

A black and white photograph of a man smiling broadly, leaning his head against a woman's arm. He is wearing a denim jacket over a patterned shirt and holding a Gibson guitar. The woman's arm is visible on the right, wearing a bracelet. The background is blurred.

<https://youtu.be/bThSI666jJY?feature=shared>

PARLA
CON ME

CORSO DI AUTOSTIMA



4° incontro 20 gennaio 2024

Io con l'altro

1ª parte

**«PARLA CON ME
TU PROVACI
ALMENO UN PO'
NON TI
GIUDICHERÒ»**

E. Ramazzotti

incambiamento.it

BASSA AUTOSTIMA



**Influenza sul mio
rapporto con l'altro**

**COME FAR CRESCERE
L'AUTOSTIMA
NEL RAPPORTO**



Assertività



Negoziazione: WIN-WIN

SELF-CONFIDENCE



Cos'è

1. BASSA AUTOSTIMA: INFLUENZA SUL RAPPORTO CON L'ALTRO

Chi ha bassa autostima si sente inferiore all'altro e ha
2 atteggiamenti:

- 1. *aggressivo e oppositivo*** perché, sentendosi inferiore, teme che l'altro l'aggredisca e, quindi, attacca per primo;
- 2. *remissivo e conciliante*** perché teme di perdere il favore del più forte e subisce



2. COME FAR CRESCERE L'AUTOSTIMA NEL RAPPORTO



ASSERTIVITÀ

WIN-WIN

ASSERTIVITÀ

L'assertività è la capacità di esprimere le proprie opinioni in modo aperto, chiaro e rispettando quelle degli altri.

È anche un modo di pensare, di comportarsi, di essere

=

“Rispetto ma non condivido”

ES. COME APPLICARE L'ASSERTIVITÀ

Un amico mi invita a cena ma, per vari motivi, non posso andarci

RISPOSTA ASSERTIVA:

*Non posso, grazie. Apprezzo il tuo invito e il tuo pensiero per me,
- la prossima volta mi farà piacere trascorrere una sera a cena con te.*



Evito il contrasto pur affermando la mia posizione diversa da quella dell'altro

- N.B.:
- Ho ringraziato
- Ho ripreso ciò che l'altro mi ha detto (l'invito),
- e ho rimandato l'invito



A un collega o un amico a cui hai inviato vari messaggi e non ti risponde né si fa sentire:



RISPOSTA ASSERTIVA:

*Ciao, ti ho mandato vari messaggi e non ho avuto risposta.
Suppongo tu abbia avuto da fare,
è anche vero che avevo bisogno di
un tuo parere o della tua relazione
in tempo per completare il lavoro.
Quando potresti inviarmela?*



Anche qui, non sono andato in
contrasto e ho chiesto
direttamente ciò che mi serve



COME MIGLIORARE LA PROPRIA ASSERTIVITA'

1. RICONOSCI I TUOI BISOGNI. RISPETTALI E DIFENDILI
2. RISPETTA L'AUTONOMIA DEGLI ALTRI. COME VORRESTI GLI ALTRI RISPETTASSERO LA TUA
3. IMPARA A DIRE DI NO E A CHIEDERE QUELLO CHE VORRESTI

NEGOZIAZIONE



VINCI TU – VINCO IO



ES. CINEMA o PIZZA?

- Se si va al cinema, chi voleva andare in pizzeria si è annoiato;
- se si va in pizzeria, chi voleva andare al cinema ha storto il naso;
- se si va al cinema e poi in pizzeria tutti hanno avuto piacere della bella serata:

WIN-WIN

la terza soluzione è stata, quindi, la migliore perché hanno **vinto tutti!**

ESERCIZIO: *MONTAGNA O MARE?*

- Formare delle coppie
- **A** dice che preferisce la montagna e *spiega i vantaggi della montagna*
- **B** dice che preferisce il mare e *spiega i vantaggi del mare*
 - La soluzione: **WIN WIN** = *trovare un punto in comune tra le due diverse posizioni*

3. SELF CONFIDENCE



SELF CONFIDENCE

È il termine con cui gli americani indicano l'autostima

È più intenso come termine perché indica

- la **fiducia in se stessi**,
- la **confidenza con se stessi**

Questo comporta riconoscere e accettare risorse e limiti
(aree di miglioramento)

Confidare in me stesso
mi rende sicuro
davanti all'altro,
nella relazione con
l'altro

BASSA AUTOSTIMA



IO E L'ALTRO:

- **aggressivo**
- **remissivo**

**ACCRESCERE
L'AUTOSTIMA
NEL RAPPORTO**



- **Assertività**
- **Negoziazione:
WIN-WIN**

RIEPILOGO

SELF-CONFIDENCE



- **confidenza
con me**
- **sicurezza**

ESERCIZIO PER CASA

Applicare il **Win Win** in situazioni di posizioni opposte circa una scelta, per es.:

- *uscire sabato o domenica*
- *stare a casa o andare con gli amici*
- *andare da mia madre o da mia suocera*
- *arte classica o arte contemporanea*
- *ecc. ecc.*



*Ricorda che nessuno
può farti sentire
inferiore senza il
tuo consenso.*

E. Roosevelt