre opinioni, il nostro stile di vita, anche quando non è richiesto da alcuna domanda. Tutto questo stimola lo sviluppo di una conversazione calda e spontanea, purché si faccia attenzione a non finire col far mostra di se stessi — il ché non è da considerarsi assertivo.

SANDRA: “Hai mai scalato in montagna?” (domanda chiusa)

PIERO: “Sì, in Val D'Aosta. L'ho trovata un'esperienza molto eccitante. Ho provato una sensazione di paura ed al contempo di sollievo.” (libera informazione ed autoapertura)

SANDRA: “Capisco ciò che hai provato. Anch'io ho provato sensazioni analoghe quando mi tuffavo dalle scogliere.” (autoapertura)

L'Espressione Positiva

L'abilità di esprimere la propria simpatia per una persona, la propria attrazione od un complimento qualsiasi, è definita “espressione positiva”. Alcune persone trovano difficile esprimere o ricevere complimenti, in particolar modo quando si tratta di attrazione fisica per il sesso opposto. Alla base di tale difficoltà vi è la paura di essere giudicati, rifiutati o malcompresi. La persona assertiva non prova disagio nell'esprimere positivamente i propri sentimenti, le proprie opinioni, a proporsi al sesso opposto. La persona assertiva ritiene comunque positivo per se stesso il fatto di esprimere esplicitamente i propri propositi, le proprie opinioni, indipendentemente dai risultati che conseguirà.

L'Asserzione Negativa

Quando veniamo criticati ed ammettiamo il nostro errore effettuiamo quella che si chiama *asserzione negativa*. Le persone aggressive trovano molto difficile ammettere i propri errori e scusarsi. Questo non è il caso delle persone assertive.

Ricorrendo all'asserzione negativa riduciamo l'ostilità di chi ci critica ed attenuiamo la manipolazione nel caso la critica fosse manipolativa.

GINA: “Questa sera quando eravamo a cena con gli amici hai urtato i sentimenti di Katia con i tuoi discorsi politici!” (critica costruttiva)

ALBERTO: “Ora che me lo fai notare mi rendo conto di essermi comportato male. Domani le telefonerò e le chiederò scusa.” (asserzione negativa)

L'Annebbiamento

Quella dell'annebbiamento è una tecnica simile all'asserzione negativa, però invece di ammettere apertamente il proprio errore si asserisce che vi è una possibilità che le cose stiano veramente come l'altro dice.

Questa è una tecnica utile quando si ha a che fare con persone particolarmente aggressive contraddicendo le quali si peggiorerebbe solamente la situazione. Lo scopo dell'annebbiamento è quello di ridurre l'ostilità dell'altro concedendogli una parziale vittoria ed al contempo temporeggiare. Una volta che l'interlocutore si è calmato si può passare ad esprimere la propria opinione sulla questione od all'inchiesta negativa.

RICCARDO: “Quando c'è bisogno di te tu non ci sei mai!” (critica manipolativa)

STEFANO: “Non sei il primo a dire una cosa del genere, forse sono io che non me rendo conto!” (annebbiamento) “Dove pensi che io sbagli?” (inchiesta negativa)

Una frase chiave per l'annebbiamento può essere: “Non è da escludere!”

La Parafrasi

Questa tecnica consiste nel ripetere la critica manipolativa fatta dall'altro senza aggiungerci nulla. L'utilità di questa tecnica è che ci consente di temporeggiare ed al contempo di far sapere all'altro che abbiamo recepito la sua critica. Temporeggiando possiamo aspettare che l'ostilità dell'altro si attenui e decidere come proseguire nelle nostre strategie comunicative.

ALDO: “Oggi hai dimostrato di nuovo di essere un tirchio!” (critica manipolativa)

BEPPE: “Dici che sono tirchio...” (parafrasi e pausa di raccoglimento) “Cosa ti ha portato a questa conclusione?” (inchiesta negativa)

L'Inchiesta Negativa

Quando chi ci critica ricorre alla manipolazione (critica manipolativa) ci fornisce delle informazioni generiche che non ci aiutano ad individuare i nostri errori e poterci migliorare.

Attraverso l'inchiesta negativa noi sollecitiamo chi ci critica a fornirci informazioni specifiche sul criticato al fine di poter comprendere e gestire la situazione. Così facendo eludiamo la manipolazione e forziamo l'altro a trasformare la critica manipolativa in una critica costruttiva.

Per gli esempi dell'applicazione dell'inchiesta negativa si veda il capitolo [Gestire Le Critiche](#).

Tecnica Del Disco Rotto

Quando una persona si ostina ad inviarci critiche manipolative possiamo eludere la manipolazione andando a parare con la *tecnica del disco rotto*. La tecnica del disco rotto consiste nel rispondere

alle manipolazioni ripetendo con calma la propria opinione, senza giustificarsi ed utilizzando sempre le stesse parole, così evitando di farsi coinvolgere nelle strategie manipolative dell'altro.

Non giustificarsi è importante per l'efficace riuscita di questa tecnica difensiva. L'obiettivo dev'essere quello di non farsi coinvolgere dal gioco manipolativo dell'altro, di eludere la sua logica irrilevante. Eludere le manipolazioni è un nostro diritto, gli altri invece non hanno il diritto di manipolarci.

Questa tecnica è sempre efficace per sbarazzarsi di venditori pedanti, idealisti fanatici, ecc., ma anche per far valere i nostri diritti laddove ci vengono negati — per esempio con un negoziante che non vuole sostituire la merce fallata che abbiamo acquistato.

VENDITORE

“Signora mi compri un accendino per favore!”

AMBULANTE:

SIGNORA:

“Grazie, ma non compro nulla!”

VENDITORE

“Sono povero, lo faccia per i miei figli!”

AMBULANTE:

SIGNORA:

“Grazie, ma non compro nulla!” (disco rotto)

VENDITORE

“Dovrebbe sentirsi in colpa ad essere così egoista, i miei figli hanno fame!” (colpevolizzazione)

AMBULANTE:

SIGNORA:

“Grazie, ma non compro nulla!” (disco rotto)

VENDITORE

“Taccagna!”

AMBULANTE:

— il venditore, rendendosi conto che la manipolazione non è funzionale, si arrende.

Dire “Mi hai capito?”

Quando cerchiamo un riscontro verbale per sapere se gli altri sono al passo della nostra comunicazione non dovremmo dire “hai capito?” ma bensì “mi sono spiegato?” Le implicazioni e l'impatto psicologico delle due affermazioni sono molto diverse tra loro. “Hai capito?” implica che se l'altro non ha capito è colpa sua e dei suoi limiti, mentre dire “Mi sono spiegato?” implica che se non ha capito è colpa nostra che non ci siamo spiegati bene.

Dal punto di vista assertivo se non siamo stati compresi dobbiamo ricercare il nostro fallimento: siamo noi che dobbiamo migliorare la nostra comunicazione, non gli altri che debbono imparare a capire meglio. Gli altri non sono da cambiare, noi possiamo e *vogliamo* cambiare, migliorare!

Gli Errori Cognitivi

Oltre a saper padroneggiare le abilità sociali verbali e quelle non verbali, l'Assertivo deve saper riconoscere in se stesso e negli altri gli errori cognitivi (errori del pensiero) ricorrenti che sono alla base dei —o che conseguono dai— comportamenti passivi ed aggressivi.

L'Interpretazione

Alla vigilia del primo appuntamento con una persona che ci piace questa ci telefona per dirci che ha avuto un contrattempo e non potrà venire. Noi ci diciamo “Trova scuse, non vuole vedermi!”

Quando non ci accontentiamo di accettare le cose per come ci vengono presentate tendiamo ad interpretare il comportamento altrui e le situazioni. Interpretando gli eventi distorciamo la realtà in conformità alle nostre esigenze, alla nostra versione dei fatti. Interpretando le intenzioni altrui otteniamo un incremento della nostra aggressività: troviamo una giustificazione per riversare sull'altro la responsabilità del nostro disagio, quindi proviamo rabbia o rancore nei suoi confronti.

Le persone non assertive ricorrono all'interpretazione quando le cose non vanno come loro vorrebbero. Il pericolo principale dell'interpretazione sono le conseguenze che essa comporta. Chi interpreta finisce per accettare come vere le sue affermazioni, distorcendo così le relazioni con gli altri.

Alla vigilia del primo appuntamento con una persona che ci piace questa ci telefona per dirci che ha avuto un contrattempo e non potrà venire. Noi ci diciamo “Trova scuse, non vuole vedermi! Bene, non mi preoccuperò più di cercarla!”

Quando quella persona ci ricontatta noi ci mostriamo freddi al telefono, l'altra persona se ne rende conto e recepisce il messaggio. Non ci contatta più. Peccato però che era stata davvero colta da un contrattempo e che ci teneva ad incontrarci.

Dobbiamo imparare a non interpretare. Se abbiamo dubbi dobbiamo cercare riscontri reali alle nostre teorie. Ipotesi e realtà non vanno confuse.

**L'INTERPRETAZIONE È UNA FORMA DI
ALLUCINAZIONE!**

La Lettura Del Pensiero

La lettura del pensiero è quel errore cognitivo nel quale si presuppone di conoscere i pensieri o le emozioni altrui senza che questi siano stati esplicitamente espressi. È concesso ritenere che una persona possa individuare gli stati d'animo del suo interlocutore attraverso l'interpretazione della sua mimica facciale, ma la lettura del pensiero implica la conoscenza del contenuto di quegli stati

d'animo. Questa "certezza indovinata" circa i pensieri e le emozioni altrui conduce a distorsioni interpretative. Per esempio:

Nel corso di una regolare conversazione comunichiamo al nostro interlocutore la nostra fede religiosa. L'aver menzionato questa religione gli riporta alla mente il suo fratello defunto, il quale aderiva alla stessa religione. L'interlocutore ripensa a come suo fratello sia morto vittima dell'inefficienza ospedaliera e, provando un senso di rancore verso i medici che si occuparono del caso, si chiude in un lungo e cupo silenzio che esprime odio. Noi interpretiamo i suoi segnali e ci diciamo "Nutre pregiudizi nei miei confronti per via della mia fede!" (lettura del pensiero)

L'*interpretazione* si riferisce alle situazioni ed ai comportamenti, la *lettura del pensiero* ai processi mentali ed alle emozioni.

Così come è errato ritenersi in grado di leggere il pensiero altrui, è errato supporre —o pretendere— che gli altri siano in grado di leggere i nostri pensieri. Questo secondo tipo di errore spesso sfocia in valutazioni del tipo causa-effetto fondate su presupposti non verificati. Comuni sono frasi del tipo: "Se tu mi amassi veramente non lo avresti fatto, sapevi mi avrebbe ferito!", laddove il giudizio poggia sul presupposto che l'altro sia stato in grado di conoscere i nostri stati d'animo ed i nostri pensieri.

Le persone passive spesso credono che gli altri possano leggere i loro pensieri, il che li fa sentire ancora più giudicati e vulnerabili. Per la stessa ragione i Passivi tendono ad aspettarsi che gli altri capiscano da soli le loro intenzioni ed opinioni — leggendole nei loro pensieri. Quando gli altri non capiscono da soli, li giudicano "insensibili" — non capaci di leggere i pensieri altrui. Per tali persone è importante rendersi conto che così come esse non possono leggere i pensieri altrui neanche gli altri possono leggere i loro.

**LA LETTURA DEL PENSIERO È UNA
FORMA DI ALLUCINAZIONE!**

L'Autogiustificazione

Quando si emettono comportamenti sbagliati è facile trovare una giustificazione per essi: "Mi sono arrabbiato è vero, ma è colpa sua che mi ha offeso!" Giustificare i propri errori non serve a cambiare, non serve a vincere il disagio. Chi giustifica i propri sbagli cerca di alleviare il disagio attribuendo la colpa dei propri comportamenti all'altro. Il problema è che siamo *noi* ad aver emesso il comportamento sbagliato, quindi lo sbaglio è solo nostro.

**SE SI VUOLE MIGLIORARE NON
BISOGNA GIUSTIFICARE I PROPRI
ERRORI!**

Per superare i nostri schemi non dobbiamo giustificare i nostri errori comportamentali, dobbiamo invece ammettere a noi stessi ed agli altri di aver sbagliato (asserzione negativa) e proporci di modificare il nostro comportamento. Il nostro obiettivo è quello di star bene.

Modifichiamo assertivamente le nostre frasi autogiustificative:

- “Mi ha fatto perdere la pazienza!” Sono io che l’ho persa, quindi: “Ho perso la pazienza!”
- “Non doveva fare ciò!” Non dobbiamo pretendere che gli altri agiscono secondo nostro volere, quindi: “Lui ha agito a quel modo ed io mi sono sentito male. Cosa posso fare per vincere il mio malessere?”
- “È ovvio che mi sia arrabbiato!” Dato che arrabbiarsi non serve: “Mi sono arrabbiato, ho sbagliato. La prossima volta manterrò il controllo.”

Il Pensiero Dicotomico

Vi sono persone che sono intrappolate in un modo di pensare limitante: il *pensiero dicotomico*. Pensare in modo dicotomico significa pensare in termini di “bianco/nero”, “giusto/sbagliato”, “vero/falso”, “con me/contro di me”. Questo tipo di pensiero non prevede sfumature intermedie ed è molto limitante per chi vi fa ricorso. Il pensiero dicotomico è un pensiero assolutista, non vi sono vie di mezzo.

All’opposto del pensiero dicotomico vi è il *pensiero opzionale*. Due alternative non costituiscono una vera scelta, si ha opzionalità quando le alternative sono almeno tre! Il pensiero opzionale è una forma di pensiero variegata, che sa cogliere le sfumature intermedie tra i poli opposti, che sa discernere le mezze misure.

L’Assertivo sa vedere i grigi laddove gli Aggressivi ed i Passivi spesso vedono solo il bianco ed il nero.

Per Gianna le amiche sono o “vere” o “false”, non vi sono mezze misure. Quando un’amica le nega un favore Gianna si dice: “Se fosse una vera amica non mi rifiuterebbe un favore!”, ed inevitabilmente cancella quella persona dalla lista delle sue “vere” amiche. Questo modo di interagire con gli altri le costa la perdita di molte amiche con le quali si trovava bene.

La persona assertiva è caratterizzata da un pensiero elastico, variegato, non dicotomico: il pensiero opzionale! L’Assertivo si rende conto che vi sono molti modi di essere amici, che vi sono molte sfumature di grigi tra il bianco ed il nero, che il bene ed il male in ogni cosa possono essere visti da diverse angolature.

Il pensiero dicotomico presuppone da parte di chi vi fa ricorso il diritto di giudicare i valori su scala universale, di sapere già cosa è bene e cosa male in assoluto. È un modo di pensare tipico di chi non è in grado di partire dal livello operante altrui.

L’Anticipazione Negativa

Quando ci immaginiamo che un evento futuro avrà esiti negativi noi operiamo l’*anticipazione negativa*. L’anticipazione negativa è ciò che nella PNL viene tecnicamente definito *ricalco negativo sul futuro*, ossia: noi ci creiamo delle aspettative negative di come debbano andare le cose, e poi rafforziamo queste nostre convinzioni percorrendo più volte mentalmente l’evento immaginario. Più volte si ripercorre (ricalca) tale fantasia più le si conferisce realtà.

L'anticipazione negativa non è di alcuna utilità per affrontare le situazioni avverse, serve solo ad attivare in noi risposte emozionali negative, andando a minare la nostra prestazione futura.

Il modo corretto per avvicinarsi alle situazioni che ci creano disagio è crearsi un'aspettativa assertiva e contrapponendo l'anticipazione negativa con un'anticipazione positiva (immaginando cioè come le cose potrebbero andare bene).

La "Sensibilità"

Le persone particolarmente suscettibili tendono a definirsi "sensibili". In questo contesto il termine "persona sensibile" verrà usato per definire una persona le cui risposte emotive e reazioni sono sproporzionate allo stimolo.

Autodefinirsi "sensibili" quando ci si sente offesi o feriti implica la definizione dell'altro come "insensibile". L'errore cognitivo dietro questo modo di pensare è che continuiamo ad attribuire agli altri ed alla loro mancanza di sensibilità il nostro disagio. In realtà il disagio è nostro! Se non dipendessimo dal giudizio altrui il disagio non sussisterebbe.

Ogni qualvolta ci sentiamo "feriti dentro" dagli altri invece di definirci "sensibili" e definire "insensibili" gli altri dovremmo analizzare la dinamica del nostro disagio e capire se stiamo emettendo comportamenti passivi o aggressivi.

"Sensibile" negli esempi sopracitati è sinonimo di "non-Assertivo".

La "Benevolenza"

Per benevolenza s'intende quell'errata assunzione secondo la quale noi siamo in grado di sapere ciò che è bene per gli altri. Questa convinzione può spingerci ad interferire con la vita degli altri, autogiustificandoci con la scusa che lo facciamo per il loro bene. In realtà il bene di cui parliamo è il nostro bene, che non è necessariamente quello degli altri. L'errore cognitivo della benevolenza conduce facilmente alla manipolazione degli altri, nel qual caso da errore cognitivo diventa una vera e propria strategia manipolativa.

Le Strategie Manipolative

Nelle relazioni sociali vi sono alcuni comportamenti che possono essere definiti “manipolativi”. I principali comportamenti manipolativi sono:

- 1) LA COLPEVOLIZZAZIONE
- 2) L'INFERIORIZZAZIONE

Questi comportamenti si instaurano nel carattere abitudinario di chi vi ricorre come delle vere e proprie strategie manipolative attraverso l'uso delle quali egli spera di ottenere:

1. RIDUZIONE DEL PROPRIO DISAGIO e/o
2. INDURRE GLI ALTRI AD AGIRE SECONDO IL PROPRIO VOLERE

Il ricorso alle strategie manipolative crea disagio negli altri ed impedisce a chi le opera di affermarsi nella vita in modo assertivo.

La Colpevolizzazione

Colpevolizzando l'altro la persona cerca di ottenere ciò che vuole attraverso la pressione psicologica. Spera cioè che l'altro sentendosi in colpa ceda alle sue richieste o accetti le sue opinioni. Chi ricorre alla colpevolizzazione non sta necessariamente provando disagio — un Passivo che scoppia ed aggredisce colpevolizzando si sentirà a disagio, ma un Aggressivo che aggredisce per abitudine potrà anche non provare alcun disagio nel colpevolizzare gli altri.

Non di rado le persone ricorrono alla colpevolizzazione solo (o anche) per ridurre il proprio disagio, trovando nell'altro un capro espiatorio per le proprie limitazioni. Comunque il risultato non cambia: sentirsi colpevolizzare è pur sempre spiacevole e non costruttivo.

IL PASSIVO COLPEVOLIZZATO POTRÀ REAGIRE:

1. PROVANDO DISAGIO E PER RIDURLO SUBIRE — Le conseguenze saranno un elevato senso di frustrazione e di impotenza ed un incremento dell'immagine negativa di se stessi.
2. PROVANDO DISAGIO MA RIUSCENDO A GESTIRE LA MANIPOLAZIONE — Se in seguito avvertirà un senso di colpa con molta probabilità nel futuro recupererà un comportamento passivo.
3. PROVANDO DISAGIO ED AGGREDENDO — Facilmente il rapporto si interromperà o incrinerà.

L'AGGRESSIVO COLPEVOLIZZATO POTRÀ REAGIRE:

1. PROVANDO DISAGIO ED AGGREDENDO — Facilmente il rapporto si interromperà o incrinerà.

2. NON PROVANDO DISAGIO ED AGGREDENDO — Facilmente il rapporto si interromperà o incrinerà.

L'ASSERTIVO COLPEVOLIZZATO REAGIRÀ:

1. NON PROVANDO DISAGIO ED ELUDENDO LA MANIPOLAZIONE — L'Assertivo rimarrà sulle sue posizioni senza aggredire e senza sentirsi in colpa.

Come possiamo constatare il disagio è la norma per il Passivo, sia che subisca o che aggredisca (quando scoppia). L'Aggressivo non prova necessariamente disagio. L'Assertivo non prova *mai* disagio. Inoltre possiamo trarre la seguente regola fondamentale:

**IL CONTRATTACCO AGGRESSIVO È
SPESSE FATALE NELLE RELAZIONI!**

Mentre un Passivo potrà anche subire a lungo gli attacchi di un Aggressivo, ed un Assertivo saprà gestirli all'infinito, un Aggressivo difficilmente tollererà una qualsiasi forma di contrattacco.

L'Inferiorizzazione

Quando le persone non agiscono secondo il nostro volere o non corrispondono le nostre aspettative è facile aggredirle inferiorizzandole. Alla base di questo atteggiamento aggressivo vi sono i seguenti presupposti errati: 1) gli altri devono agire ed essere come noi vorremmo, 2) noi siamo in grado di giudicare gli altri (e di sapere ciò che è bene e male per loro).

Spesso chi colpevolizza o inferiorizza dichiara di farlo per il "bene" dell'altro (tecnica della "benevolenza"). Il fatto è che sentirsi colpevolizzare ed inferiorizzare è spiacevole.

IL RISULTATO DELL'INFERIORIZZAZIONE È:

1) DIPENDENZA PSICOLOGICA

La persona che accetta di subire le inferiorizzazioni è Passiva. Tenderà a dipendere dal giudizio altrui e riporrà il potere decisionale negli altri.

Come conseguenza:

LA PERSONA INFERIORIZZATA SVILUPPERÀ:

1. VALUTAZIONE NEGATIVA DI SÈ STESSA.
2. PAURA DI SBAGLIARE.
3. PAURA DEL GIUDIZIO ALTRUI.
4. DIPENDENZA DAL GIUDIZIO E DALL'APPROVAZIONE ALTRUI.
5. DIPENDENZA DAGLI ALTRI NEL PRENDERE LE PROPRIE DECISIONI.

La Benevolenza

Sovente chi ricorre alla manipolazione dice di farlo “per il nostro bene”. Dietro la “benevolenza” si cela il sentirsi in diritto di giudicare ciò che è bene e male per gli altri. Determinare il bene ed il male altrui non è il diritto di nessuno, solo noi abbiamo diritto a stabilire ciò che è bene o male per noi.

Quando si è manipolati non bisogna cedere al sottile ricatto della benevolenza. A prescindere da quali possano essere le loro intenzioni, gli altri non hanno il diritto di manipolarci!

La benevolenza è sia un errore cognitivo che una strategia manipolativa.

L'Atteggiamento Imprevedibile

Stefano ha sei anni. Suo padre torna dal lavoro ogni giorno alle 19:30 e, quando lo sente entrare, Stefano gli corre incontro per abbracciarlo. Suo padre si mostra felice di ciò e contraccambiando l'accoglienza gioca con lui.

Nell'ultimo periodo il padre ha problemi sul lavoro. Un giorno in cui è particolarmente nervoso torna a casa e, vedendo Stefano corrergli incontro, gli urla "Non mi seccare, è stata una giornata dura!" e lo respinge. La cosa si ripete diverse volte.

Stefano non capisce: a volte viene premiato dal padre quando gli corre incontro ed altre volte viene punito per ciò. Stefano prova un elevato senso di frustrazione, non sa più come deve comportarsi. Ora, quando sente suo padre rientrare, sbircia dalla porta della cameretta per capire se suo padre è di buon umore o meno. Alle 19:15 Stefano entra in ansia sapendo che da lì a poco arriverà suo padre.

Quando si viene a volte premiati ed a volte puniti per lo stesso comportamento non si sa più come comportarsi. Quando si ha a che fare con una persona "lunatica" bisogna stare sempre allerta per coglierne l'umore. Il dover stare sempre allerta crea ansia.

**L'ESSERE PREMIATI E PUNITI PER GLI
STESSI COMPORTAMENTI GENERA
FRUSTRAZIONE ED INCAPACITÀ
DECISIONALE!**

Spesso per far fronte a questo tipo di disagio si reagirà in modo passivo o aggressivo.

Un giorno, rientrando dal lavoro, Salvatore trova sua moglie vestita in modo particolarmente elegante e ben truccata. Contento le dice: "Che bella sorpresa trovarti così Tesoro!" e la copre di baci.

La settimana successiva la moglie decide di fargli di nuovo una sorpresa e si fa bella. Salvatore ha avuto una pessima giornata lavorativa, tutto gli è andato storto. Rientrato, vedendo la moglie così elegante le urla dietro: "Guarda come sei conciata! Che fai, ricevi i tuoi amanti quando io sono al lavoro?" e non le parla più.

La moglie si chiude in bagno a piangere e spacca lo specchio (aggressività dislocata).

L'atteggiamento imprevedibile, pur non essendo una vera e propria strategia manipolativa si riallaccia ad esse. I risultati dell'atteggiamento imprevedibile sono disagio e frustrazione. In genere chi emette questo tipo di comportamento non è cosciente della propria contraddittorietà. Alcune persone invece fanno ricorso all'atteggiamento imprevedibile al fine di poter manipolare gli altri, per farli sentire sbagliati. Comunque sia, i risultati non cambiano.

Gestire Le Critiche

Vi sono due tipi di critiche:

- 1) CRITICHE COSTRUTTIVE
- 2) CRITICHE MANIPOLATIVE

Le Critiche Costruttive

La critica costruttiva fornisce informazioni utili circa la soluzione del problema o la natura della lamentela, esprime un'opinione giustificata rispetto alla situazione. La critica costruttiva è indirizzata al comportamento, non alla persona.

**POSSIAMO CRITICARE I
COMPORAMENTI,
NON LE PERSONE!**

Una critica costruttiva può essere tanto il rimprovero per uno sbaglio commesso sul lavoro quanto un suggerimento disinteressato nel corso di una conversazione amichevole e rilassante.

Gestione Aggressiva delle Critiche Costruttive

Spesso le persone aggressive non sono in grado di discriminare l'elemento costruttivo nelle critiche. Di conseguenza essi passano all'attacco ponendo fine alla comunicazione.

A chi non sarà capitato di offrire consiglio ad una persona per sentirsi sbraitare dietro "Non ho bisogno dei tuoi consigli, so cosa devo fare!"

Gestione Passiva delle Critiche Costruttive

Anche le persone Passive hanno difficoltà a discriminare l'elemento costruttivo nelle critiche. Essi tendono a sentirsi immediatamente giudicati ed emettono comportamenti di fuga chiudendosi in se stessi e ponendo fine alla comunicazione.

Gestione Assertiva delle Critiche Costruttive

La persona assertiva è in grado di distinguere immediatamente una critica costruttiva e ne trae vantaggio sollecitandone gli aspetti costruttivi:

MARCO: "La cena che hai cucinato ieri era molto buona, ma ti sei dimenticato degli ingredienti!"
(critica costruttiva)

PAOLO: “Mi fa piacere che ti sia piaciuta...” (rinforzo dell’affermazione positiva) “...Quali sono gli ingredienti che dici mi sono dimenticato?” (inchiesta negativa)

MARCO: “I funghi! Nella ricetta originale del Pollo alle Mandorle cinese ci vogliono i funghi! Ma era lo stesso molto buono, grazie.”

Le critiche costruttive possono essere parte del normale svolgimento di un dialogo piacevole, chi critica infatti mira alla costruttività nel rapporto.

Le Critiche Manipolative

La critica manipolativa non fornisce informazioni utili circa la soluzione del problema, si limita ad attaccare la nostra integrità colpevolizzandoci od inferiorizzandoci (strategie manipolative). La critica manipolativa è indirizzata alla persona, non al comportamento.

**LA CRITICA MANIPOLATIVA È UN
ATTACCO ALL’INTEGRITÀ DELLA
PERSONA!**

Chi ricorre alla critica manipolativa non si muove in direzione costruttiva nel rapporto, tende invece a prevaricare emettendo giudizi sulla persona che ha sbagliato, anziché sul suo comportamento.

Gestione Aggressiva delle Critiche Manipolative

Le persone aggressive sottoposte a critica manipolativa passano all’attacco. La manipolazione persiste.

CAPOUFFICIO: “Sig. Rossi come al solito si è rivelato un incapace! Il suo rapporto mensile fa schifo!” (critica manipolativa)

ROSSI: “Il mio rapporto mensile va benissimo, è lei che non è all’altezza di apprezzarlo!” (contrattacco aggressivo con critica manipolativa —“lei non è all’altezza”)

CAPOUFFICIO: “Io ha fatto rapporti mensili per oltre trent’anni, e le assicuro che non ho mai presentato tali strafalcioni! È lei che è proprio imbranato!” (la manipolazione persiste)

ROSSI: “Ah, sì?! Allora visto che lei è tanto bravo se lo faccia da sé il suo rapporto mensile!” (contrattacco aggressivo fatale, la comunicazione giunge al termine)

Rossi esce dall’ufficio sbattendo la porta. Il giorno dopo riceve la lettera di licenziamento.

Gestione Passiva delle Critiche Manipolative

Le persone passive sottoposte a critica manipolativa si sentono immediatamente giudicati ed emettono comportamenti di fuga chiudendosi in se stessi. La manipolazione persiste.

CAPOUFFICIO: “Sig. Rossi come al solito si è rivelato un incapace! Il suo rapporto mensile fa schifo!” (critica manipolativa)

ROSSI: Avverte ansia e viene colto da crampi allo stomaco. “Mi dispiace Direttore, mi dispiace sul serio!” (comportamento passivo: subisce una manipolazione, rinuncia al suo diritto di non essere manipolato).

CAPOUFFICIO: “Ah, si dispiace?! Ma le sue scuse non cambiano i fatti, lei resta un imbranato!” (la manipolazione persiste)

ROSSI: Il disagio aumenta, si chiude in se stesso e smette di parlare.

CAPOUFFICIO: “Il suo silenzio la dice lunga sulla sua competenza professionale! Esca di qui, non la voglio più vedere!” (ulteriore manipolazione e termine della comunicazione)

In alcuni casi le persone passive sottoposte a critica manipolativa possono “esplodere” emettendo comportamenti aggressivi. Il risultato non cambia.

Gestione Assertiva delle Critiche Manipolative

La persona assertiva riconosce immediatamente gli elementi manipolativi nella critica e ricorre alle tecniche verbali difensive richieste dal caso. Così facendo elude la manipolazione dirottando l'interlocutore verso la critica costruttiva. La manipolazione si estingue.

Le tecniche verbali assertive per eludere la manipolazione sono:

1. INCHIESTA NEGATIVA — per capire dove abbiamo sbagliato.
2. AFFERMAZIONE NEGATIVA — per ammettere il nostro errore una volta individuato.
3. DISCO ROTTO — quando la manipolazione persiste.

Ecco un esempio di critica manipolativa e della sua gestione assertiva:

CAPOUFFICIO: “Sig. Rossi come al solito si è rivelato un incapace! Il suo rapporto mensile fa schifo!” (critica manipolativa)

ROSSI: “Potrebbe dirmi per cortesia dove ho sbagliato?” (inchiesta negativa)

CAPOUFFICIO: “Dove ha sbagliato?! È tutto sbagliato!” (critica manipolativa)

ROSSI: “Se potesse indicarmi almeno un errore sarò in grado di migliorare le mie prestazioni!”

(disco rotto + inchiesta negativa)

CAPOUFFICIO: “Questa virgola, per esempio, qui è totalmente fuori luogo!” (critica costruttiva anche se espressa in tono aggressivo)

ROSSI: “Grazie per avermelo fatto notare, d’ora in poi farò più attenzione alle virgole. Ci sono altre cose che non vanno?” (asserzione negativa + inchiesta negativa)

CAPOUFFICIO: “No, il resto va bene!”

Come elucidato da questo esempio, spesso le critiche manipolative non sono altro che aggressività dislocata.

| CRITICA MANIPOLATIVA (critica sulla persona) | | |
|--|------------------------|----------------------|
| SOGGETTO | RISPOSTA | MANIPOLAZIONE |
| PASSIVO | FUGA | PERSISTE |
| AGGRESSIVO | ATTACCO | PERSISTE |
| ASSERTIVO | ELUDE LA MANIPOLAZIONE | SI ESTINGUE |

| CRITICA COSTRUTTIVA (critica sul comportamento) | | |
|---|--------------------|----------------------|
| SOGGETTO | RISPOSTA | COMUNICAZIONE |
| PASSIVO | FUGA | TERMINA |
| AGGRESSIVO | ATTACCO | TERMINA |
| ASSERTIVO | INCHIESTA NEGATIVA | CONTINUA |

Al fine di padroneggiare con dovizia e convinzione le tecniche assertive per eludere le manipolazioni — laddove un interlocutore oltremodo villano può suscitare in noi solo disprezzo e desiderio di esprimere il nostro dissenso — si prenda in considerazione la seguente analogia:

**L’ASSERTIVO È COME UN KARATEKA:
PUR ESSENDO IN GRADO DI SFERRARE
ATTACCHI LETALI,
EGLI SA CHE LA SUA FORZA CONSISTE
NEL POTER PARARE GLI ATTACCHI
DELL’AVVERSARIO ALL’INFINITO!**

L’Assertivo sa che quando l’avversario desiste dal manipolare è perché ne ha riconosciuto la superiorità e si è arreso! La persona assertiva ragiona per obiettivi: vuole vincere la guerra, non la

battaglia! La linea assertiva funziona sul lungo termine, imponendo alle relazioni umane uno standard adeguato.

Il Cambiamento

“Ma una cosa è il pensiero, un'altra è l'azione e un'altra ancora è l'immagine dell'azione. La ruota del motivo non passa tra loro.”

[F.Nietzche — *Così Parlò Zarathustra*]

La Dinamica Del Cambiamento

Cambiare non è così facile come può sembrare. Gli schemi comportamentali abituali finiscono per cristallizzarsi e consolidarsi come parte integrante della personalità. Ogni tentativo di sconvolgere gli schemi abituali può portare ad intense risposte emotive.

Il cambiamento implica tre fasi operative:

- 1) INTENZIONE (pensiero)
- 2) ATTO PRATICO (azione)
- 3) ACCETTAZIONE DEL RUOLO (immagine dell'azione)

Esaminiamo come tutto questo si traduce in esempi pratici.

Carlo ha 43 anni, è una persona fortemente passiva e vive una relazione con la madre nella quale si trova a doverla subire. La madre lo colpevolizza ed inferiorizza costantemente, Carlo reagisce provando ansia e bloccandosi. Questa è una situazione ricorrente tra sua madre e lui:

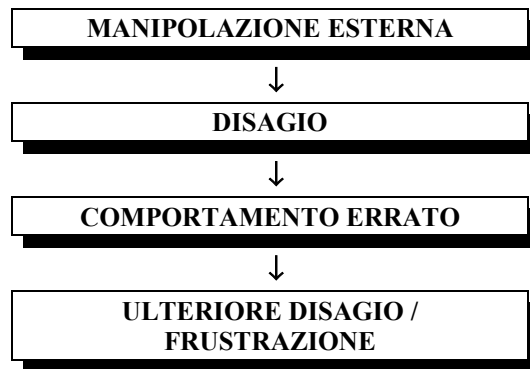
MADRE: “Da quando abiti da solo non ti preoccupi più di me! Mi visiti poco e non ti fai mai sentire. Io sono sola da quando tuo padre è morto, e mi rendo conto che non ho più nessuno che si occupa di me! Da quando hai la tua fidanzata ti sei dimenticato di tua madre!” (critiche manipolative e colpevolizzazione)

CARLO: prova un forte disagio e senso di colpa e si chiude nel silenzio (subisce passivamente ed opera la fuga)

Il suo silenzio è un comportamento errato, perché non gli consente di vincere il disagio ed affermare se stesso in modo assertivo, è una reazione di fuga. La sua incapacità a reagire e far valere i suoi diritti gli crea una forte frustrazione, ciò non fa che aumentare l'immagine negativa che egli ha di se stesso. Egli si percepisce debole e sottomesso, ma non trova risorse per far fronte al suo disagio.

La Dinamica Del Disagio

La dinamica del disagio può essere universalmente così raffigurata:



Il disagio è ciò che impedisce di operare scelte comportamentali giuste. Emettendo comportamenti sbagliati si incappa in un ulteriore disagio a causa del proprio fallimento e del fatto che la situazione esterna non è mutata.

Il primo passo da fare è quello di elaborare una strategia idonea a far fronte alla situazione avversiva. Per fare ciò bisognerà elaborare a tavolino la propria strategia in un momento in cui non si è esposti al disagio, in un momento in cui si è padroni delle proprie emozioni.

Formulare L'Intenzione

Il primo passo è quello di formulare l'intenzione. Cosa vogliamo veramente?

Mettiamo che Carlo abbia scelto come suo obiettivo di voler far valere la sua indipendenza, il suo diritto ad avere una vita sentimentale propria alla quale attribuire una priorità rispetto alla relazione con sua madre. Egli dovrà elaborare la sua strategia assertiva per eludere le manipolazioni materne. Si rende conto che sua madre non è disposta a capire la sua situazione, è una persona estremamente aggressiva e difficilmente cambierà. La frase per eludere la manipolazione potrebbe essere:

“Mi dispiace che tu ti senta trascurata. Io non mi sono dimenticato di te, semplicemente ho nuove responsabilità a cui far fronte.”

Carlo dovrà esprimere la sua posizione senza giustificarsi e senza cadere nella falsa logica della madre. Se la madre risponderà alla sua strategia in modo ancora più aggressivo e manipolativo egli dovrà essere determinato ad usare la tecnica del disco rotto senza perdere di vista il suo obiettivo.

Aspettativa Erronea Ed Intenzione

Per le persone passive vi è il rischio di partire con un'aspettativa errata. Le persone passive tendono ad avere un'immagine negativa di se stesse ed a pensare di non essere in grado di controllare gli eventi. È indispensabile che la persona passiva arrivi a formulare una corretta aspettativa:

“Farò ciò che ritengo giusto, e sarò fiero di averci provato a prescindere dal risultato.”

Quel che conta è rendersi conto che lo stiamo facendo per noi stessi, non per gli altri. Stiamo cercando di cambiare le *nostre* risposte emotive, non quelle degli altri.

Quando L'Intenzione Non Basta

Quando le situazioni avversive si ripetono da molto tempo e/o le risposte emotive sono molto intense, può succedere che il disagio prenda il sopravvento sulla capacità razionale,

compromettendo l'applicazione della strategia elaborata. In casi simili è importante concentrarsi sul disagio, operando per ridurlo ad un livello che ci consenta di ricorrere alle nostre strategie. Il disagio è ormai divenuto una risposta condizionata alla situazione avversiva in questione.

Il legame "SITUAZIONE X = DISAGIO" deve essere spezzato. Al fine di ottenere ciò bisogna lavorare sul rilassamento. Ogni qualvolta ci si trova ad affrontare la situazione avversiva ci si deve imporre di rilassarsi, al fine di trasformare il riflesso condizionato

"SITUAZIONE X = DISAGIO"

in

"SITUAZIONE X = RILASSAMENTO".

Tecnica di Rilassamento

Anzitutto bisogna fare esercizi di rilassamento, qualsiasi tipo di rilassamento andrà bene — Yoga, meditazione, ascoltare musica, farsi una passeggiata, ecc. Una volta ottenuto il rilassamento bisognerà *ancorarlo* in qualche modo, al fine di poterlo rievocare al momento del bisogno. Quella dell'ancoraggio è una tecnica tipica della PNL e serve ad associare una strategia ad uno stimolo esterno o interno. La tecnica dell'ancoraggio verrà qui implementata nella sua forma basilare.

Per esempio una volta raggiunto lo stato di rilassamento si potrà chiudere gli occhi e visualizzare un'immagine chiave alla quale ancorare questo stato di rilassamento — un paesaggio, una scena, un simbolo, ecc. È consigliabile stringere i pugni con una contrazione di circa tre secondi, inspirando dal naso e poi espirando dalla bocca al termine di essa. Questa operazione facilita lo scarico tensionale.

A questo punto abbiamo un metodo per rievocare lo stato di rilassamento. Questa è la nostra tecnica del rilassamento.

In secondo luogo si deve analizzare la situazione ripercorrendo mentalmente le tappe della situazione ricorrente, rivivendola appieno in tutti i sistemi sensoriali (rievoando cioè le immagini, i colori, le voci, i suoni, gli odori, le sensazioni tattili, le emozioni). L'obbiettivo deve essere quello di riuscire ad individuare il punto esatto in cui subentra la risposta di disagio. Ripercorrendo avanti ed indietro gli attimi subito prima e subito dopo il sopravvento del disagio bisognerà individuare tutti gli elementi che fungono da "grilletto" per il disagio — una certa frase, un certo tono di voce, una certa espressione del volto, un certo gesto, ecc.

Una volta individuati gli elementi che precedono il disagio bisognerà prepararsi ad usare la tecnica del rilassamento appena riconosciamo i segni premonitori che annunciano il disagio.

In termini pratici questo vorrà dire che quando riconosciamo quella certa espressione del volto che scatena in noi il disagio noi stringiamo i pugni, chiudiamo gli occhi e rievochiamo l'immagine chiave e lo stato di rilassamento. Nell'arco di tre secondi inspiriamo dal naso e poi al termine della contrazione espiriamo dalla bocca. Così facendo miriamo a rievocare lo stato di rilassamento proprio al momento critico in cui subentra il disagio. L'intenzione deve essere quella di rompere lo schema "SITUAZIONE X = DISAGIO" per trasformarlo in "SITUAZIONE X = RILASSAMENTO".

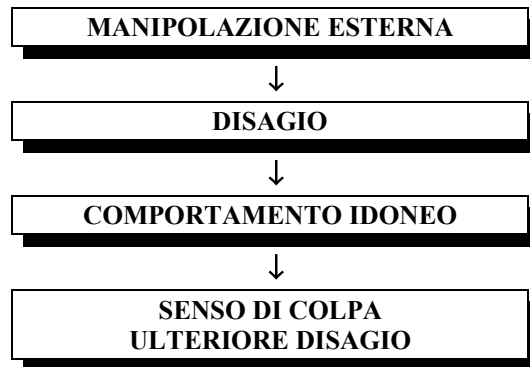
Non è possibile determinare in quante volte è possibile rompere questo schema, ma di certo sarà possibile attenuare il disagio ad un livello tale da poter mettere in pratica le nostre strategie. Già il fatto di combattere il disagio deve essere percepito come una vittoria.

Non Essere All'Altezza Dell'Immagine Dell'Azione

Uno dei rischi maggiori quando si mette in pratica una strategia assertiva per far fronte alla manipolazione è quello di non sentirsi poi all'altezza del ruolo assunto. Questo può avvenire per diversi motivi: 1) SENSO DI COLPA, 2) ERRATA ASPETTATIVA.

Senso di Colpa

La persona passiva può sentirsi in colpa per aver opposto una persona alla quale attribuisce autorità e verso la quale ha un legame di dipendenza psicologica. In questo caso al suo comportamento idoneo seguirà un nuovo ed ulteriore disagio che si andrà a sommare a quello precedente:



È importante in questo caso rivalutare l'intenzione e rifare il punto della situazione. Bisogna autoconvincersi che *è nostro diritto non farci manipolare*, stare bene è un nostro diritto! Solo quando si sarà compreso ed assimilato questo si potrà dominare la situazione avversiva.

Errata Aspettativa

La persona aggressiva tenderà a crearsi un'aspettativa troppo elevata. Se non otterrà risultati immediati proverà frustrazione e rischierà di emettere comportamenti aggressivi compromettendo l'intenzione originaria. Per l'Aggressivo il rischio è che la dinamica si trasformi così:



Quello di cui deve rendersi conto l'Aggressivo è che *la vittoria consiste nell'essere riuscito a dominare se stesso*. Egli non deve mai scordarsi che sta lavorando per cambiare se stesso, le *proprie* risposte emotive, non quelle dell'altro! La sua aspettativa deve essere:

“Farò ciò che ritengo giusto e sarò fiero di averci provato a prescindere dal risultato.”

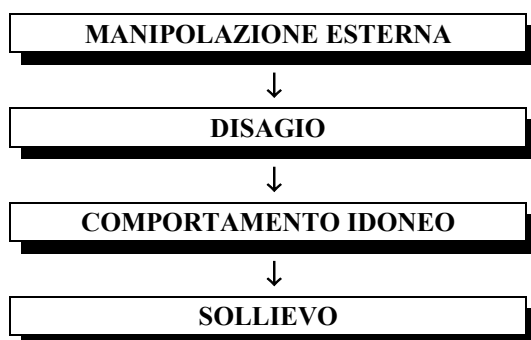
Quando Il Disagio Persiste

Anche quando riusciamo a fronteggiare la situazione avversiva, con le strategie elaborate, non abbiamo garanzia che il disagio svanisca subito. Lo schema “SITUAZIONE X = DISAGIO” può richiedere parecchio tempo per essere modificato. Quel che conta è rendersi conto che operando la nostra strategia abbiamo già ottenuto due vittorie, abbiamo infatti:

- 1) VINTO IL DISAGIO INZIALE — avendo avuto la forza di applicare la strategia.
- 2) OTTENUTO UN SOLLIEVO FINALE — potendo poi guardarci indietro ed essere fieri di aver emesso il comportamento idoneo (la strategia).

Il secondo punto è molto importante in quanto sconvolge lo schema iniziale in cui alla fine del processo si cumulava frustrazione. Il sollievo derivato dall'aver affrontato in modo assertivo e conscio il disagio porterà inevitabilmente ad una rimozione della frustrazione ed eventualmente all'abolizione del disagio iniziale.

La nuova dinamica della situazione sarà la seguente:



Torniamo all'esempio di Carlo con sua madre:

MADRE: “Neanche questa settimana mi sei venuto a trovare! Stavo così male e tu te ne infischiaivi. Non ho proprio più nessuno che si occupa di me! Da quando sei con quella donna ti sei dimenticato di me!” (critiche manipolative e colpevolizzazione)

CARLO: prova un forte disagio, opera la tecnica del rilassamento e risponde: “Mi spiace che tu sia stata male e ti sia sentita sola. Io non mi sono dimenticato di te, semplicemente ho nuove responsabilità a cui far fronte.”

MADRE: “Nuove responsabilità?! Certo, quella schifosa è più importante di me!” (colpevolizza)

CARLO: prova un fortissimo disagio, ma continua sulla sua linea: “Mi spiace che tu stia male. Io non mi sono dimenticato di te, semplicemente ho nuove responsabilità a cui far fronte.” (disco rotto)

MADRE: “Sei proprio un verme! Sei caduto vittima di una femmina che ti ha stregato. Quella vipera ti ha fatto perfino dimenticare tua madre che ti ha allevato con tanto affetto! Ah, se tuo padre fosse vivo gli si spezzerebbe il cuore a vederti ridotto così!” (inferiorizza e colpevolizza)

CARLO: il suo disagio aumenta, ma non cede: “Mi spiace che tu sia male. Io non mi sono dimenticato di te, semplicemente ho nuove responsabilità a cui far fronte.” (disco rotto)

MADRE: infuriata esce dalla stanza sbattendo la porta e non parla più a Carlo.

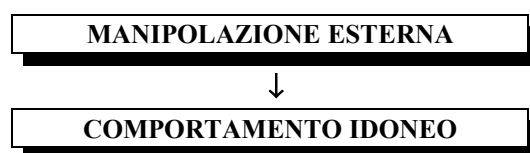
CARLO: lascia la casa della madre con una sensazione di malessere. Per strada il malessere si estingue e prova sollievo nel rendersi conto di aver emesso comportamenti idonei. Ora ha un'immagine forte di se stesso. L'idea che il prossimo scontro possa andare meglio lo stimola, sa di poter vincere il disagio, vincere se stesso. L'idea di dover rivedere di nuovo sua madre non lo spaventa più come prima.

In questo esempio Carlo ha conseguito un'ulteriore vittoria: avendo vinto la paura degli incontri con sua madre potrà anche visitarla più spesso, il che di per sé basterà ad alleviare l'ostilità della madre. A lungo termine la madre si stuferà di attaccarlo, a quel punto la relazione crollerà oppure si stabilizzerà.

La Dinamica Della Vittoria Finale

La vittoria assertiva si avrà non quando gli altri avranno cessato di manipolarci, ma quando noi avremo cessato di provare disagio per le loro manipolazioni. Per chi non prova disagio l'esposizione alla manipolazione non costituisce un grosso problema. Il karateka sa di poter parare senza sforzo i colpi dell'avversario all'infinito!

La vittoria è riscontrabile quando lo schema di disagio iniziale sarà divenuto così:



In questo schema sia il disagio iniziale che quello finale sono stati rimossi. Ma anche il sollievo è svanito perché la situazione è divenuta neutra. Non essendoci più il disagio non c'è più motivo di sentirsi sollevati. L'unico disagio che persiste è quello di chi manipola. L'Assertivo si rende conto che:

**CHI MANIPOLA STA
FONDAMENTALMENTE MALE!**

Giudizio Altrui e Benessere

Un vecchio, un bimbo ed un asinello giungono ad un villaggio. Gli abitanti del villaggio dicono: “Che stupido quel vecchio! Va a piedi mentre potrebbe cavalcare l’asinello!”. “Hanno ragione!” esclama il vecchio e monta sull’asinello. Giunti ad un secondo villaggio la gente esclama: “Che persona ingiusta quel vecchio! Lui va sull’asinello ed il bimbo va a piedi!”. “Hanno ragione!” esclama il vecchio e fa montare il fanciullo sull’asinello con sé. Giunti ad un terzo villaggio la gente esclama: “Che persona senza cuore quel vecchio! In due su di un povero asinello!”

La morale della favola è:

**NON SI POTRÀ MAI ACCONTENTARE
TUTTI,
ACCONTENTIAMOCI DI
ACCONTENTARE NOI STESSI!**

Accontentare noi stessi è un nostro diritto. Se così facendo riusciamo anche ad accontentare altri, ben venga. Quel che importa è non vivere in funzione del piacere altrui. Temere di essere giudicati negativamente dagli altri equivale a volerli soddisfare. Vi sono persone che costruiscono tutta la loro vita in funzione del piacere ed il giudizio altrui.

“Come mi giudicheranno se metterò quest’abito stasera?”

“Questa persona mi è davvero simpatica, ma cosa penserebbero di me i miei amici se mi vedessero andare in giro con un omosessuale?”

“Vorrei piangere, ma non posso! La gente attorno a me mi giudicherebbe debole. Devo trattenermi.”

“Quante domande vorrei fare a questo conferenziere, ma non posso! La gente si renderebbe conto che sono ignorante.”

“Come vorrei dire a questa ragazza che mi piace, ma mi giudicherebbe uno stupido!”

“Cosa dirà mio padre?”

“Cosa diranno i colleghi?”

Chi spende il suo tempo a preoccuparsi di cosa penseranno gli altri finisce col bruciarsi le proprie occasioni, rinuncia a vivere la sua vita per soddisfare il giudizio altrui. Molte occasioni bruciate non si ripresenteranno mai più!

Per soddisfare gli altri si deve costantemente modificare il proprio comportamento in funzione del loro piacere. Questo genera ansia e si finisce col divenire schiavi del giudizio altrui. Questo è tipico delle persone passive. Le persone passive quando parlano cercano sempre segni di approvazione nel loro interlocutore, temono di dire cose che non piacciono. Questo continuo stare all’erta genera ansia.

La credenza a cui fa capo questo comportamento passivo è: *“Tutti sono in diritto di giudicarmi. Io devo solo subire ed adattarmi!”*

La dipendenza dal giudizio altrui comporta delle disfunzioni sociali tra cui:

1. DIFFICOLTÀ A FARE LE PROPRIE RICHIESTE.
2. DIFFICOLTÀ A RIFIUTARE LE RICHIESTE ALTRUI.
3. STRESS D'ADATTAMENTO ALLE ESIGENZE ALTRUI.
4. VIVERE IN FUNZIONE DEGLI ALTRI.
5. INCAPACITÀ A GESTIRE I GRUPPI.

Saper Fare Richieste

Fare richieste è un nostro diritto, così come è nostro diritto rifiutarle. Ma ci sono persone che provano grosse difficoltà nel fare richieste, si aspettano che gli altri capiscano da soli.

Dietro l'incapacità di far richieste vi è la preoccupazione per l'altro, per il suo giudizio.

Una persona può ritenere scortese fare richieste, cortesia è: aspettare che ti sia dato! Un'altra può porsi il problema se l'altro sentendosi obbligato ad esaudirla potrà trovarsi in difficoltà. Un altro invece... Fatto sta che il problema c'è l'ha chi non è in grado di fare la propria richiesta, starà agli altri decidere se accettare o rifiutare. Costruirsi castelli mentali con i “se” ed i “forse” non ci aiuterà a conoscere la risposta alle nostre domande. L'unico modo di sapere come stanno le cose è di fare la nostra richiesta ed accettare che essa possa essere accolta così come rifiutata. La base per poter fare una richiesta in modo giusto è crearsi una giusta aspettativa.

Saper Rifiutare Richieste

Rifiutare richieste, anche ad un amico, è un nostro diritto. Ma vi sono persone che non sono in grado di rifiutare richieste. La paura di rifiutare una richiesta, di negare un favore, è dovuta alla paura di essere giudicati negativamente. Chi ha interagito con persone passive che non sanno mai dire di no sa bene che il loro “sì” potrebbe anche voler dire “no”. I Passivi possono dire “sì” sul momento, solo per paura di essere giudicati male, mentre invece avrebbero voluto dire “no”. In seguito si defileranno dall'impegno preso aspettandosi che l'altro capisca!

Altri Passivi diranno “sì” e terranno fede al loro impegno, anche se questo causa loro dolore e disagio. Per loro l'idea di fare brutta figura o di essere giudicati male è fonte di un disagio più forte che non l'agire contro la propria volontà. La volontà altrui viene prima della propria!

Questo poggia su:

1. BISOGNO DELL'APPROVAZIONE ALTRUI (dipendenza dagli altri)
2. PAURA DELLA CRITICA (immagine negativa di se stessi / dipendenza dal giudizio altrui)

Stress d'Adattamento Alle Esigenze Altrui

Il fatto di dover modificare costantemente il proprio comportamento per andare incontro alle esigenze altrui è molto stressante.

Ogni volta che si pronuncia la propria opinione ci si chiede se si ha sbagliato e si inizia a cercare di cogliere i segnali non verbali dell'altro per capire se è d'accordo con ciò che abbiamo detto. Questa costante attenzione genera ansia.

Per accontentare gli altri lasciamo scegliere a loro che film andare a vedere al cinema, in che ristorante andare a mangiare, anche quando non ci sentiamo di farlo. Quando la relazione diventa "troppo pesante da reggere" per il Passivo, egli lascia cadere l'amicizia, incomincia a trovare scuse per non incontrarsi con l'altro. Invece bastava dire "no", "non mi piace", "non sono d'accordo", e la relazione sarebbe potuta continuare. Ma il Passivo dice "sì" contro voglia, aspettandosi che l'altro "capisca da solo"!

Vivere In Funzione Degli Altri

La dipendenza dal giudizio altrui può spingere le persone a costruire e condurre la propria vita in funzione degli altri.

Il condizionamento ambientale gioca un ruolo fondamentale nella formazione dell'immagine sociale "ideale" da raggiungere. Quanti genitori vogliono a tutti i costi veder diventare i loro figli "avvocati", "dottori"! Altrettanti figli, pur di accontentare i loro genitori, intraprendono carriere per le quali non sono motivati, con i cui ruoli non si identificano.

La corsa allo status sociale porta le persone a gareggiare tra loro su chi ha l'automobile più lussuosa, la moglie più bella, i vestiti all'ultima moda. Comprarsi auto lussuose, sposarsi belle donne o vestire all'ultima moda non è sbagliato, purché lo si faccia per se stessi, perché si ha piacere di farlo.

Il costante senso di competizione con gli altri genera ansia, ci porta a confrontarci con ci circonda, a mettere costantemente in dubbio la nostra immagine, la nostra persona — "Sarò all'altezza? Spiccherò? Sarò accettato?" La vera domanda da porsi è: "Sono me stesso?"

Sposarsi una donna solo per fare bella figura alle cene d'affari non è il presupposto per la costruzione di una famiglia, non è un gesto di stima verso sé stessi.

Angelo ha 43 anni, è un uomo d'affari di successo, che si è "fatto da solo". Fin dalla gioventù ha lavorato in direzione del successo, e nel giro di una decina d'anni ha fatto una rapida scalata sociale, una carriera coronata di successi, danaro, auto di lusso e belle donne.

Nell'ultimo anno si è sottoposto ad un'intensa psicoterapia: accusa una forte crisi d'identità. Al suo terapeuta confessa:

"La mia brama di successo, le auto di lusso che ho acquistato a costo di indebitarmi, le belle donne che ho frequentato e quella che ho sposato, tutto questo mi rendo conto di averlo fatto non perché lo desiderassi veramente, ma per sentirmi accettato dagli altri, ammirato. Mi rendo conto di aver bruciato i migliori anni della mia vita, perseguendo obbiettivi che non erano i miei, recitando un

ruolo che non era il mio.”

“La notte vengo assalito dal rimorso e mi sveglio nel panico: è la voce della mia vera natura che implora di essere riesumata. In sogno riaffiorano alla mia mente i ricordi della mia infanzia: rivedo Elena, la ragazza che amavo, la mia compagna d’infanzia e d’adolescenza, e per un attimo il cuore torna a pulsare di vita. Ma subito dopo mi rammento di come io l’abbia abbandonata senza spiegazioni, senza un addio. Quando all’università decisi che avrei fatto carriera, che avrei raggiunto il successo, mi dissi che non mi sarei potuto sposare con lei — era solo una cameriera.”

“Mi rendo conto che l’aver agito in funzione degli altri, affinché essi mi stimassero, è dovuto alla poca stima che ho di me stesso, alle mie paure. Oggi sono arrivato al punto di saturazione, non c’è la faccio più: mi rendo conto di non aver fatto nulla per me stesso. Mi sento intrappolato nel mondo che mi sono costruito, e non è il mio!”

Incapacità a Gestire i Gruppi

Quando un persona giunge a costanti compromessi con se stesso per compiacere l’amico, finisce con lo sviluppare tante “personalità” e ruoli sociali quanti sono i suoi amici. Fintanto che egli interagisce con quelle persone a tu per tu gli riuscirà di gestire la situazione. Ma cosa succede quando si trova a dover incontrare più amici assieme? Automaticamente scattano l’ansia e l’incapacità di gestire le “situazioni complesse”. Ogni suo amico si aspetta che egli si comporti conformemente al ruolo per il quale lo conosce, ma nel gruppo è impossibile accontentare tutti contemporaneamente.

Per questa ragione i Passivi tendono a saper gestire meglio e prediligere le relazioni individuali che non i gruppi. Nel gruppo essi si sentono spiazzati e tendono a chiudersi in se stessi. Così è in amicizia come sul lavoro, la dinamica non cambia.

Rinunciare a potersi sentire liberi di esprimere se stessi in mezzo ai propri amici è un prezzo alto da pagare. L’Assertivo non dipendendo dal giudizio altrui è nella posizione di poter proporre se stesso in qualsiasi situazione. Ciò nonostante egli è in grado di costruire relazioni diverse con ciascuna persona che frequenta. Lo sbaglio che l’Assertivo non commette è quello di compromettere se stesso per accontentare l’altro. Con ogni persona egli costruirà una relazione particolare a seconda di ciò che lo accomuna ad essa, ma senza per ciò doversi “deformare”.

I Valori

Avere valori in cui credere è importante. I nostri valori sono come stelle nel cielo della nostra esistenza: orientano il nostro cammino verso la realizzazione di noi stessi.

È un nostro diritto avere il nostro universo di valori, purché non li dichiariamo valori universali!

Quel che non dobbiamo dimenticare è che i nostri valori sono appunto “nostri” e non necessariamente anche degli altri. È giusto che ognuno abbia i propri valori attraverso i quali orientare la sua vita, quel che conta è non imporre i propri valori.

I Valori Assoluti

Quando incominciamo a ritenere dei valori “universali” diviene difficile accettare altri punti di vista. Più tali valori sono importanti per noi, più noi ci irrigidiamo nelle nostre posizioni; a quel punto i valori divengono “assoluti”.

I valori assoluti sono terreno fertile per i pregiudizi. Chi “viola” i valori assoluti viene etichettato “diverso” e subito nascono i gruppi che penalizzano la diversità.

L'Aggressività Ideologica

Un nostro amico ha divorziato sua moglie. Noi riteniamo la famiglia un valore sacro, così appena lo incontriamo lo colpevolizziamo:

“Come hai potuto fare una cosa del genere, vergognati! Se fossi un vero uomo non ti saresti lavato le mani della tua famiglia. Non ti riconosco più!”

Perché abbiamo aggredito una persona che non ci ha aggrediti, che non ha violato la nostra libertà? Perché riteniamo che egli abbia violato i nostri valori!

Quando qualcuno si comporta in modo contrario ai nostri valori assoluti noi possiamo provare disagio, sentirci indirettamente attaccati e tenuti a difendere i nostri valori, i nostri ideali. Quindi attacchiamo il “trasgressore” e poi ci sentiamo sollevati: abbiamo difeso i nostri valori! La dinamica dell'aggressività ideologica è la seguente:



SOLLIEVO
("ho difeso i miei valori!")

Quello di cui bisogna rendersi conto è che i valori sono una cosa interiore, nessuno ce li può portare via. È un nostro diritto avere i nostri valori, ma non è un nostro diritto aggredire chi non ci aggredisce direttamente. Se riusciamo a capire questo, ed a non provare disagio quando qualcuno si comporta in un modo incompatibile con i nostri valori, riusciremo a non provare disagio. Non provando disagio ed avversione riusciremo ad emettere comportamenti non aggressivi, ed esprimere la nostra opinione in modo assertivo. L'importante è non star male.

Le Emozioni Negative

“In un’antica leggenda giapponese si narra di un samurai bellicoso che un giorno sfidò un maestro Zen chiedendogli di spiegare i concetti di paradiso e inferno. Il monaco, però, replicò con disprezzo: ‘non sei che un rozzo villano; non posso perdere il mio tempo con gente come te!’ Sentendosi attaccato nel suo stesso onore, il samurai si infuriò e sguainata la spada gridò: ‘Potrei ucciderti per la tua impertinza’. ‘Ecco’ replicò con calma il monaco ‘questo è l’inferno.’ Riconoscendo che il maestro diceva la verità sulla collera che lo aveva invaso, il samurai, colpito, si calmò, ringuainò la spada e si inchinò, ringraziando il monaco per la lezione. ‘Ecco’ disse allora il maestro Zen ‘questo è il paradiso.’”

[D.Goleman — *Intelligenza Emotiva*]

Tutti abbiamo provato emozioni negative: gelosia, invidia, rancore, ecc. Il disagio delle emozioni negative è momentaneo, ma gli schemi di pensiero che le hanno generate tendono ad essere permanenti. Se noi non lavoriamo per modificare quegli schemi di pensiero continueremo a ricreare le stesse situazioni per tutta la vita. La presenza di emozioni negative implica la mancanza di scelte comportamentali adeguate e la presenza di schemi mentali limitanti. Le emozioni negative sono come macigni sulla strada della nostra autorealizzazione, del nostro benessere.

**DIETRO LE EMOZIONI NEGATIVE SI
NASCONDONO I NOSTRI LIMITI!**

Superando le emozioni negative ampliamo le nostre scelte comportamentali, gli orizzonti del nostro essere. La chiave per poter vincere le nostre emozioni negative è: non giustificarle. Chi giustifica i propri errori non intende cambiare!

Le principali emozioni negative sono:

- 1) LA RABBIA
- 2) IL RANCORE
- 3) L’INVIDIA
- 4) LA GELOSIA
- 5) LA POSSESSIVITÀ

La Dinamica Delle Emozioni Negative

Per quanto le emozioni negative appaiano diverse tra loro, la dinamica che le genera è la stessa. Le emozioni negative sono inevitabilmente il risultato di un errore cognitivo, di errate assunzioni circa i nostri diritti/doveri e quelli degli altri. La dinamica delle emozioni negative può essere rappresentata con il seguente schema:



L'errata assunzione circa i nostri diritti/doveri e quegli degli altri è alla base della distorsione cognitiva che ci fa interpretare e vivere in modo avversivo una data situazione. Il disagio che ne risulta ci conduce ad autogiustificare il nostro errore cognitivo, generando così l'emozione negativa. Esempio:

Siamo ad una festa tra amici ed incontriamo una donna che ci piace. Abbiamo deciso di voler fare la sua conoscenza ed in seguito dichiararle il nostro interesse verso di lei. Dopo circa un'ora di normale conversazione sopraggiunge un nostro amico e si unisce alla conversazione. La sua scioltezza nel parlare fa sì che la donna lo prenda subito in simpatia, ed egli ci strappa la conversazione di mano. Dopo mezz'ora che i due parlano tra loro, lui la invita a ballare e noi restiamo soli. Proviamo rancore nei confronti dell'amico, ci diciamo "Se fosse un vero amico non mi avrebbe soffiato una donna che sapeva bene mi interessava!". Oltre al rancore proviamo invidia nei suoi confronti mentre li osserviamo ballare assieme. La prossima volta che rivediamo il nostro amico ci comportiamo con lui in modo freddo, covando ancora molto rancore nei suoi confronti.

Schema di Superamento delle Emozioni Negative

Per superare le emozioni negative si opera nel seguente modo:

1. INDIVIDUARE LE FRASI DI AUTOGIUSTIFICAZIONE.
2. SCOMPORLE IN PIÙ FRASI INDIPENDENTI POSSIBILE.
3. INDIVIDUARE GLI ERRORI COGNITIVI E LE ERRATE ASSUNZIONI IN ESSE CONTENUTE.
4. RIELABORARE LE FRASI AUTOGIUSTIFICATIVE IN FRASI ASSERTIVE:
 5. a) Trasformando le autogiustificazioni in asserzioni negative su noi stessi.
 6. b) Ponendoci obiettivi di superamento che siano ecologici ed assertivi.

Esempio Pratico del Superamento delle Emozioni Negative

Basandoci sull'esempio di prima vediamo un'applicazione pratica dello schema di superamento delle emozioni negative.

Partiamo dalle frasi di autogiustificazione: scomponiamole in frasi minori, individuiamone gli errori cognitivi e trasformiamole in frasi assertive:

1) “Si è comportato ingiustamente: ci ha soffiato la donna!”

L'affermazione secondo cui egli ci ha soffiato la donna presuppone che essa in qualche modo ella ci “spettasse di diritto”. La realtà è che la donna è una persona libera: libera di operare le sue scelte, di decidere chi le stia più simpatico e con chi ballare. Se il nostro amico ha mostrato abilità sociali migliori delle nostre dovremmo lavorare per migliorare noi stessi. Chiediamoci se ci hanno volutamente tagliati fuori dalla conversazione o se invece sono stati il nostro disagio, la paura di “perdere la donna” e la nostra mancanza di abilità sociali a fare sì che noi restassimo tagliati fuori dalla conversazione. Prima di dire che ci ha “soffiato” la donna dovremmo anche trovare riscontro al fatto che lei fosse realmente interessata a noi! Glielo abbiamo chiesto?

2) “L’ha fatto pur sapendo che mi interessava!”

L'affermazione secondo cui egli sapeva che la donna ci interessava presuppone la lettura del pensiero. Magari non se ne rendeva conto. Chiediamoci piuttosto se il nostro atteggiamento non fosse invece troppo formale, troppo amichevole nei confronti della donna. Se la nostra timidezza ci ha impedito di comunicare in modo efficiente il nostro interesse sessuale ed i nostri obiettivi è un problema nostro, non loro. Cosa ci ha impedito di prendere da parte il nostro amico e chiarirgli le nostre intenzioni, di chiedergli di rispettare la nostra privacy?

3) “Se fosse un vero amico non si sarebbe comportato così!”

Non dobbiamo aspettarci o pretendere che gli altri si comportino secondo la nostra volontà! Non dobbiamo cadere nell'errore dei valori assoluti e del pensiero dicotomico: non classifichiamo gli amici come “veri” o “falsi”. Le persone ci sono amiche nella misura in cui gli riesce di farlo, secondo le possibilità di scelta che il loro modello del mondo gli offre. Più utile è valutare se riteniamo opportuno continuare ad interagire con questa persona — senza però giudicarla. Magari è un buon amico ma non è dotato di sufficiente tatto da potersi rendere conto quando interferisce con i corteggiamenti altrui. In questo caso potremmo decidere di parlargli e spiegargli la nostra posizione riguardo l'approccio alle donne, o più semplicemente decidere di non andare più alle feste insieme a lui.

Quindi, trasformiamo ora le nostre autogiustificazioni in asserzioni negative su noi stessi e propositi assertivi:

“Ho sbagliato a non palesare, con il mio comportamento e le mie parole, le mie reali intenzioni nei confronti della donna, sia con lei che con l'amico. La prossima volta che si presenterà una situazione analoga sarò più esplicito nei miei comportamenti. Se qualcuno cercherà di entrare nella conversazione tra me ed una donna che mi interessa gli chiederò cortesemente di volerci lasciare da soli. Chiederlo è un mio diritto, se anche la donna è d'accordo su ciò. Devo sviluppare migliori abilità sociali per gestire questo tipo di situazioni. Invece di concentrarmi sul rancore verso il mio amico, sarebbe stato più utile osservare come facesse ad affascinare e coinvolgere la donna: avrei imparato qualcosa di utile per me. Nel provare rancore ed invidia ho sbagliato, non ci ho guadagnato nulla e sono stato male.”

Questo è l'approccio per lavorare sulle emozioni negative. Richiede un pensiero lineare, analitico, operativo e semplice. Il disagio è invece il risultato di un pensiero contorto, sconnesso e distorto. Per questo diciamo che l'assertività è “un modo di pensare”, “un modo di relazionarsi al mondo”.

La Rabbia

È facile arrabbiarsi quando gli altri non si comportano come noi vorremmo, quando non sono come piacerebbe a noi, quando... Vi sono mille giustificazioni per arrabbiarsi, ma arrabbiarsi a che serve? Ci arrabbiamo e facciamo cose di cui poi ci pentiremo: distruggiamo le nostre relazioni, spacchiamo mobili, ci mangiamo il fegato dal nervoso.

RAFFAELE: “Come ti è venuto in mente di dare un pugno a Davide, per di più di fronte a tutti?”
(inchiesta negativa)

NICOLA: “Mi ha fatto arrabbiare, continuava a sfoffermi, che altro potevo fare?!”
(autogiustificazione)

RAFFAELE: “Questo non ti giustifica, Davide è un nostro amico! Hai combinato un bel guaio, ora uscire tutti insieme sarà problematico!” (critica costruttiva)

NICOLA: “Se fosse un amico non mi avrebbe preso in giro davanti a tutti! Quel pugno se l'è meritato, se l'è cercato!” (pensiero dicotomico, autogiustificazione)

RAFFAELE: “Bel modo di ragionare il tuo! E se invece di ‘cercarsi un pugno’ si fosse ‘cercato una pallottola’ tu che facevi, gli sparavi?”

NICOLA: “Parlare con te è inutile: tu non puoi capire queste situazioni, tu non hai dignità! Fossi stato al mio posto saresti rimasto lì come un verme a subire gli insulti di quel deficiente!” (ora aggredisce anche Raffaele pur di non ammettere il suo sbaglio — lo inferiorizza)

Il disagio di chi si arrabbia non colpisce solo coloro che egli ritiene essere i responsabili del suo disagio, spesso colpisce anche coloro che non centrano ma che cercano solo di dare consigli. Chi è soggetto a rabbia deve assolutamente evitare di giustificarsi. Deve dirsi “*ho sbagliato ad arrabbiarmi! La prossima volta mi controllerò!*” Una volta passata la rabbia bisogna analizzare gli errori cognitivi commessi, superare i propri limiti e porsi obiettivi assertivi.

Il Rancore

Il rancore è rabbia non espressa, è una forma d'aggressività senza attacchi diretti. Il rancore è un'emozione negativa, comporta disagio.

È difficile non provare rancore nei confronti di chi subiamo, di chi ha tradito la nostra fiducia, di chi ci ha deluso, di chi non si comporta come noi vorremmo, di chi non capisce da solo quando “ci fa star male”, di chi riteniamo averci trattato ingiustamente, di chi invidiamo.

Il rancore compromette le nostre relazioni. Quando proviamo rancore verso un amico od un collega è difficile rapportarsi ad esso in modo armonioso e la relazione diviene per noi avversiva.

Dato che provare rancore fa solo star male e non serve a risolvere le situazioni, dobbiamo concentrarci su come risolvere assertivamente le situazioni che sono all'origine dei nostri rancori.

L'Invidia

Filippo passa davanti ad un grosso ristorante di proprietà di un immigrato extra-comunitario. Dentro di sé dice: “Che mondo schifoso! Io lavoro da una vita servendo lo Stato e vivo ancora in un alloggio in affitto. Questo straniero, che non sa neanche parlare la nostra lingua, si è aperto un ristorante immenso! Questa società premia i disonesti, la gente senza scrupoli. Noi onesti lavoratori, che paghiamo le tasse e votiamo, veniamo solo spremuti dei nostri risparmi ed abbandonati in miseria.”

Quando qualcuno ha successo e noi no, proviamo invidia nei suoi confronti, ci piacerebbe essere al suo posto. Quando proviamo invidia è facile giustificarci: il suo successo è dovuto a lacune morali, mancanza di valori, mentre il nostro insuccesso è dovuto ad ingiusti fattori esterni, al nostro attenerci alla morale ed a nobili ideali! Le scuse possibili sono infinite, ma giustificare l'invidia non serve. L'invidia è un limite, ci fa solo star male.

Dobbiamo imparare ad individuare gli errori cognitivi, le errate assunzioni ed i pregiudizi che ci portano ad autogiustificare la nostra invidia. Finché giustificheremo le nostre invidie, finché troveremo giustificazioni ai nostri insuccessi, non cambieremo noi stessi, i nostri risultati.

CHI INVIDIA NON CAMBIA!

Torniamo all'esempio di prima ed individuiamo gli errori cognitivi di Filippo:

Attribuisce il successo dell'altro alla sua corruzione — questo è un pregiudizio infondato, un'interpretazione dei fatti. Tutte le classificazioni fatte sul titolare del ristorante sono pregiudizi: “non sa parlare la lingua”, “disonesto”, “senza scrupoli”. La realtà è che quest'uomo ha le abilità sociali richieste per avviare e gestire un ristorante.

Attribuisce il proprio insuccesso all'ingiustizia sociale, alla propria onestà — la realtà è che la conoscenza della lingua, il fatto di votare alle elezioni e pagare le tasse non fanno di un uomo un commerciante. Nel commercio emerge chi è abile, a prescindere dalla razza e dalle origini. A Filippo mancano le abilità richieste per potersi arricchire, solo che è troppo focalizzato sul successo degli altri per potersene rendere conto.

Gelosia e Possessività

Quando con una persona ci troviamo bene, quando le vogliamo bene, ci sentiamo attaccati ad essa. Quanto più ci sentiamo attaccati ad una persona tanto più soffriamo quando non stiamo con lei, quindi diventiamo possessivi nei suoi confronti. Possessività diventa allora sinonimo di “amore”. Quando la persona che amiamo dedica ad altri il suo tempo, le sue attenzioni, abbiamo paura di perderla, diventiamo gelosi ed iniziamo a manifestare la nostra possessività: stiamo male, rivendichiamo diritti su quella persona, la colpevolizziamo, facciamo scenate di gelosia, ecc.

La possessività nasce dall'errata assunzione che si abbia il diritto di possedere qualcuno.

**NON ABBIAMO IL DIRITTO DI
POSSEDERE NESSUNO!**

La Dinamica della Possessività

Esaminiamo la dinamica della possessività:

1. La persona ci piace, ci attacchiamo ad essa.
2. Vorremmo stare sempre (o spesso) con lei.
3. Quando non riusciamo a vederla soffriamo.
4. Abbiamo paura di perderla.
5. Diventiamo possessivi nei suoi confronti.
6. Ci diciamo: *“possessività è amare!”*

Come possiamo constatare, il disagio subentra al terzo punto, quando l'aspettativa del secondo punto viene meno. L'errore cognitivo da cui nasce il disagio è l'errata aspettativa del secondo punto: *“Devo riuscire a vedere quella persona ogni volta che lo desidero!”* Questa è un'aspettativa molto elevata, se non si realizza stiamo male (punto tre).

Quando soffriamo commettiamo l'errore cognitivo di attribuire all'altro la nostra sofferenza (*“Quando mi sta lontano mi fa soffrire!”*), non rendendoci conto che è la nostra errata aspettativa ciò che ci porta a star male. Dato che attribuiamo all'altro il potere di farci star male, sviluppiamo la paura di poter stare di nuovo male: se l'altra persona ci lascerà soli di nuovo, staremo di nuovo male.

A questo punto subentra un ulteriore errore cognitivo: per controllare il nostro malessere dobbiamo controllare l'altro, dobbiamo fare in modo di riuscire a vederlo sempre.

A questo punto scatta la possessività, e passiamo al punto cinque. Ora, essendo tutto ciò il risultato di una complessa serie di errori cognitivi, ci sentiamo obbligati a giustificare il nostro comportamento e ci diciamo *“Sono possessivo perché amo!”* Questo è un ulteriore errore cognitivo, quello del punto sei.

Crearsi un'aspettativa assertiva al punto due ci sarà senz'altro utile ad alleviare il disagio e le risposte emotive più intense, ma c'è una questione fondamentale che non possiamo evitare di affrontare: Perché questo attaccamento morboso all'altro?

Possessività e Carenze Personali

Dietro la possessività in genere si nascondono le nostre carenze, i nostri limiti. La dipendenza dall'altro nasce spesso dal fatto che creiamo una relazione in cui deleghiamo all'altro l'incarico di colmare le nostre carenze ed i nostri bisogni, quindi quando stiamo con questa persona ci sentiamo “appagati”, ma poi quando siamo soli ci sentiamo “persi”, “vuoti”. Diciamo di essere possessivi verso l'altro perché “gli vogliamo bene”, ma se scopriremo di volergli bene solo perché colma le nostre lacune, solo perché siamo deboli, che significato assumerebbe la parola “amore” in questa relazione?

Questa è la dinamica di quanto descritto:

1. L'altra persona colma le nostre lacune.

2. Sviluppiamo dipendenza dall'altra persona.
3. Quando l'altra persona non c'è, il nostro ordine delle cose viene sconvolto, non abbiamo risorse con cui far fronte alla rottura dell'abitudine.
4. Non siamo in grado di colmare da soli le nostre lacune e cadiamo in uno stato di disperazione.
5. Sentiamo la mancanza dell'altro (ossia: il disperato bisogno del suo supporto).

**CHI SCEGLIE PER BISOGNO NON
SCEGLIE DAVVERO,
È OBBLIGATO!**

Rendiamoci conto della differenza che separa queste due affermazioni:

“Ti amo perché ho bisogno di te!”

“Ho bisogno di te perché ti amo!”

Chi userà una frase tipo la prima sarà sicuramente possessivo nei confronti del partner. Chi userà una frase tipo la seconda sarà già una persona con più scelte nell'amore. Non dimentichiamoci infatti che l'amore deve essere una scelta.

**L'AMORE DEVE ESSERE UNA SCELTA,
NON UN OBBLIGO!**

Quindi per vincere la possessività dobbiamo lavorare sulla nostra indipendenza! La prima cosa da fare è renderci conto di quali nostre carenze vengono integrate dall'altro (paure, faccende domestiche, supporto morale, difficoltà a vivere da soli, ecc.). Poi dobbiamo renderci conto che colmare le nostre carenze è un compito che *spetta a noi*, una responsabilità *nostra*. Solo così spianeremo la nostra strada verso l'indipendenza! Dobbiamo imparare a contare su noi stessi, sulle nostre forze!

**DOBBIAMO IMPARARE A CONTARE SU
NOI STESSI PER PRIMI,
SUGLI ALTRI IN SECONDO LUOGO!**

Possessività e Mancanza di Interessi

Un altro approccio alla possessività è quello di considerare gli interessi. Se una persona vuole stare tutto il tempo con un'altra c'è da chiedersi: ha altri interessi?

Coltivare l'amore o un'amicizia speciale è importante, ma tutto ciò deve lasciare spazi ai nostri interessi, alla vita sociale, al lavoro.

Quando riponiamo tutta la nostra vita in una persona ci stiamo creando un mito. Quando il mito crollerà, crollerà tutto il nostro universo. Dobbiamo imparare a costruire dentro di noi il nostro universo, a esserne noi i registi. L'amore e l'amicizia speciale non devono essere pretesti per scaricare agli altri la responsabilità della nostra vita emotiva!

La Scelta Di Vita Assertiva

“Se tu getti una pietra nell’acqua, essa si affretta per la via più breve fino al fondo. E così è di Siddharta, quando ha una meta, un proposito. Siddharta non fa nulla. Siddharta pensa, aspetta, digiuna, ma passa attraverso le cose del mondo come una pietra attraverso l’acqua, senza far nulla, senza agitarsi: viene scagliato, ed egli si lascia cadere. La sua meta lo tira a sé, poiché egli non conserva nulla nell’anima propria, che potrebbe contrastare a questa meta... Questo è ciò che gli stolti chiamano magia, credendo che sia opera dei demoni. Ognuno può compiere opera di magia, ognuno può raggiungere i propri fini, se sa pensare, se sa aspettare, se sa digiunare.”

[H.Hesse — *Siddharta*]

Tutti i concetti e le tecniche finora appresi sono per noi come delle armi con le quali difenderci ed affermarci nella vita quotidiana. Tali armi possono essere applicate sia su microscala (per affrontare specifiche situazioni) che su macroscala (per pianificare la nostra vita, la nostra evoluzione).

La scelta di vita assertiva poggia su una corretta inquadratura degli strumenti appresi:

1. Porsi degli obiettivi ecologici per la propria evoluzione (interiore ed esteriore).
2. Perseguire i propri obiettivi in modo assertivo — creandosi corrette aspettative, essendo all’altezza delle scelte operate, ragionando per obiettivi senza perdersi in obiettivi irrilevanti, senza provare ansia, sentendosi bene.
3. Selezionando discriminatamente le persone, le situazioni e l’ambiente circostanti.

La Selettività Discriminante

L’abilità di saper selezionare in modo discriminante le persone con cui interagire, gli ambienti da frequentare e le situazioni in cui addentrarsi è la chiave del successo a lungo termine. Questo richiede un pensiero strategico, per obiettivi.

Una volta che riconosciamo i nostri veri obiettivi dobbiamo essere in grado di affrontare le situazioni nuove ponendoci domande del tipo: “*voglio coinvolgermi in questo?*”, “*voglio interagire con questa persona?*”, “*voglio frequentare questo ambiente?*”. Dobbiamo renderci conto che noi possiamo selezionare ciò in cui vogliamo avventurarci, dicendoci “Sì, lo voglio! / No, non lo voglio!”. Dato che noi possiamo vivere la vita solo in prima persona, dobbiamo essere noi a decidere come vivere questa avventura. Starà a noi trasformarla in una favola o in un incubo.

Dovremmo imparare a saper scivolare lungo il flusso della vita come suggerisce Siddharta: senza ansia, senza fretta, limitandoci a selezionare ciò che ci avvicina ai nostri obiettivi e scartando ciò che ci allontana da essi. Così facendo, agendo con tale pace d’animo, ci renderemo presto conto che non siamo noi a muoverci nella vita: è l’universo che ruota attorno a noi. Questo forse è il vero segreto della Magia: non lasciare che sia l’ambiente ad influenzare noi, ma essere noi a influenzare l’ambiente.

Questo lo possiamo fare restando sempre allerta circa i mutamenti nell’orizzonte degli eventi e dentro di noi. La selettività discriminante farà sì che saranno i nostri obiettivi a venire incontro a noi, non noi ad andare incontro a loro. Noi dovremmo preoccuparci solo di essere noi stessi, il resto verrà da solo.

La maggior parte degli uomini oggi si muovono freneticamente, ognuno alla ricerca di qualcosa. In realtà molte persone sono così accecate dalla loro idea di quale sia la loro “missione” che non si rendono conto di quante possibilità gli passano sotto il naso. L’assertivo sa cosa vuole, e lo otterrà con la via più breve. I suoi obbiettivi sono formulari in termini di “essere/divenire”.

Un uomo può passare la vita alla ricerca della “donna giusta” senza mai approdare da nessuna parte. Un assertivo analizzerà il suo obbiettivo: “*Che tipo di donna cerco? Che tipo di relazione voglio? Come dovrei essere io per essere all’altezza della situazione? Cosa mi manca?*” Una volta cambiato sé stesso in conformità al suo obbiettivo egli saprà attendere e riconoscere l’occasione giusta — saprà pensare, saprà aspettare, saprà digiunare. Le sue abilità acquisite non passeranno inosservate.

Quindi: l’avventura è iniziata. Buon viaggio!

[Tristano Ajmone](#)

<tajmone@libero.it>