

.....

Schede di efficacia interpersonale

Schede su obiettivi e fattori interferenti

.....



Obiettivi dell'efficacia interpersonale

ESSERE EFFICACI NELL'OTTENERE DAGLI ALTRI QUELLO CHE SI VUOLE E DI CUI SI HA BISOGNO

- ☐ Convincere gli altri a fare ciò che si desidera facciano.
- ☐ Fare in modo che gli altri prendano seriamente in considerazione la tua opinione.
- ☐ Dire no efficacemente a richieste indesiderate.
- ☐ Altro: _____

COSTRUIRE NUOVE RELAZIONI E CHIUDERE QUELLE DISTRUTTIVE

- ☐ Rafforzare le relazioni attuali.
 - ☐ Non consentire che sofferenze e problemi crescano.
 - ☐ Usare le abilità di efficacia interpersonale per risolvere i problemi.
 - ☐ Quando necessario, riparare le relazioni.
 - ☐ Risolvere i conflitti prima che diventino ingestibili.
- ☐ Cercare e costruire nuove relazioni.
- ☐ Terminare relazioni senza futuro.
- ☐ Altro: _____

PERCORRERE IL SENTIERO DI MEZZO

- ☐ Creare e mantenere l'equilibrio nelle relazioni.
- ☐ Bilanciare accettazione e cambiamento nelle relazioni.
- ☐ Altro: _____



Fattori che riducono l'efficacia interpersonale

☐ TI MANCANO LE ABILITÀ DI EFFICACIA INTERPERSONALE DI CUI HAI BISOGNO

NON SAI COSA VUOI

- ☐ Hai le abilità, ma sei indeciso su ciò che realmente desideri dall'altra persona.
- ☐ Non riesci a capire come bilanciare i tuoi bisogni e quelli degli altri:
 - ☐ Chiedere troppo vs non chiedere nulla.
 - ☐ Dire no a tutto vs acconsentire a tutto.

LE REAZIONI EMOTIVE LIMITANO LE TUE ABILITÀ

- ☐ Hai le abilità necessarie ma le emozioni (rabbia, orgoglio, disprezzo, paura, colpa, vergogna) controllano il tuo comportamento.

ANTEPONI GLI OBIETTIVI A BREVE TERMINE A QUELLI A LUNGO TERMINE

- ☐ Dai la priorità alle tue necessità più urgenti al posto degli obiettivi a lungo termine. Il futuro così svanisce nella tua mente.

ALTRE PERSONE INTERFERISCONO CON L'USO DELLE ABILITÀ

- ☐ Hai le abilità ma ci sono persone che interferiscono con l'uso che ne puoi fare.
- ☐ Gli altri sono troppo potenti.
- ☐ Ci sono persone che potrebbero sentirsi minacciate o avrebbero motivi per non apprezzare il fatto che tu realizzi ciò che desideri.
- ☐ Ci sono persone che non acconsentirebbero a darti ciò che desideri a meno che tu non sia disposto a sacrificare almeno in parte il rispetto di te.

I TUOI PENSIERI E LE TUE CREDENZE INTERFERISCONO CON L'USO DELLE ABILITÀ

- ☐ La preoccupazione per le conseguenze di chiedere ciò che desideri, o di rifiutare una richiesta che ti viene fatta ti impedisce di agire efficacemente.
- ☐ La profonda convinzione di non meritare ciò che desideri ti impedisce di essere efficace.
- ☐ La profonda convinzione che gli altri non meritino ciò che desiderano ti rende inefficace.

Convinzioni comuni che interferiscono con l'efficacia interpersonale

Convinzioni comuni che interferiscono con l'efficacia negli obiettivi

- ☐ 1. Non mi merito ciò che desidero o di cui ho bisogno.
- ☐ 2. Se faccio una domanda, dimostrerò di essere una persona debole.
- ☐ 3. Devo sapere se una persona risponderà di sì prima di fare una domanda.
- ☐ 4. Non riesco a sopportare che qualcuno si arrabbi con me se faccio una richiesta o se mi rifiuto di fare qualcosa.
- ☐ 5. L'idea che qualcuno mi dica di no, mi annienta.
- ☐ 6. È da prepotente fare richieste (cattivi, egocentrici, egoisti ecc.).
- ☐ 7. Rifiutare una richiesta è un comportamento da egoista.
- ☐ 8. Dovrei essere disponibile a sacrificare i miei bisogni per quelli degli altri.
- ☐ 9. Devo essere proprio inadeguato se non riesco a fare le cose da solo.
- ☐ 10. Ovviamente il problema è solo nella mia testa. Se solo pensassi in modo diverso non dovrei infastidire gli altri.
- ☐ 11. Non è un problema se non ottengo ciò che desidero o di cui ho bisogno.
- ☐ 12. Dover utilizzare le abilità di efficacia interpersonale è segno di debolezza.

Altro mito: _____

Altro mito: _____

Convinzioni comuni che interferiscono con l'efficacia nelle relazioni e nel rispetto di sé

- ☐ 13. Non dovrei avere la necessità di chiedere (o dire di no); dovrebbero sapere cosa voglio (e farlo).
- ☐ 14. Avrebbero dovuto sapere che il loro comportamento ferisce i miei sentimenti, non è necessario doverlo dire.
- ☐ 15. Non dovrei aver bisogno di contrattare o negoziare per ottenere ciò che voglio.
- ☐ 16. Le persone dovrebbero essere più disponibili a rispondere alle mie esigenze.
- ☐ 17. Le persone dovrebbero apprezzarmi, approvarmi e supportarmi.
- ☐ 18. Non si meritano che io sia abile nell'usare l'efficacia o che li tratti bene.
- ☐ 19. La cosa più importante è ottenere ciò che voglio quando lo voglio.
- ☐ 20. Non dovrei essere giusto, onesto, gentile, cortese e rispettoso se gli altri non lo sono con me.
- ☐ 21. La vendetta fa stare così bene che annulla ogni conseguenza negativa.
- ☐ 22. Solo i deboli hanno dei valori.
- ☐ 23. Tutti mentono.
- ☐ 24. Ottenere ciò che si vuole è più importante di come lo si ottiene, il fine giustifica i mezzi.

Altro mito: _____

Altro mito: _____

.....

*Schede sul conseguire obiettivi
in modo efficace*

.....



Panoramica.
Conseguire obiettivi in modo efficace

CHIARIRE LE PRIORITÀ

Quanto è importante...
raggiungere i tuoi obiettivi?
mantenere le relazioni?
conservare il rispetto di te stesso?

EFFICACIA NELL'OBIETTIVO: DEAR MAN

Essere efficace nel sostenere i tuoi diritti e desideri

EFFICACIA NELLE RELAZIONI: GIVE

Mantenere relazioni positive e fare in modo che gli altri
si sentano bene con se stessi e con te

EFFICACIA NEL RISPETTO DI SÉ: FAST

Agire in modo da mantenere il rispetto di te stesso

FATTORI DA CONSIDERARE

Decidere quanto devi essere deciso/fermo o energico
nel chiedere e nel dire di no

Chiarire gli obiettivi nelle situazioni interpersonali

EFFICACIA NEGLI OBIETTIVI: ottenere ciò che si vuole da un'altra persona

- Ottenere ciò che è tuo legittimo diritto avere.
- Fare in modo che un'altra persona faccia ciò che desideri.
- Dire di no a ciò che non vuoi o a una richiesta irragionevole.
- Risolvere un conflitto interpersonale.
- Fare in modo che la tua opinione o il tuo punto di vista siano presi seriamente.

Domande

1. Quale specifico **risultato o cambiamento** voglio conseguire da questa discussione?
2. Che cosa devo fare per conseguire tale risultato? Che cosa funzionerà?

EFFICACIA NELLE RELAZIONI: mantenere e migliorare le relazioni

- Agire in modo che l'altra persona dimostri apprezzamento e rispetto per te.
- Trovare un equilibrio tra gli obiettivi a breve termine e il benessere a lungo termine della relazione.
- Mantenere le relazioni che contano per te.

Domande

1. Come voglio che **l'altra persona si senta nei miei confronti** quando la discussione sarà terminata (indipendentemente dal conseguire i risultati o i cambiamenti desiderati)?
2. Che cosa devo fare per ottenere o mantenere un simile clima relazionale?

EFFICACIA NEL RISPETTO DI SÉ: mantenere o migliorare il rispetto di sé

- Rispettare i propri valori e convinzioni.
- Agire in linea con il proprio senso morale.
- Agire in modo da sentirsi capace ed efficace.

Domande

1. Come voglio **sentirmi con me stesso** quando la discussione sarà finita (indipendentemente dal conseguire i risultati o i cambiamenti desiderati)?
2. Che cosa devo fare per sentirmi in quel modo con me stesso? Che cosa funzionerà?

Linee guida per l'efficacia negli obiettivi. Ottenere ciò che si desidera (DEAR MAN)

Un modo per ricordare queste abilità è il termine **DEAR MAN**:

Descrivi
Esprimi
Afferma
Rinforza
(Sii) Mindful
Agisci in modo sicuro
Negozia

Descrivi

Descrivi (se necessario) la situazione attuale. Attieniti ai fatti. Descrivi esattamente a cosa stai reagendo.

“Mi avevi detto che saresti tornato per cena, ma sei arrivato alle 23.”

Esprimi

Esprimi le tue opinioni e come ti senti rispetto alla situazione. Non dare per scontato che gli altri sappiano ciò che provi.

“Quando torni così tardi mi preoccupa.”

Usa frasi come “Vorrei” anziché “Tu dovresti”, “Non vorrei” al posto di “Non dovresti”.

Afferma

Fatti valere CHIEDENDO ciò di cui hai bisogno e DICENDO NO chiaramente. Non dare per scontato che gli altri sappiano ciò che desideri. Ricorda che gli altri non possono leggere nella tua mente.

“Preferirei che tu mi avvisassi quando pensi di fare tardi.”

Rinforza

Rinforza (ricompensa) la persona in anticipo spiegando quali saranno le conseguenze positive del darti ciò di cui hai bisogno. Se necessario, chiarisci anche le possibili conseguenze negative nel non farlo.

“Sarei molto sollevato e sarebbe molto più facile per me, se tu lo facessi.”

Ricorda di ricompensare effettivamente l'altra persona dopo il comportamento desiderato.

(continua nella pagina successiva)

(Sii) Mindful

Mantieni l'attenzione sui tuoi obiettivi. Mantieni la tua posizione. Non farti distrarre.

“Disco rotto”: Continua a chiedere, dire di no o a esprimere la tua opinione. Continua a ripetere la stessa cosa più e più volte.

Ignora gli attacchi: Se l'interlocutore ti attacca, ti minaccia o cerca di farti cambiare discorso, ignora le minacce, i commenti o i tentativi di cambiare discorso. Non rispondere agli attacchi, ignora le distrazioni, Continua ad affermare il tuo punto di vista.

“Vorrei proprio che tu mi facessi una telefonata.”

Agisci in modo sicuro

Mostrati EFFICACE e competente.

Usa un tono di voce e un linguaggio del corpo che esprimano sicurezza; mantieni il contatto oculare.

Non balbettare, non sussurrare, non abbassare lo sguardo, non ritrattare.

Non fare affermazioni come “Non sono sicuro...” o simili.

Negozia

Sii disposto a DARE PER AVERE.

Offri e chiedi altre soluzioni al problema.

Ridimensiona le tue richieste.

Mantieni il tuo no, ma offri di fare qualcos'altro per risolvere il problema in un altro modo.

Concentrati su ciò che è efficace.

“Cosa ne pensi di mandarmi un messaggio quando ritieni di essere in ritardo?”

Rigira la frittata: Gira il problema sull'interlocutore.
Chiedi quali possono essere soluzioni alternative.

“Cosa credi che potremmo fare?... Non riesco a non preoccuparmi per te (O non sono disposto a...)”

Altre idee:

Applicare le abilità DEAR MAN in una interazione interpersonale difficile

Per agire in modo efficace in una situazione difficile, applica fin da subito queste abilità.

Quando gli altri sono molto abili e si rifiutano di accogliere le tue legittime richieste o insistono nel costringerti a fare qualcosa che tu non vuoi fare.

Applica le abilità DEAR MAN

- 1. Descrivi la situazione.** Se il “disco rotto” e l’“ignora” non funzionano, descrivi ciò che sta accadendo tra te e la persona con cui parli senza attribuire responsabilità, ma senza dare spiegazioni.

Esempio: “Tu continui a insistere, anche se ti ho già detto di no varie volte” o “È faticoso doverti chiedere di svuotare la lavastoviglie anche se questo mese è il tuo turno”.

Non: “Tu ovviamente non vuoi sentire ciò che ho da dirti”, “Tu ovviamente non ti preoccupi per me”, “È evidente che non ti interessa quel che ho da dirti”, “È evidente che tu pensi che io sia stupido”.

- 2. Esprimi le tue opinioni ed emozioni circa la situazione.** Per esempio nel corso di un’interazione che non sta andando nel modo giusto, puoi esprimere il tuo disagio per ciò che sta accadendo.

Esempio: “Mi spiace di non poter fare ciò che mi stai chiedendo, ma è faticoso per me continuare a discutere”, o “Mi sta mettendo a disagio continuare a parlare di qualcosa che non posso risolvere, inizio a sentirmi arrabbiato” o “Non sono sicuro che sia importante per te risolvere la situazione”.

Non: “Ti odio!”, “Ogni volta che parliamo di questo argomento tu ti metti sulla difensiva”, “Smetti di compatirmi!”.

- 3. Afferma i tuoi bisogni.** Quando qualcuno ti sta assillando, devi dirgli di smettere. Quando qualcuno sta rifiutando una tua richiesta, potresti riprovare ad affrontare l’argomento in un secondo momento. Dai la possibilità al tuo interlocutore di pensarci.

Esempio: “Ti prego non me lo chiedere un’altra volta, la mia risposta non cambia”, “Ok, chiudiamo il discorso ora, ne ripariamo domani” o “Lasciamo raffreddare un po’ la situazione e poi cerchiamo insieme una soluzione”.

Non: “Vuoi stare zitto?”, “Dovresti farlo!”, “Dovresti calmarti e fare ciò che è giusto ora!”.

- 4. Rinforza.** Quando stai rifiutando qualcosa a qualcuno che insiste o quando qualcuno non ti prende sul serio, proponi di chiudere la conversazione, pur dicendo che non hai intenzione di cambiare idea. Quando stai cercando di ottenere qualcosa da qualcuno, puoi proporre in cambio qualcosa che interessi l’interlocutore.

Esempio: “Smettiamo di parlarne ora, non ho intenzione di cambiare idea e penso che stia diventando frustrante per entrambi questa conversazione” o “Ok, ho capito che non vuoi farlo, proviamo a capire se riusciamo a trovare un modo che ti renda più disponibile a farlo”.

Non: “Se non fai questo per me, non farò mai più niente per te”, “Se continui a insistere, ci saranno delle conseguenze”, “Caspita, sei proprio una persona terribile a non fare questa cosa per me/se mi chiedi questo”.



Linee guida per l'efficacia nelle relazioni. Mantenere le relazioni (GIVE)

Un modo per ricordare queste abilità è il termine **GIVE**:

(Sii) Gentile
(Mostrati) Interessato
Valida
(Comportati in modo) Educato

Gentile

SII CORTESE e rispettoso nel tuo approccio.

Non attaccare: Non attaccare verbalmente o fisicamente. Non colpire, non mostrarti minaccioso fisicamente. Nessuna molestia di alcun tipo. Esprimi la rabbia con le parole.

Non minacciare: Se devi descrivere delle conseguenze spiacevoli rispetto al non ottenere ciò che desideri, descrivi le cose con oggettività, senza esagerazioni. Non usare affermazioni "manipolatorie", evita minacce velate. Mai "Mi ucciderò se tu...". Tollera un no. Cerca di rimanere nella discussione anche se diventa doloroso. Escine elegantemente.

Non giudicare: Niente moralismi. Evita i "Se tu fossi una brava persona faresti...". Evita i "Dovresti", "Non dovresti". Evita le colpevolizzazioni.

Non agire con superiorità: Non avere un'aria compiaciuta, non sollevare gli occhi al cielo, non stringere i denti, non andare via, non dire "È stupido che tu sia triste", "Non mi importa quello che dici".

(Mostrati)

Interessato

INTERESSATI all'altro e ASCOLTALO. Ascolta le sue opinioni, il suo punto di vista e le ragioni del suo rifiuto o della sua richiesta. Guarda il tuo interlocutore negli occhi, avvicinarti a lui anziché allontanarti. Non interromperlo. Sii comprensivo rispetto a un suo eventuale desiderio di rimandare la discussione a un'altra occasione. Sii paziente.

Valida

Con PAROLE E AZIONI. Mostra di comprendere le opinioni e le emozioni del tuo interlocutore. Guarda le cose dal suo punto di vista ed esprimi ciò che vedi:

"Mi rendo conto che sia difficile per te" o "So che sei impegnato, ma...".

Se il tuo interlocutore mostra di essere a disagio in un luogo affollato, cerca un posto tranquillo in cui parlare.

(Comportati in modo)

Educato

Usa un po' di senso dell'umorismo.

SORRIDI. Metti l'altro a proprio agio, sdrammatizza, usa la persuasione più che l'insistenza. Sii diplomatico. Evita di avere un atteggiamento negativo.

Altre idee:

Approfondire la V di GIVE. Livelli di validazione

- 1. ☐ Presta attenzione** Mostra attenzione per l'altra persona, non apparire disinteressato o impegnato in altre cose (no multitasking)
- 2. ☐ Rispecchia** Riformula quel che l'altra persona ha detto per essere sicuro di avere capito bene. Non usare un linguaggio o un tono di voce giudicante.
- 3. ☐ Leggi la mente** Cerca di comprendere anche ciò che non è stato detto. Presta attenzione alle espressioni facciali, al linguaggio del corpo, a cosa sta accadendo, a cosa sapevi già della persona con cui parli. Mostra la tua attenzione con le parole e con i gesti. Assicurati di aver compreso bene quel che accade.
- 4. ☐ Mostra comprensione** Osserva come i sentimenti, i pensieri, le azioni dell'altra persona hanno un senso alla luce della sua storia, della situazione in cui si trova, o del suo stato mentale e fisico (ossia le cause).
- 5. ☐ Riconosci il senso** Evidenzia come i sentimenti, i pensieri o le azioni dell'altro siano comprensibili e logiche risposte alla situazione.
- 6. ☐ Poniti allo stesso livello** Sii te stesso, non comportarti come se l'altro fosse meno o più importante di te. Tratta l'altro alla pari, non come se fosse fragile o incompetente.



Linee guida per l'efficacia nel rispetto di sé. Mantenere il rispetto di sé (FAST)

Un modo per ricordare queste abilità è il termine **FAST**:

- (Sii) **F**ranco
- (Sii) **A**ssertivo
- S**egui i tuoi valori
- (Sii) **T**rasparente

(Sii) **F**ranco

Sii giusto con TE STESSO e con l'ALTRA persona.
Ricordati di VALIDARE I TUOI sentimenti e i tuoi desideri come quelli degli altri.

(Sii) **A**ssertivo

Evita atteggiamenti di inferiorità:
Non scusarti di esistere e di avere dei bisogni.
Non scusarti di avere delle opinioni e di non essere d'accordo.
NON MOSTRARE VERGOGNA: non assumere una postura curva, non abbassare lo sguardo o il capo.
Non invalidare ciò che ha valore.

Segui i tuoi valori

Rimani fedele ai TUOI valori.
Non rinunciare ai tuoi valori per ragioni che non sono MOLTO importanti.
Spiega chiaramente qual è, secondo te, il modo corretto ed etico di pensare e agire e mantieni la tua posizione.

(Sii) **T**rasparente

Non mentire.
Non agire come se tu fossi impotente quando non lo sei.
Non esagerare, non cercare scuse.

Altre idee:



Per decidere se e quanto chiedere o rifiutare con fermezza

Prima di chiedere qualcosa o di rifiutare una richiesta, devi decidere quanto vuoi essere fermo e deciso.

Le possibilità vanno da una **bassissima** intensità, quando sei disponibile ad accettare una situazione così com'è, a una **altissima** intensità quando devi usare qualsiasi abilità che conosci per cambiare la situazione e ottenere ciò che vuoi.

OPZIONI

Bassa intensità (accettare la situazione così com'è)

Chiedere

Rifiutare

Non chiedi, non acconsenti.

1 Fai quello che gli altri desiderano senza che ti venga chiesto.

Acconsenti in maniera indiretta, accetti un no.

2 Non ti lamenti, fai quello che ti viene chiesto con piacere.

Accetti in maniera diretta, accetti un no.

3 Fai quello che ti viene chiesto anche se non ti fa piacere.

Provi a chiedere, accetti un no.

4 Fai quello che ti viene chiesto ma mostri che preferiresti evitare di farlo.

Chiedi gentilmente, accetti un no.

5 Dici che preferiresti non farlo, ma lo fai di buon grado.

Chiedi con fiducia, accetti un no.

6 Rifiuti con aria sicura, ma riconsideri.

Chiedi con fiducia, controbatti a un no.

7 Rifiuti con aria sicura, non riesci ad acconsentire.

Chiedi con fermezza, controbatti a un no.

8 Rifiuti con fermezza, non riesci ad acconsentire.

Chiedi con fermezza, insisti, negozi, continui a provare.

9 Rifiuti con fermezza, resisti, negozi, continui a provare.

Chiedi e non accetti un rifiuto. 10 Non lo fai.

Alta intensità (mantieni la tua posizione con fermezza)

(continua nella pagina successiva)

FATTORI DA CONSIDERARE

Quando devi decidere quanto devi essere fermo e deciso nel chiedere o nel dire no a una richiesta, considera:

1. Le **capacità** tue o della persona.
2. Le tue **priorità**.
3. L'effetto delle tue azioni sul **rispetto di te stesso**.
4. I **diritti** morali e legali tuoi o dell'altra persona nella situazione.
5. La tua **autorità** o potere sull'altra persona (o la sua su di te).
6. Il tipo di **relazione** che hai con quella persona.
7. Gli effetti delle tue azioni sugli **obiettivi a breve e a lungo termine**.
8. Il grado di **reciprocità** nella relazione.
9. La chiarezza circa le **abilità** da utilizzare.
10. La **tempestività** della richiesta e del rifiuto.

1. CAPACITÀ:

- La persona può darmi ciò che voglio? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- Hai ciò di cui la persona ha bisogno? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

2. PRIORITÀ:

- I tuoi OBIETTIVI sono molto importanti per te? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- La relazione è instabile, traballante? Considera la possibilità di ridurre l'intensità.
- È in gioco l'autostima? L'intensità dovrebbe adattarsi ai tuoi valori.

3. RISPETTO DI SÉ:

- Cosa fai di solito per te stesso? Cerchi di evitare di mostrarti impotente o che non riesci quando non è vero? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- Dire di no mi farà sentire male con me stesso anche se ci ho pensato bene? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

4. DIRITTI:

- L'altro è autorizzato dalla legge o da una regola etica a darti ciò di cui hai bisogno? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- Sei tenuto a dare alla persona ciò che ti viene chiesto? Dire no porta a una violazione dei diritti dell'altro? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

5. AUTORITÀ:

- Sei tu il responsabile dell'altra persona e le devi dire cosa fare? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- L'altro ha una posizione di autorità su di me (è il mio insegnante? Il mio capo?) e ciò che mi sta chiedendo rientra nell'ambito della sua autorità? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

(continua nella pagina successiva)

6. RELAZIONE:

- Quello che chiedi è appropriato rispetto alla qualità della relazione? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- Quello che l'altro ti chiede è appropriato rispetto alla qualità della relazione? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

**7. OBIETTIVI
A BREVE
E A LUNGO
TERMINE:**

- Non chiedere eviterà un conflitto ora ma creerà problemi a lungo termine? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- Arrendersi per evitare un conflitto a breve termine è più importante che salvaguardare la qualità della relazione a lungo termine? Rimpiangerò il mio rifiuto? Ne risentirò? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

8. RECIPROCIÀ:

- Cosa hai fatto tu per questa persona? Le stai dando quanto le chiedi? Sei disposto a contraccambiare se accetta la tua richiesta? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- Devi un favore a questa persona? Ha fatto molto per te? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

9. ABILITÀ:

- Hai fatto tutto ciò che dovevi? Sei a conoscenza di tutto ciò che devi sapere per avanzare una richiesta? Hai le idee chiare su ciò che vuoi? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- Ti è chiara la richiesta dell'altra persona? Sai davvero cosa stai per concedere? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

10. TEMPESTIVITÀ:

- È un buon momento per chiedere? L'altra persona è nel momento giusto per ascoltarti e prestare attenzione a te? È il momento giusto perché ti dica di sì? Se SÌ aumenta l'intensità nel CHIEDERE.
- È il momento sbagliato per rifiutare una richiesta? Devi sospendere per un po' la tua risposta? Se NO aumenta l'intensità del RIFIUTO.

Altri fattori: _____

Fattori che possono interferire con la risoluzione dei problemi. Quando ciò che si sta facendo non funziona

1

Ho le abilità di cui ho bisogno? Controlla le indicazioni.

Passa in rassegna ciò che hai già provato a fare.

- So come essere efficace nel conseguire ciò che desidero?
- So come dire ciò che voglio dire?
- Seguo alla lettera le indicazioni per le abilità?

2

So ciò che voglio davvero da questa discussione?

Domandati:

- Sono indeciso su ciò che voglio davvero da questa discussione?
- Sono incerto sulle mie priorità?
- Ho difficoltà a trovare un equilibrio tra:
 - Chiedere troppo vs chiedere troppo poco?
 - Dire di no a tutto vs dire di sì a tutto?
- Sono la paura o la vergogna a impedirmi di sapere ciò che desidero per davvero?

3

Gli obiettivi a breve termine interferiscono con gli obiettivi a lungo termine?

Domandati:

- Il bisogno di avere qualcosa "ADESSO, ADESSO, ADESSO" prende il sopravvento sul conseguire in futuro qualcosa che desidero fortemente?
- La mente emotiva, al posto della mente saggia, sta controllando ciò che dico e che faccio?

(continua nella pagina successiva)

4**Le mie emozioni stanno interferendo con l'uso delle abilità?**

Domandati:

- Sono troppo scosso per usare le abilità?
- Le mie emozioni sono così ALTE da avere superato il mio punto di rottura per l'utilizzo delle abilità?

5**Preoccupazioni, supposizioni e miti stanno interferendo con ciò che faccio?**

Domandati:

- Stanno bloccando le mie azioni PENSIERI sulle conseguenze negative? "Non piacerò loro", "Penserà che sia stupido".
- Stanno interferendo PENSIERI sul non meritarmi nulla? "Sono una persona così abietta da non meritarmi questo".
- Mi sto dando EPITETI che mi precludono di fare qualsiasi cosa? "Non lo farò nel modo giusto", "Probabilmente fallirò", "Sono così stupido".
- Sto dando credito a MITI sull'efficacia interpersonale? "Se formulo una richiesta, significa che sono una persona debole", "Solo gli smidollati hanno dei valori".

6**L'ambiente è più potente delle mie abilità?**

Domandati:

- Le persone che hanno ciò che desidero o di cui ho bisogno sono più potenti di me?
- Le altre persone hanno un maggiore controllo della situazione rispetto a me?
- Gli altri si sentiranno minacciati se otterrò ciò che desidero?
- Gli altri hanno motivo di non apprezzarmi se otterrò ciò che desidero?

7**Altre idee:**

.....

*Schede sul costruire nuove relazioni
e chiudere quelle distruttive*

.....

Panoramica.
Costruire nuove relazioni
e chiudere quelle distruttive

**TROVARE LE PERSONE GIUSTE E FARE IN MODO
DI PIACERE LORO**

Vicinanza, somiglianza, abilità di conversazione, esplicitare le
preferenze e unirsi a dei gruppi

MINDFULNESS VERSO GLI ALTRI

Coltivare la vicinanza attraverso la mindfulness verso gli altri

**CHIUDERE LE RELAZIONI
DISTRUTTIVE/INTERFERENTI**

Rimanere nella mente saggia

Usare le abilità

Mantenere la propria sicurezza

Trovare le persone giuste e fare in modo di piacere loro

RICORDA: TUTTI GLI ESSERI UMANI MERITANO AMORE

Tuttavia, trovare degli amici potrebbe richiedere impegno da parte tua.

CERCARE PERSONE VICINE A TE

La frequentazione spesso porta a piacersi e talvolta a provare affetto.

Per trovare persone che potrebbero piacerti e a cui tu potresti piacere, è importante accertarsi di essere spesso nelle vicinanze di e di farsi notare da un gruppo di persone. Molti trovano amici tra i compagni di classe o all'interno di gruppi a cui partecipano, con cui lavorano o con cui frequentano gli stessi posti.

CERCARE PERSONE SIMILI A TE

Spesso si stringe amicizia con persone con cui si condividono interessi e opinioni.

Sebbene essere d'accordo con qualcuno non ti renderà più attraente ai suoi occhi, molte persone provano attrattiva per coloro con cui condividono importanti interessi e opinioni, come la politica, lo stile di vita, i principi morali.

LAVORARE SULLE ABILITÀ DI CONVERSAZIONE

Poni domande e rispondi; rispondi con qualche informazione in più di quanto ti è stato chiesto.

Parla di cose ordinarie; non sottovalutare il valore delle chiacchiere.

Mostra aspetti personali in maniera efficace; racconta di te quanto lo fa l'altra persona.

Non interrompere la conversazione; non cominciare a parlare dicendo soltanto qualche parola appena dopo che qualcuno ha parlato o subito prima che qualcun altro prenda la parola.

Impara gli argomenti di cui potresti parlare: osserva gli altri, leggi, aumenta le tue attività ed esperienze.

ESPLICITARE LE PREFERENZE (IN MANIERA SELETTIVA)

Spesso piacciono le persone a cui si pensa di piacere.

Esprimi in modo genuino il tuo apprezzamento per un'altra persona. Tuttavia, non cercare di adularla né di umiliarti. Trova complimenti non banali. Non elogiare troppo o troppo spesso, e non usare mai i complimenti per ottenere dei favori.

(continua nella pagina successiva)

INSERIRSI IN UNA CONVERSAZIONE DI GRUPPO

Se aspetti che siano gli altri ad avvicinarti, potresti non avere mai amici.

Talvolta dobbiamo fare il primo passo nel trovare amici. Questo spesso ci richiede di capire se un gruppo sia aperto o chiuso, e in seguito, quando è aperto, come approcciarlo e diventare parte di esso.

CAPIRE SE UN GRUPPO SIA APERTO O CHIUSO

Nei gruppi aperti i nuovi membri sono ben accolti.

Nei gruppi chiusi i nuovi membri potrebbero non essere bene accolti.

Gruppi aperti

- Ciascuno mantiene un suo spazio personale.
- I membri di tanto in tanto rivolgono l'attenzione all'ambiente circostante.
- Vi sono pause nella conversazione.
- I membri parlano di argomenti di interesse generale.

Gruppi chiusi

- Le persone formano un circolo chiuso.
- Le persone si interessano in maniera esclusiva l'una dell'altra.
- Vi è una conversazione molto animata con poche pause.
- Le persone sembrano formare delle coppie.

CAPIRE COME INSERIRSI NELLA CONVERSAZIONE DI UN GRUPPO APERTO

Modi per inserirsi in un gruppo aperto

Esiti possibili

Avvicinati al gruppo con gradualità.	A causa della lentezza del tuo avvicinamento potrebbe non essere evidente che vuoi inserirti nel gruppo; potrebbe sembrare che tu ti stia avvicinando furtivamente e origliando!
Offriti di riempire i bicchieri per i partecipanti/offri loro del cibo.	Potrebbe essere un po' eccessivo. Che cosa faresti se rifiutassero il cibo o l'acqua? Sarebbe abbastanza esplicito il tuo desiderio di inserirti nel gruppo?
Stai accanto a loro e intervieni nella loro conversazione.	Potrebbe sembrare maleducato. Non ti hanno invitato a partecipare; a ogni modo, che cosa intendi dire esattamente quando intervieni?
Fatti coraggio e presentati.	Non è troppo formale? Dopo che ti sei presentato, che cosa dirai? Si presenteranno a loro volta? Non avrai interrotto la conversazione?
Aspetta una pausa nella conversazione, rimani accanto a un partecipante del gruppo dall'aspetto amichevole e di qualcosa come: "Pensi che potrei unirmi a voi?".	Questo rende esplicite le tue intenzioni, non sembra maleducato né interrompe la conversazione; i membri del gruppo possono scegliere se presentarsi a loro volta o no.

Riconoscere le abilità per trovare le persone giuste e fare in modo di piacere loro

Per ogni coppia A e B, segnare la risposta più efficace.

- ☐ **1A.** Renditi conto che le buone relazioni dipendono da come ti comporti.
- ☐ **1B.** Pensa alle relazioni in termini vaghi e astratti.

- ☐ **7A.** Stai al di fuori dalle conversazioni delle altre persone, così che sappiano che sei rispettoso.
- ☐ **7B.** Chiedi con gentilezza di entrare nelle conversazioni, così da poter incontrare più persone.

- ☐ **2A.** Aspetta che le persone bussino alla tua porta.
- ☐ **2B.** Crea e trai profitto dalle opportunità per entrare in regolare contatto con gli altri.

- ☐ **8A.** Non dire nulla di te oppure racconta tutto, indipendentemente da ciò che gli altri confidano.
- ☐ **8B.** Racconta aspetti personali più o meno nella stessa misura in cui gli altri si confidano con te.

- ☐ **3A.** Unisciti a persone con cui condividi opinioni e interessi.
- ☐ **3B.** Unisciti a persone con cui hai poco in comune.

- ☐ **9A.** Fai in modo che gli altri abbiano una buona opinione di te.
- ☐ **9B.** Se gli altri ti piacciono, lascia che lo sappiano.

- ☐ **4A.** Unisciti a persone che rispondono in maniera positiva a te e in generale alle situazioni di vita.
- ☐ **4B.** Unisciti a persone ciniche e pessimiste.

- ☐ **10A.** Tutelati e commenta solo gli aspetti positivi evidenti a qualcuno o a tutti.
- ☐ **10B.** Non esprimere preferenze in maniera indiscriminata.

- ☐ **5A.** Esprimi i tuoi pensieri e opinioni, in modo che gli altri possano trovare affinità con te.
- ☐ **5B.** Tieni per te pensieri e opinioni.

- ☐ **11A.** Affidati alle lusinghe per ottenere ciò che vuoi, quando pensi che funzionerà.
- ☐ **11B.** Non fare ricorso alle lusinghe per influenzare gli altri.

- ☐ **6A.** Rispondi brevemente alle domande, chiedi di rado o rimettiti agli altri.
- ☐ **6B.** Mostra interesse verso gli altri ponendo delle domande.

- ☐ **12A.** In un nuovo gruppo avvicinati a una persona dall'aspetto amichevole, aspetta una pausa nella conversazione, poi domanda se va bene inserirti nel gruppo.
- ☐ **12B.** Avvicinati a un gruppo di persone che non conosci, e accertati che i tuoi commenti e le tue opinioni vengano ascoltati.

Mindfulness verso gli altri

LE AMICIZIE DURANO PIÙ A LUNGO QUANDO SIAMO MINDFUL

OSSERVARE

- ☐ Presta attenzione agli altri intorno a te con interesse e curiosità.
- ☐ Non fare più cose contemporaneamente; concentrati sulle persone con cui sei.
- ☐ Stai nel presente piuttosto che pianificare ciò che dirai più tardi.
- ☐ Non concentrarti su di te, concentrati sugli altri intorno a te.
- ☐ Sii aperto a nuove informazioni sugli altri.
- ☐ Accorgiti dei pensieri giudicanti rivolti agli altri, e lasciali andare.
- ☐ Smettila di pensare che appoggiarti agli altri sia sempre giusto.

DESCRIVERE

- ☐ Sostituisci le parole che giudicano con parole che descrivono.
- ☐ Evita di fare supposizioni o interpretazioni su ciò che gli altri pensano di te senza controllare i fatti (ricorda che *nessuno* ha mai osservato i pensieri, le motivazioni, le intenzioni, i sentimenti, le emozioni, i desideri o le esperienze di un'altra persona).
- ☐ Evita di interrogare gli altri sulle loro motivazioni (a meno che tu non abbia buone ragioni per farlo).
- ☐ Dai agli altri il beneficio del dubbio.

PARTECIPARE

- ☐ Buttati nelle interazioni con gli altri.
- ☐ Segui il fluire degli eventi, piuttosto che cercare di controllarlo.
- ☐ Diventa un tutt'uno con le attività e le conversazioni del gruppo.

Riconoscere la mindfulness verso gli altri

Per ogni coppia A e B, segnare la risposta più efficace.

☐ **1A.** Fai più cose contemporaneamente e aspettati che sia l'altro a capire.

☐ **1B.** Rivolgi completamente la tua attenzione alla persona con cui sei.

☐ **6A.** Sii aperto ai cambiamenti di idee che le persone possono avere sulle cose, come pure sui loro pensieri o sentimenti.

☐ **6B.** Dai per certo che, quando le persone cambiano, non sono in buona fede.

☐ **2A.** Pensa che, una volta conosciute delle persone, non devi più prestare loro una così grande attenzione.

☐ **2B.** Riconosci che la vicinanza si costruisce frequentando e conoscendo sempre più le persone a cui tieni.

☐ **7A.** Valuta i comportamenti e i pensieri degli altri, di loro che sono sbagliati o che dovrebbero essere diversi quando sei sicuro di avere ragione.

☐ **7B.** Se non approvi o non sei d'accordo con ciò che un'altra persona fa o dice, prova a capire come potrebbe avere senso se ne conoscessi le cause.

☐ **3A.** "I miei sentimenti sono stati molto feriti da ciò che hai detto, e mi è passato per la mente che tu mi odiassi. So che non è così, ma in quel momento hai provato qualcosa di simile?"

☐ **3B.** "So che mi odi. Non ci sono altre motivazioni per ciò che mi hai fatto. Neppure dirmi che le cose stanno diversamente."

☐ **8A.** "Dovresti smetterla."

☐ **8B.** "Vorrei che la smettessi."

☐ **9A.** "Sei pigro e rinunciatario."

☐ **9B.** "Mi dispiace che tu abbia rinunciato."

☐ **10A.** "Non penso che sia corretto."

☐ **10B.** "Come è possibile che tu pensi ciò?"

☐ **4A.** Nelle situazioni sociali, buttati nelle conversazioni.

☐ **4B.** Stai sulle tue e fai da spettatore nelle conversazioni, così da non commettere errori.

☐ **11A.** Mantieni il controllo, così che la relazione volga nella direzione che desideri.

☐ **11B.** Segui il fluire delle cose per la maggior parte del tempo quando sei in interazioni sociali con gruppi di amici.

☐ **5A.** Trova persone che condividano i tuoi valori.

☐ **5B.** Fai piccole azioni scorrette in modo tale da non prolungare le amicizie.

☐ **12A.** Trattieniti dal parlare in una conversazione finché non sei sicuro che l'altro ti piaccia.

☐ **12B.** Buttati nella conversazione finché non sei sicuro che non fa al caso tuo.

Chiudere le relazioni

Una relazione distruttiva ha la caratteristica di distruggere o di rovinare completamente la qualità della relazione oppure aspetti tuoi personali – come la salute fisica e la sicurezza, l'autostima o il sentimento di integrità, la felicità o la serenità mentale, o la capacità di prenderti cura dell'altro.

Una relazione interferente ostacola o rende difficile conseguire obiettivi importanti per te, la capacità di gioire per le situazioni di vita e di fare ciò che ti piace, le tue relazioni con gli altri, o il benessere di coloro che ami.

**Decidi di chiudere le relazioni in mente saggia,
MAI in mente emotiva.**

**Se la relazione è IMPORTANTE e NON è distruttiva, e non vi sono
motivi per sperare che migliori, prova il PROBLEM SOLVING per
riparare una relazione difficile.**

**GESTISCI IN ANTICIPO per risolvere i problemi e allenarti a
chiudere le relazioni prima che sia tardi.**

**Sii diretto: usa le abilità di efficacia interpersonale DEAR MAN,
GIVE e FAST.**

**Pratica l'AZIONE OPPOSTA ALL'AMORE quando ti accorgi di
amare la persona sbagliata.**

INNANZITUTTO DIFENDI LA TUA SICUREZZA!

**Prima di interrompere una relazione in cui subisci gravi abusi o
che mette a repentaglio la tua vita, chiama un centro antiviolenza
vicino alla tua zona di residenza (www.comecitrovi.women.it), per
farti aiutare con un programma per la tua sicurezza e affidarti a
professionisti qualificati. Puoi consultare anche il sito internet
dell'associazione DiRe Donne in Rete contro la violenza
(www.direcontrolaviolenza.it).**

Riconoscere come chiudere le relazioni

Per ogni coppia A e B, segnare la risposta più efficace.

- ☐ **1A.** Se una relazione minaccia la tua integrità o il tuo benessere fisico, probabilmente è colpa tua e dovresti vedere un terapeuta.
- ☐ **1B.** Se una relazione minaccia la tua integrità o il tuo benessere fisico, è distruttiva e dovresti considerare di uscirne.

Nel mezzo di una discussione, sei così esasperato dall'altra persona da non voler avere più niente a che fare con lei.

- ☐ **5A.** Dovresti chiudere la relazione proprio ora! Se aspetti, potresti dimenticarti quanto ti fa andare in collera questa persona.
- ☐ **5B.** Dovresti uscire dalla mente emotiva ed entrare nella mente saggia, e solo allora valutare se rimanere nella relazione o interromperla.

- ☐ **2A.** Le relazioni dovrebbero essere semplici. Se è difficile mantenere la relazione con qualcuno, probabilmente non ne vale la pena e dovresti terminarla.
- ☐ **2B.** La maggior parte delle relazioni necessitano della capacità di risolvere dei problemi per funzionare.

- ☐ **6A.** Se sarà difficile chiudere una relazione distruttiva, è più efficace rimanere insieme.
- ☐ **6B.** Se sarà difficile chiudere una relazione distruttiva, è più efficace gestire in anticipo.

- ☐ **3A.** Se sei innamorato di qualcuno che non ti ama a sua volta, pratica l'abilità DEAR MAN per fare in modo che l'altro ti ami.
- ☐ **3B.** Se sei innamorato di qualcuno che non ti ama a sua volta, pratica l'azione opposta all'amore.

- ☐ **7A.** In una relazione violenta, se l'altro ti colpisce, dovresti usare le abilità di efficacia interpersonale per dirgli che intendi lasciarlo.
- ☐ **7B.** In una relazione violenta, dovresti cercare l'aiuto di professionisti per uscire dal rapporto.

- ☐ **4A.** Per decidere se chiudere o no una relazione, fai un PRO e CONTRO.
- ☐ **4B.** Per decidere se chiudere o no una relazione, usa l'abilità GIVE.

- ☐ **8A.** Se ti senti costantemente invalidato in una relazione, probabilmente è colpa tua.
- ☐ **8B.** Se ti senti costantemente invalidato in una relazione, probabilmente questa è distruttiva.

.....

Schede sul percorrere il sentiero di mezzo

.....

Panoramica.

Percorrere il sentiero di mezzo

Trovare un equilibrio tra accettazione e cambiamento

DIALETTICA

Trovare un equilibrio tra gli opposti stando nel paradosso del “sì” e “no”, “vero” e “non vero” nello stesso momento.

VALIDAZIONE

Tenere insieme ciò che ha valore e che è comprensibile in noi stessi e negli altri.

RIPRENDERSI DALL'INVALIDAZIONE

Mantenendo una posizione non difensiva, trovare ciò che ha valore, riconoscere ciò che non l'ha, e accettare radicalmente se stessi.

STRATEGIE PER MODIFICARE IL COMPORTAMENTO

Usare i principi della scienza del comportamento per aumentare i comportamenti desiderati e ridurre quelli indesiderati.

Dialettica

LA DIALETTICA CI RICORDA CHE...

1. L'universo è composto di posizioni e di forze contrapposte.

Vi è sempre più di un modo per vedere una situazione, e più di un modo per risolvere un problema.

Due cose apparentemente in opposizione possono essere entrambe vere.

2. Tutte le cose e tutte le persone sono in qualche modo legate tra loro.

Le onde e l'oceano sono una cosa sola.

Il movimento più delicato di una farfalla influenza la stella più lontana.

3. Il cambiamento è l'unica costante.

I significati e le verità evolvono nel tempo.

Ogni momento è nuovo; la stessa realtà cambia in ogni istante.

4. Il cambiamento è transazionale.

Ciò che facciamo influenza il nostro ambiente e le persone che ne fanno parte.

L'ambiente e le altre persone influenzano noi.

Come pensare e agire in modo dialettico

- ☐ **1. Ogni cosa ha sempre una sua controparte. Cerca entrambi i lati della medaglia.**
 - ☐ **Chiedi alla mente saggia: che cosa sto tralasciando?** Dov'è il nocciolo di verità nell'altro lato?
 - ☐ **Lascia andare le posizioni estreme:** cambia gli "o-o" in "sia-sia", i "sempre-o-mai" in "talvolta".
 - ☐ **Trova un equilibrio tra gli opposti:** valida entrambe le posizioni quando sei in disaccordo, accetta la realtà e adoperati per il cambiamento.
 - ☐ **Fai buon viso a cattivo gioco.**
 - ☐ **Accogli la confusione:** stai nel paradosso del sì-e-no, o del vero-e-non-vero.
 - ☐ **Fai l'avvocato del diavolo:** sostieni ognuna delle tue posizioni con uguale convinzione.
 - ☐ **Usa metafore e racconti** per staccarti e liberare la mente.
 - ☐ Altri modi per vedere tutti gli aspetti di una situazione: _____

- ☐ **2. Sii consapevole di essere in connessione.**
 - ☐ **Comportati con gli altri come vorresti facessero con te.**
 - ☐ **Cerca le somiglianze tra le persone, piuttosto che le differenze.**
 - ☐ **Osserva ciò che unisce fisicamente** le cose.
 - ☐ Altri modi per essere consapevole delle connessioni: _____

- ☐ **3. Accogli il cambiamento.**
 - ☐ **Buttati nel cambiamento:** conceditelo, accoglilo.
 - ☐ **Metti in pratica l'accettazione radicale del cambiamento** quando regole, circostanze, persone e relazioni cambiano in direzioni che non ti piacciono.
 - ☐ **Abituati al cambiamento:** fai piccoli cambiamenti per fare pratica (per esempio, cambia intenzionalmente il posto in cui siedi, le persone con cui parli, il tragitto che percorri verso un luogo familiare).
 - ☐ Altri modi per accogliere il cambiamento: _____

- ☐ **4. Il cambiamento è transazionale: ricorda che tu influenzi l'ambiente e che l'ambiente influenza te.**
 - ☐ **Presta attenzione agli effetti che hai sugli altri** e a come loro influenzano te.
 - ☐ **Smetti di cercare di chi sia la colpa** osservando come i comportamenti tuoi e degli altri siano causati da molte interazioni in successione nel tempo.
 - ☐ **Ricordati che tutte le cose, inclusi i comportamenti, sono causati.**
 - ☐ Altri modi per vedere le transazioni: _____

Nota. Modificato con il permesso degli Autori da A. L. Miller, J. H. Rathus, M. M. Linehan, *Dialectical Behavior Therapy with Suicidal Adolescents*, Guilford Press, New York 2007. © 2007 The Guilford Press

Esempi di posizioni opposte che possono essere entrambe vere

- ☐ 1. Puoi voler cambiare e fare del tuo meglio E avere ancora bisogno di fare meglio, di impegnarti di più ed essere più motivato al cambiamento.
- ☐ 2. Sei duro, difficile E sei amichevole.
- ☐ 3. Puoi essere indipendente E puoi anche cercare aiuto (puoi permettere a qualcuno di essere indipendente E puoi anche offrirgli aiuto).
- ☐ 4. Vuoi stare da solo E vuoi anche tenere dei legami con gli altri.
- ☐ 5. Puoi condividere alcuni aspetti di te con gli altri E mantenerne alcuni riservati.
- ☐ 6. Vuoi cavartela da solo E vuoi tuttavia mantenere legami con gli altri.
- ☐ 7. Puoi essere in compagnia E essere solo.
- ☐ 8. Puoi essere poco inserito in un gruppo E perfettamente adattato in un altro (un tulipano in un giardino di rose può essere anche un tulipano in un giardino di tulipani).
- ☐ 9. Puoi accettarti così come sei E tuttavia volere cambiare (puoi accettare gli altri così come sono E tuttavia volere che cambino).
- ☐ 10. A volte hai bisogno di avere il controllo E di tollerare le emozioni.
- ☐ 11. Potresti avere validi motivi per credere in ciò in cui credi E potresti tuttavia essere nel torto o sbagliare.
- ☐ 12. Qualcuno potrebbe avere motivi validi per aspettarsi qualcosa da te E tu potresti avere motivi validi per dire di no.
- ☐ 13. Può esserci il sole E può piovere.
- ☐ 14. Puoi essere furibondo con qualcuno E puoi anche amarlo e rispettarlo.
- ☐ 15. (Puoi essere furibondo con te stesso E puoi anche amarti e rispettarti.)
- ☐ 16. Puoi avere dei dissapori con qualcuno E anche essergli amico.
- ☐ 17. Puoi essere in disaccordo con certe regole E anche seguirle.
- ☐ 18. Puoi capire perché qualcuno si senta o si comporti in un certo modo, E anche disapprovare il suo comportamento e chiedergli di modificarlo.
- ☐ 19. Altro: _____

Importanti posizioni opposte da bilanciare

- ☐ 1. Accettare la realtà E adoperarsi per cambiarla.
- ☐ 2. Validare se stessi e gli altri E riconoscere gli errori.
- ☐ 3. Lavorare E riposarsi.
- ☐ 4. Fare ciò che è necessario E fare ciò che si desidera.
- ☐ 5. Adoperarsi per migliorare E accettarsi esattamente come si è.
- ☐ 6. Risolvere i problemi E accettare i problemi.
- ☐ 7. Regolare le emozioni E accettare le emozioni.
- ☐ 8. Padroneggiare qualcosa con le proprie forze E chiedere aiuto.
- ☐ 9. Indipendenza E dipendenza.
- ☐ 10. Apertura E riservatezza.
- ☐ 11. Fiducia E diffidenza.
- ☐ 12. Guardare e osservare E partecipare.
- ☐ 13. Prendere dagli altri E dare agli altri.
- ☐ 14. Concentrarsi su di sé E concentrarsi sugli altri.
- ☐ 15. Altro: _____

- ☐ 16. Altro: _____

- ☐ 17. Altro: _____

Riconoscere la dialettica

Per ogni coppia A e B, segnare la risposta più dialettica.

- ☐ **1A.** Presta attenzione ai tuoi effetti sugli altri.
- ☐ **1B.** Dai per certo che le reazioni degli altri verso di te non siano collegate a come li tratti.

- ☐ **5A.** Esamina una relazione difficile osservando come potrebbero essere problematiche le interazioni nel tempo tra te e l'altra persona.
- ☐ **5A.** Dai per certo che le difficoltà in una relazione siano determinate unicamente da te o dall'altra persona.

- Dire:
- ☐ **2A.** "So di avere ragione".
 - ☐ **2B.** "Capisco il tuo punto di vista, sebbene non lo condivida".
 - ☐ **2C.** "Il tuo modo di pensare non ha alcun senso".

- Dire:
- ☐ **6A.** "È disperante. Non ce la posso fare".
 - ☐ **6B.** "È una sciocchezza. Non ho problemi".
 - ☐ **6C.** "È davvero molto difficile per me, e continuerò a provarci".

- Dire:
- ☐ **3A.** "Tutti mi trattano sempre ingiustamente".
 - ☐ **3B.** "Credo che l'allenatore dovrebbe riconsiderare la decisione di escludermi dalla squadra".
 - ☐ **3C.** "Gli allenatori sanno bene chi tenere in squadra e chi escludere".

- ☐ **7A.** Quando sei in disaccordo con qualcuno, sii sicuro e molto chiaro nell'esporre il tuo punto di vista.
- ☐ **7B.** Quando sei in disaccordo con qualcuno, prova a vedere il suo punto di vista.

- ☐ **4A.** Giudica gli amici come sleali e menefreghisti se iniziano a cambiare come a te non va.
- ☐ **4B.** Accetta che gli interessi cambino.

- ☐ **8A.** Pretendi che le relazioni siano stabili senza cambiamenti.
- ☐ **8B.** Accogli il cambiamento e vedilo come inevitabile.

Validazione

VALIDAZIONE SIGNIFICA:

- Trovare il nocciolo di verità nella prospettiva o nella situazione vissuta da un'altra persona; verificare i fatti di una situazione.
- Riconoscere che le emozioni, i pensieri e i comportamenti di una persona hanno delle cause e pertanto sono comprensibili.
- *Non* necessariamente essere d'accordo con l'altra persona.
- *Non* validare ciò che in effetti non ha valore.

PERCHÉ VALIDARE?

- Migliora le nostre relazioni dando prova che stiamo ascoltando e comprendendo.
- Migliora l'efficacia interpersonale riducendo:
 1. L'impellenza di dimostrare chi abbia ragione
 2. La reattività negativa
 3. La rabbia
- Rende possibile risolvere i problemi, mantenere la vicinanza e dare supporto.
- L'invalidazione fa male.

COSE IMPORTANTI DA VALIDARE

- Ciò che ha valore (e *solo* questo).
- I fatti di una situazione.
- Le esperienze, i sentimenti e le emozioni, le convinzioni, le opinioni o i pensieri di una persona su qualcosa.
- La sofferenza e le difficoltà.

RICORDA:

- Ogni risposta non validante ha senso in una certa misura.
- Validazione non significa necessariamente essere d'accordo.
- Validazione non significa apprezzare.
- Valida solo ciò che ha valore!

Nota. Modificato con il permesso degli Autori da M. M. Linehan, *Validation and Psychotherapy*, in A. Bohart, L. Greenberg (a cura di), *Empathy Reconsidered: New Directions in Psychotherapy*, American Psychological Association, Washington, DC, 1997, pp. 353-392. © 1997 The American Psychological Association

Marsha Linehan, *DBT® Skills Training. Schede e fogli di lavoro*
© 2015 Marsha Linehan/The Guilford Press
© 2015 Raffaello Cortina Editore

Guida alla validazione

1. ☐ Prestare attenzione

Mostrati interessato, ascolta e osserva. Non fare più cose contemporaneamente. Mantieni il contatto visivo. Rimani concentrato. Annuisci di tanto in tanto. Rispondi attraverso il volto (per esempio, sorridi a espressioni di gioia, mostra premura quando ascolti qualcosa di doloroso).

2. ☐ Rispecchiare

Ripeti quanto hai udito o osservato per accertarti di avere compreso ciò che la persona sta dicendo. *Non* usare un linguaggio o un tono di voce giudicante!

Prova a “immedesimarti” davvero in ciò che l’altro sente o pensa.

Abbi una mente aperta (non essere in disaccordo, non criticare e non provare a far cambiare idee o obiettivi all’altro). Usa un tono di voce che permetta all’altro di correggerti... e *controlla i fatti!*

Esempio: *“Dunque sei infuriato con me perché pensi ti abbia mentito per vendicarmi. Ho capito bene?”.*

3. ☐ “Leggere nella mente”

Sii sensibile a ciò che viene comunicato dall’altra persona in maniera non verbale. Presta attenzione alle espressioni del volto, al linguaggio del corpo, a ciò che succede e a ciò che già conosci dell’altro. Dai prova di avere compreso verbalizzandolo o attraverso le tue azioni. *Sii aperto alle correzioni.*

Esempio: *Quando chiedi a un amico di fare un giro in bicicletta alla fine di una lunga giornata e l’altro sta crollando, digli: “Sembri davvero stanco. Fammi chiedere a qualcun altro”.*

4. ☐ Comprendere

Cerca di capire come l’altra persona si sente, pensa, oppure se vi sia un senso, data la sua storia di vita, lo stato psichico o fisico, oppure gli accadimenti attuali (in altre parole, le cause) – anche se non approvi il comportamento dell’altro, o se le sue opinioni sono inesatte. Digli: *“Ha senso che tu... perché...”.*

Esempio: *Se spedisce l’invito a una festa all’indirizzo sbagliato, di: “Posso capire perché hai pensato che ti stia escludendo di proposito”.*

5. ☐ Riconosci ciò che ha valore

Dai prova di vedere che i pensieri, i sentimenti o le azioni dell’altra persona hanno valore, data la realtà attuale e i fatti. Agisci come se il comportamento dell’altro avesse valore.

Esempio: *Se sei criticato perché non porti fuori la spazzatura quando è il tuo turno, ammetti che tocca a te e portala fuori. Se delle persone espongono un problema, aiutale a risolverlo (a meno che non vogliano solo sfogarsi). Se delle persone hanno fame, da’ loro del cibo. Riconosci l’impegno che una persona sta mettendo.*

6. ☐ Dai prova di uguaglianza

Sii te stesso! Non sopraffare o sottostare all’altro. Trattalo come un tuo pari, non come una persona fragile o incompetente.

Esempio: *Sii disposto ad ammettere gli errori. Se qualcuno si presenta con il suo nome, presentati anche tu con il tuo nome. Chiedi agli altri le loro opinioni. Smettila di stare sulla difensiva. Sii cauto nel dare consigli o nel dire a qualcuno che cosa fare se non ti è stato chiesto o se non è necessario. Anche allora, ricorda che potresti sbagliare.*

Nota. Modificato con il permesso degli Autori da M. M. Linehan, *Validation and Psychotherapy*, in A. Bohart, L. Greenberg (a cura di), *Empathy Reconsidered: New Directions in Psychotherapy*, American Psychological Association, Washington, DC, 1997, pp. 353-392. © 1997 The American Psychological Association

Marsha Linehan, *DBT® Skills Training. Schede e fogli di lavoro*

© 2015 Marsha Linehan/The Guilford Press

© 2015 Raffaello Cortina Editore

Riconoscere la validazione

Per ogni coppia A e B, segnare la risposta più efficace.

- ☐ **1A.** Pensa alla tua giornata mentre l'altra persona sta parlando della sua.
- ☐ **1B.** Metti tutto te stesso nell'ascolto della giornata dell'altra persona.

- ☐ **5A.** Ricorda che i pensieri, i sentimenti e i comportamenti delle persone non sempre sono coerenti. Controlla i fatti.
- ☐ **5B.** Dai per certo di poter dire esattamente che cosa le persone stiano sentendo e pensando.

- ☐ **2A.** Se sei incerto sui pensieri e sui sentimenti delle persone, chiedi loro che cosa pensino o sentano, oppure prova a immaginarti nei loro panni.
- ☐ **2B.** Dai per certo che, se le persone volessero che tu sapessi che cosa pensano o provano, te lo direbbero.

- ☐ **6A.** Valuta i comportamenti e i pensieri delle altre persone, di loro che sono sbagliati o che dovrebbero essere diversi quando sei sicuro di avere ragione.
- ☐ **6B.** Se non sei d'accordo con ciò che un'altra persona sta facendo o pensando, prova a capire come potrebbe avere senso se ne comprendessi le cause.

- ☐ **3A.** Osserva i piccoli indizi che suggeriscono che cosa stia accadendo nelle situazioni sociali.
- ☐ **3B.** Osserva solo ciò che le persone dicono e ignora i segnali non verbali.

- ☐ **7A.** Dai per certo che, se dici a una persona che una sua richiesta è sensata, hai fatto tutto ciò che dovevi per validarla.
- ☐ **7B.** Quando una persona ti chiede qualcosa, darle ciò che ha chiesto è validazione.

- ☐ **4A.** Salta alle conclusioni su ciò che le persone vogliono dire.
- ☐ **4B.** Renditi conto che uno stesso comportamento può assumere molti significati.

- ☐ **8A.** Dai per certo che le reazioni delle altre persone verso di te non hanno niente a che fare con le tue verso di loro.
- ☐ **8B.** Tratta ogni persona con rispetto e alla pari.

Riprendersi dall'invalidazione

OSSERVA CHE L'INVALIDAZIONE PUÒ ESSERE D'AIUTO E DOLOROSA ALLO STESSO TEMPO

**Ricorda:
l'invalidazione è d'aiuto quando...**

1. Corregge errori importanti (la tua lettura dei fatti è incongrua).
2. Stimola la crescita intellettuale e personale attraverso l'ascolto di altri punti di vista.
3. Altro: _____

L'invalidazione è dolorosa quando...

1. Sei ignorato.
2. Ti senti ripetutamente frainteso.
3. Si legge in modo improprio ciò che fai.
4. Si interpreta in modo improprio ciò che fai.
5. Accadimenti importanti nella tua vita sono ignorati o negati.
6. Ci si comporta con te in modo ingiusto.
7. Non sei creduto quando sei sincero.
8. Le tue esperienze personali sono banalizzate o negate.
9. Altro: _____

(continua nella pagina successiva)

**Non assumere un atteggiamento difensivo
e controlla i fatti**

- ☐ Controlla TUTTI i fatti per verificare se le tue risposte abbiano valore o no. Controllali con qualcuno di cui ti puoi fidare per validare ciò che ha valore.
- ☐ Riconosci quando le tue risposte non hanno senso né valore.
- ☐ Adoperati per cambiare pensieri, commenti o azioni non validi (inoltre, smettiti di lamentarti, di rado è di aiuto nelle situazioni).
- ☐ Lascia andare le affermazioni autogiudicanti (pratica l'azione opposta).
- ☐ Ricordati che tutti i comportamenti sono causati e che stai facendo del tuo meglio.
- ☐ Sii compassionevole con te stesso. Allenati a consolarti.
- ☐ Ammetti che fa male essere invalidato dagli altri, anche se hanno ragione.
- ☐ Riconosci quando le tue reazioni hanno senso e valore in una situazione.
- ☐ Ricorda che essere invalidati, persino quando la tua risposta di fatto ha valore, di rado è una completa catastrofe.
- ☐ Descrivi le tue esperienze e i tuoi comportamenti a persone che possono essere di supporto.
- ☐ Compiangi il dolore di una invalidazione traumatica e la sofferenza che ha creato.
- ☐ Pratica l'accettazione radicale della persona invalidante.

**Valida te stesso esattamente nel modo in cui
vorresti validare qualcun altro**

Riconoscere l'autovalidazione

Per ogni coppia A e B, segnare la risposta più efficace quando qualcuno ti invalida.

- ☐ **1A.** Descrivi la tua personale esperienza, il tuo punto di vista, la tua emozione o azione in termini di dati di fatto.
- ☐ **1B.** Di: "Quanto sono stupido!", oppure sminuisciti nella risposta che dai.

- ☐ **4A.** Buttati sulla rabbia e datti dello smidollato se inizi a sentirti triste o abbandonato.
- ☐ **4B.** Accetta che faccia male essere invalidato, e sentine il dolore.

- ☐ **2A.** Esaspera l'altra persona e argomenta a sostegno del tuo punto di vista, anche se potrebbe essere errato.
- ☐ **2B.** Quando qualcuno è in disaccordo con ciò che pensi o fai, sii disponibile a essere nel torto e accettalo. Controlla i fatti.

- ☐ **5A.** Quando commetti un errore, ricordati che sei un essere umano e che gli esseri umani commettono errori.
- ☐ **5B.** Datti la colpa e punisciti per avere sbagliato; evita le persone che sono a conoscenza dei tuoi errori.

- ☐ **3A.** Quando stai controllando i fatti (anche se solo nella tua mente), fai valere le tue opinioni se sono corrette o se la tua risposta è ragionevole.
- ☐ **3B.** Dai per certo che la tua esperienza dei fatti sia errata. Rinuncia e arrenditi. Giudica te stesso e la persona che ti ha invalidato.

- ☐ **6A.** Considerati "uno spostato" come una "merce avariata", e arrenditi alla vergogna e a una vita miserevole.
- ☐ **6B.** Rispondi e parla a te stesso con comprensione e compassione. Ricordati che tutte le risposte sono causate e hanno senso se ne esplori le ragioni abbastanza a fondo.

Strategie per aumentare la probabilità di comportamenti desiderati

Descrivi i comportamenti rivolti a te stesso o ad altri che vorresti intraprendere o incrementare:

Rinforzo = una conseguenza che aumenta la frequenza di un comportamento

Rinforzo positivo = conseguenze positive (cioè, un premio)

Il comportamento è incrementato in base alle conseguenze che una persona ricerca, apprezza, o si impegna a conseguire.

Esempi: _____

Rinforzo negativo = rimozione di eventi negativi (cioè, sollievo)

Il comportamento è incrementato dalle conseguenze che interrompono o riducono qualcosa di negativo.

Esempi: _____

***Shaping* = rinforzare piccoli passi nella direzione del comportamento desiderato**

- Rinforzare i piccoli passi che conducono all'obiettivo.
- Non appena si stabilizza un nuovo comportamento, richiedere un piccolo impegno in più prima di dare rinforzi.
- Continuare finché non si raggiunge il comportamento prefissato.

Esempi di passi verso il comportamento prefissato: _____

L'importanza del tempismo

- Rinforzare un comportamento subito dopo che si è manifestato.
- Quando si usa lo *shaping* di un nuovo comportamento, rinforzarlo innanzitutto ogni volta che si presenta.
- Una volta che il comportamento si è stabilizzato, gradualmente iniziare a rinforzarlo solo alcune volte.

ATTENZIONE: quando si dà un rinforzo intermittente, diventa *molto* difficile interrompere il comportamento.

Strategie per ridurre o interrompere comportamenti indesiderati

Estinzione = interrompere un rinforzo continuativo di un comportamento

L'estinzione induce dapprima una comparsa "esplosiva" del comportamento, poi una sua riduzione.

Esempi: _____

Sazietà = fornire sollievo o ciò che è desiderato *prima* che si manifesti il comportamento

La sazietà riduce la motivazione al comportamento e perciò ne fa diminuire la frequenza.

Esempi: _____

Punizione = una conseguenza avversiva che fa diminuire un comportamento

Il comportamento diminuisce quando vi sono conseguenze che la persona non gradisce o che si adopererà per evitare.

Esempi: _____

Il comportamento diminuisce quando vi sono conseguenze che interrompono o fanno diminuire qualcosa di positivo.

Esempi: _____

Il comportamento diminuisce quando qualcosa che la persona vuole è bloccato fino al momento in cui le conseguenze dannose del comportamento problematico non sono state corrette e ricorrette.

Esempi: _____

- Assicurati che la punizione sia specifica, limitata nel tempo e circoscritta al "reato".
- Evita un tono punitivo; lascia che le conseguenze facciano il loro lavoro.
- Se accade una punizione naturale, non sciuparla. Non aggiungere punizioni arbitrarie.

Assicurati di rinforzare un comportamento alternativo in sostituzione del comportamento che vuoi interrompere.

- L'estinzione e la punizione indeboliscono o sopprimono un comportamento, ma non lo eliminano.
- L'estinzione e la punizione non insegnano un nuovo comportamento.
- Per prevenire il ripresentarsi di un comportamento, rinforza un comportamento alternativo.
- La punizione funziona solo quando chi la eroga è (o potrebbe essere) presente.
- La punizione porta a evitare la persona che sanziona.

Consigli per usare le strategie di modificazione comportamentale in modo efficace

Sintesi fino a ora:

<u>Obiettivo</u>		<u>Conseguenza</u>
Incrementare un comportamento	(Rinforzo)	• Aggiungere una conseguenza positiva • Eliminare una conseguenza avversiva
Indebolire un comportamento	(Estinzione)	• Eliminare un rinforzo • Fornire sollievo <i>prima</i> del comportamento indesiderato
Sopprimere un comportamento	(Punizione)	• Aggiungere una conseguenza avversiva • Eliminare una conseguenza positiva

Non tutte le conseguenze si equivalgono.

“Ciò che è dannoso per una persona può essere molto piacevole per un'altra.”

Conta il contesto. Un rinforzo in una situazione può essere una punizione in un'altra.

Conta la quantità. Se un rinforzo è eccessivo o troppo limitato, non funzionerà.

Le conseguenze naturali sono le più efficaci. Lascia che facciano il loro lavoro quando è possibile.

Domandati quali conseguenze la persona farebbe in modo di conseguire (rinforzo) o di evitare (punizione).

Osserva i cambiamenti nel comportamento quando si mette in atto una conseguenza.

**Il comportamento appreso in una certa situazione
potrebbe non presentarsi in un'altra situazione.**

Riconoscere le strategie di modificazione comportamentale efficaci

Per ogni coppia A e B, segnare la risposta più efficace.

- ☐ **1A.** Quando stai cercando di aumentare un comportamento, è più efficace aspettare la piena espressione del comportamento desiderato prima di rinforzare, così che la persona non pensi che sia sufficiente una mezza misura.
- ☐ **1B.** Quando stai cercando di aumentare un comportamento, è più efficace rinforzare piccoli miglioramenti nella giusta direzione, altrimenti la persona potrebbe non continuare a migliorare.

- ☐ **5A.** Se il comportamento problematico di una persona le fa conseguire ciò che desidera, è più efficace punirlo per interromperlo.
- ☐ **5B.** Se il comportamento problematico di una persona le fa conseguire ciò che desidera, è più efficace smettere di rinforzare tali comportamenti e, invece, premiare strategie più efficaci per ottenere ciò che vuole o di cui ha bisogno.

- ☐ **2A.** La punizione più efficace è rabbia intensa e critiche verbali a raffica.
- ☐ **2B.** La punizione più efficace è trovarne una proporzionata alla gravità del comportamento problematico.

- ☐ **6A.** Quando stai dando una punizione, immagina che sarà molto più efficace una punizione non specifica, poiché non può essere evitata.
- ☐ **6B.** Usa conseguenze negative specifiche e limitate nel tempo per ridurre un comportamento.

- ☐ **3A.** È più efficace rinforzare un comportamento subito dopo che si è manifestato.
- ☐ **3B.** È più efficace rinforzare un comportamento dopo un lasso di tempo, così che la persona non si aspetti che le si dia sempre un premio.

- ☐ **7A.** Se il comportamento problematico di una persona ti ferisce, è più efficace punire tale comportamento togliendo le ricompense che in precedenza avevi dato a quella persona.
- ☐ **7B.** Se il comportamento problematico di una persona ti ferisce, è più efficace punire tale comportamento non facendo favori a quella persona finché non corregge il suo atteggiamento.

- ☐ **4A.** È frequente che le persone premino i comportamenti problematici degli altri anche senza accorgersene.
- ☐ **4B.** Le persone non premiano i comportamenti problematici degli altri, perché sarebbe stupido.

- ☐ **8A.** Dopo che si è interrotto un comportamento punito, è più efficace premiare un comportamento alternativo desiderato.
- ☐ **8B.** Dopo che si è interrotto un comportamento punito, è più efficace reiterare la punizione, così da mandare chiaramente il messaggio che il comportamento problematico è inaccettabile.

Fogli di lavoro sull'efficacia interpersonale

*Fogli di lavoro
su obiettivi e fattori interferenti*

Pro e contro dell'usare le abilità di efficacia interpersonale

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Usa questa scheda per farti un'idea dei vantaggi e degli svantaggi nell'usare le abilità di efficacia interpersonale per ottenere ciò che vuoi. L'obiettivo è trovare il modo più efficace per ottenerlo. Ricorda: ci riferiamo ai tuoi obiettivi, non a quelli di qualcun altro.

Descrivi la situazione in cui esercitare le abilità di efficacia interpersonale:

Descrivi il tuo obiettivo nella situazione:

Fai una lista di pro e contro dell'applicare le abilità di efficacia interpersonale.

Fai una lista di pro e contro dell'usare strategie per ottenere ciò che vuoi.

Fai una lista di pro e contro del lasciare perdere e agire passivamente.

Controlla i fatti per essere sicuro della correttezza della valutazione degli svantaggi e dei vantaggi. Scrivi sul retro se hai bisogno di più spazio.

PRO	Usare le abilità	Chiedere, attaccare, fare muro	Lasciare perdere, agire passivamente
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
CONTRO	Usare le abilità	Chiedere, attaccare, fare muro	Lasciare perdere, agire passivamente
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____

Cosa hai deciso di fare in questa situazione? _____

È la decisione migliore (nella mente saggia)? _____

Miti che mettono alla prova il raggiungimento dei propri obiettivi

Mettere in dubbio le opinioni comuni sull'efficacia negli obiettivi

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Per ogni frase scrivi una proposizione contraria che abbia senso per te.

1. Non mi merito di ottenere ciò di cui ho bisogno o che voglio.

Sfida: _____

2. Se faccio una domanda, dimostrerò di essere una persona debole.

Sfida: _____

3. Devo sapere se mi si risponderà di sì prima di fare una domanda.

Sfida: _____

4. Non posso sopportare il fatto che qualcuno si arrabbi con me se chiedo qualcosa o se rispondo di no.

Sfida: _____

5. L'idea che qualcuno mi risponda di no, mi annienta.

Sfida: _____

6. Fare richieste è un atteggiamento prepotente (cattivo, egoista, egocentrico ecc.).

Sfida: _____

7. Rispondere no a una domanda è sempre un comportamento egoistico.

Sfida: _____

8. Dovrei essere disponibile a sacrificare i miei bisogni per gli altri.

Sfida: _____

9. Devo essere proprio inadeguato se non riesco a fare le cose da solo.

Sfida: _____

10. Il problema è solo nella mia testa. Se solo pensassi in modo diverso non infastidirei gli altri.

Sfida: _____

11. Non è un problema se non ottengo ciò che desidero.

Sfida: _____

12. Dover usare le abilità è un segno di debolezza.

Altro mito: _____

Sfida: _____

Altro mito: _____

Sfida: _____

(continua nella pagina successiva)

Mettere in dubbio i miti sull'efficacia nelle relazioni e nel rispetto di sé

Per ogni frase scrivi una proposizione contraria che abbia senso per te.

13. Non dovrei chiedere; gli altri dovrebbero sapere cosa voglio (e farlo).

Sfida: _____

14. Avrebbero dovuto sapere che il loro comportamento mi ferisce, non dovrei doverlo dire.

Sfida: _____

15. Non dovrei dover mediare o usare delle abilità per ottenere ciò che desidero.

Sfida: _____

16. Le persone dovrebbero essere più disponibili a rispondere alle mie esigenze.

Sfida: _____

17. Le persone dovrebbero apprezzarmi, approvarmi e supportarmi.

Sfida: _____

18. Non si meritano che io sia efficace o che li tratti bene.

Sfida: _____

19. Ottenere ciò che voglio quando lo voglio è la cosa più importante.

Sfida: _____

20. Non dovrei essere onesto, gentile, cortese e rispettoso se gli altri non lo sono con me.

Sfida: _____

21. La vendetta fa sentire così bene che annulla ogni conseguenza negativa.

Sfida: _____

22. Solo i deboli hanno dei valori.

Sfida: _____

23. Tutti mentono.

Sfida: _____

24. È più importante ottenere ciò che voglio o di cui ho bisogno che il modo in cui lo ottengo: il fine giustifica i mezzi.

Sfida: _____

Altro mito: _____

Sfida: _____

Altro mito: _____

Sfida: _____

.....

*Fogli di lavoro sul conseguire
obiettivi in modo efficace*

.....

Chiarire le priorità nelle situazioni interpersonali

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Usa questa scheda per definire obiettivi e priorità in ogni situazione che ti genera un problema. Per esempio, sono incluse situazioni in cui (1) i tuoi diritti o i tuoi desideri non sono rispettati; (2) vuoi che qualcuno faccia o cambi qualcosa, o ti dia qualcosa; (3) è tuo desiderio o bisogno dire di no o resistere alla pressione di fare qualcosa; (4) vuoi che una tua opinione o il tuo punto di vista siano presi sul serio; (5) vi è un contrasto con un'altra persona; oppure (6) vuoi migliorare la relazione con qualcuno.

Osserva la situazione e fanne una descrizione scritta quanto prima ti è possibile dopo averla vissuta. Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

Evento scatenante il problema: Chi ha fatto che cosa a chi?
A quali conseguenze ha portato?
Che cosa di questa situazione è problematico per me?
Ricordati di controllare i fatti!

Le mie volontà e desideri in questa situazione

Obiettivi: quali **specifici risultati** voglio? Che cosa voglio che questa persona faccia, smetta di fare o accetti?

Relazione: come voglio che l'altra persona si senta e che cosa voglio che pensi di me **per il modo in cui gestisco la discussione** (indipendentemente dal conseguire ciò che voglio dall'altro)?

Rispetto di sé: come voglio sentirmi e che cosa voglio pensare di me stesso **per il modo in cui gestisco la discussione** (indipendentemente dal conseguire ciò che voglio dall'altro)?

Le mie priorità in questa situazione: da 1 (molto importante), 2 (importanza intermedia), 3 (poco importante)

_____ Obiettivi

_____ Relazione

_____ Rispetto di sé

Squilibri e conflitti tra le priorità che rendono difficile essere efficace in questa situazione:

Scrivere un copione sulle abilità di efficacia interpersonale

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Compila questa scheda prima di utilizzare DEAR MAN, GIVE o FAST. Esercitati ad alta voce e usa l'abilità della regolazione emotiva "agisci gestendo in anticipo" (Scheda 19 della regolazione emotiva). Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di più spazio.

EVENTO SCATENANTE il problema (chi ha fatto che cosa a chi? A quali conseguenze ha portato?)

OBIETTIVI IN QUESTA SITUAZIONE (quale risultato voglio raggiungere).

ASPETTO RELAZIONALE (che cosa voglio che l'altro provi per me).

RISPETTO PERSONALE (come voglio sentirmi).

PIANIFICARE DEAR MAN, GIVE O FAST

1. **Descrivi** la situazione.
2. **Esprimi** le tue opinioni ed emozioni.
3. **Afferma** una richiesta (o di sì o di no) direttamente (sottolinea le parole che poi ripeterai durante il "disco rotto" se ti aiuta a non perdere la concentrazione).
4. **Rinforza** le tue osservazioni.
5. **Mantieniti mindful e Appari** sicuro delle tue osservazioni (se necessario).
6. **Negozia** (se serve, descrivi anche come hai "rigirato la frittata").
7. **Valida** le tue osservazioni.
8. **Espressioni gradevoli**: usale quando fai delle osservazioni.

Scrivi sul retro tutto ciò che vuoi evitare facendo e dicendo questo esercizio.

Monitorare l'utilizzo delle abilità di efficacia interpersonale

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Compila questa scheda ogni volta che utilizzi le abilità di efficacia interpersonale e ogni volta che potresti utilizzarle, anche se poi di fatto non le usi. Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di più spazio.

EVENTO SCATENANTE il problema (chi ha fatto che cosa a chi? A quali conseguenze ha portato?)

OBIETTIVI IN QUESTA SITUAZIONE (che risultato voglio raggiungere).

ASPETTO RELAZIONALE (cosa voglio che l'altro provi per me).

RISPETTO PERSONALE (come voglio sentirmi).

Le mie PRIORITÀ nella situazione: da 1 (molto importante), 2 (importanza intermedia), 3 (poco importante)

_____ Obiettivi

_____ Relazione

_____ Rispetto di sé

Ci sono CONFLITTI TRA LE PRIORITÀ che rendono difficile essere efficace in questa situazione?**Che cosa HO DETTO O FATTO nella situazione:** (descrivi e spunta qui sotto)**DEAR MAN** (ottenere ciò che voglio)_____ Ho Descritto la situazione? __________ Sono stato Mindful? __________ Ho Espresso emozioni, opinioni? _____

_____ Ho fatto il "disco rotto"? _____

_____ Ho Affermato? _____

_____ Ho ignorato gli attacchi? _____

_____ Ho Rinforzato? __________ Ho Agito in modo sicuro? __________ Ho Negoziato? _____**GIVE** (mantenere la relazione)_____ Sono stato Gentile? __________ Mi sono mostrato Interessato? _____

_____ Ho agito senza minacce? _____

_____ Ho Validato? _____

_____ Ho agito senza attacchi? _____

_____ Mi sono comportato in modo Educato? _____

_____ Ho agito senza giudizi? _____

FAST (mantenere il rispetto personale)_____ Sono stato Franco? __________ Ho Seguito i miei valori? __________ Sono stato Assertivo? __________ Sono stato Trasparente? _____**Quanto è stata efficace l'interazione?** _____

Il gioco della moneta. Farsi un'idea di quanto risolutamente chiedere o dire no

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Per capire quanto risolutamente chiedere o dire no, leggi le istruzioni seguenti. Cerchia i soldi ogni volta che l'item corrispondente lo prevede e poi sommal. Riguarda la lista e valuta, in mente saggia, se alcuni item sono per te più importanti di altri e apporta in tal caso una correzione.

Decidi quanto risolutamente chiedere qualcosa.		Decidi quanto risolutamente dire no.		
Metti da parte una moneta per ogni sì, più soldi accumuli, più risolutamente chiederai. Se non hai nemmeno un soldo, allora non chiedere e non accennare nemmeno.		Metti da parte una moneta per ogni no. Più soldi accumuli, più risolutamente rifiuterai. Se non hai neanche un soldo, fai ciò che ti viene chiesto senza controbattere.		
10 cent	Questa persona è in grado di darmi quello che voglio?	Capacità	Posso dare all'altro ciò che mi chiede?	10 cent
10 cent	È più importante raggiungere il mio obiettivo della relazione con l'altro?	Priorità	La mia relazione è più importante della cosa che mi chiede?	10 cent
10 cent	Chiedere mi farà sentire più competente e sicuro di me?	Rispetto di sé	Dire di no mi farà sentire male con me stesso?	10 cent
10 cent	L'altro deve darmi ciò che chiedo? (la legge o un codice morale glielo impongono)	Diritto	Mi viene richiesto (per esempio dalla legge o da un codice morale) di fare ciò che la persona richiede?	10 cent
10 cent	Posso dire all'altra persona cosa deve fare?	Autorità	L'altra persona è nella posizione di dirmi cosa devo fare?	10 cent
10 cent	È appropriato alla relazione chiedere ciò che sto chiedendo?	Relazione	La richiesta è appropriata alla relazione con l'altra persona?	10 cent
10 cent	Chiedere è giusto rispetto ai miei obiettivi di lungo termine?	Obiettivi	Nel lungo periodo mi pentirò di aver detto "no"?	10 cent
10 cent	Do altrettanto di quel che chiedo all'altra persona?	Reciprocità	L'altra persona ha fatto molto per me?	10 cent
10 cent	So ciò che voglio e sto agendo in modo supportato dai fatti?	Esercizio a casa	So a cosa sto dicendo no? (È chiaro all'altra persona che cosa viene richiesto?)	10 cent
10 cent	È un buon momento per chiedere?	Tempestività	Devo aspettare un momento prima di dire di no?	10 cent
€	Valore totale della richiesta (corretto ± per la mente saggia)	Valore totale del rifiuto (corretto ± _____ per la mente saggia)		€

(continua nella pagina successiva)

CHIEDERE		DIRE DI NO
Non chiedi, non acconsenti.	0-10 cent	Fai quello che gli altri desiderano senza che ti venga chiesto.
Acconsenti in maniera indiretta, accetti un no.	20 cent	Non ti lamenti, fai quello che ti viene chiesto con piacere.
Acconsenti in maniera diretta, accetti un no.	30 cent	Fai quello che ti viene chiesto anche se non ti fa piacere.
Provi a chiedere, accetti un no.	40 cent	Fai quello che ti viene chiesto ma mostri che preferiresti evitare di farlo.
Chiedi gentilmente, accetti un no.	50 cent	Dici che preferiresti non farlo, ma lo fai di buon grado.
Chiedi con fiducia, accetti un no.	60 cent	Dì no con aria sicura, ma riconsidera.
Chiedi con fiducia, controbatti a un no.	70 cent	Dì no con aria sicura, cerchi di non dire sì.
Chiedi con fermezza, controbatti a un no.	80 cent	Rifiuti con fermezza, cerchi di non dire sì.
Chiedi con fermezza, insisti, negozi, continui a provare.	90 cent	Rifiuti con fermezza, resisti, negozi, continui a provare.
Chiedi e non accetti un rifiuto.	€ 1,00	Non lo fai.

Fattori che possono interferire con la risoluzione dei problemi nell'utilizzo delle abilità di efficacia interpersonale

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda tutte le volte in cui hai usato le abilità di efficacia interpersonale, oppure hai avuto l'occasione di usarle, anche se non lo hai fatto (o lo hai fatto solo in parte). Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

Ho le abilità di cui ho bisogno? Controlla le indicazioni.

- 1** Passa in rassegna ciò che hai già provato a fare:
- So come essere efficace nel conseguire ciò che desidero?
 - So come dire ciò che voglio dire?
 - Ho seguito alla lettera le indicazioni relative alle abilità?

☐ **Non ne sono sicuro:**

- ☐ Ho trascritto innanzitutto ciò che volevo dire.
- ☐ Ho riletto le indicazioni.
- ☐ Mi sono fatto guidare e incoraggiare da qualcuno di cui mi fido.
- ☐ Ho fatto pratica con un amico o di fronte a uno specchio.

Ha funzionato la volta successiva? ☐ Sì (fantastico) ☐ No (persevera) ☐ Non ci ho più provato

☐ **Sì:**

So ciò che voglio davvero da questa interazione?

- 2** Domandati:
- Sono indeciso su ciò che voglio davvero da questa interazione?
 - Sono ambivalente sulle mie priorità?
 - Ho difficoltà a trovare un equilibrio tra:
 - Chiedere troppo vs non chiedere nulla?
 - Dire di no a tutto vs dire di sì a tutto?
 - Sono la paura o la vergogna a impedirmi di sapere ciò che desidero per davvero?

☐ **Non ne sono sicuro:**

- ☐ Ho fatto i pro e i contro per confrontare obiettivi differenti.
- ☐ Ho usato le abilità di regolazione emotiva per ridurre la paura e la vergogna.

Ha funzionato la volta successiva? ☐ Sì (fantastico) ☐ No (persevera) ☐ Non ci ho più provato

☐ **Sì:**

Gli obiettivi a breve termine interferiscono con i miei obiettivi a lungo termine?

- 3** Domandati:
- Il bisogno di avere qualcosa "adesso, adesso, adesso" prende il sopravvento sul conseguire qualcosa che desidero fortemente?
 - La mente emotiva, al posto della mente saggia, sta controllando ciò che dico e che faccio?

☐ **Sì:**

- ☐ Ho fatto i pro e i contro per confrontare gli obiettivi a breve e a lungo termine.
- ☐ Ho aspettato un altro momento, fuori dall'influenza della mente emotiva.

Ha funzionato la volta successiva? ☐ Sì (fantastico) ☐ No (persevera) ☐ Non ci ho più provato

☐ **No:**

(continua nella pagina successiva)

Le mie emozioni stanno interferendo con l'uso delle abilità?

- 4** Domandati:
- Sono troppo scosso per usare le abilità?
 - Le mie emozioni sono così alte da avere superato il mio punto di rottura per l'utilizzo delle abilità?

☐ **Sì:**

- ☐ Ho provato l'abilità TIP.
- ☐ Ho usato le abilità di confrontarsi per sopravvivere a una crisi prima della interazione, così da calmarmi.
- ☐ Ho fatto la mindfulness delle emozioni attuali (regolazione emotiva, Scheda 22).
- ☐ Ho rifocalizzato l'attenzione completamente sull'obiettivo attuale.

È stato di aiuto? ☐ Sì (fantastico) ☐ No (persevera) ☐ Non ci ho più provato

☐ **No:****Preoccupazioni, supposizioni e miti stanno interferendo con ciò che faccio?**

- 5** Domandati:
- Stanno bloccando le mie azioni pensieri sulle conseguenze negative? "Non piacerò loro", "Penserà che sia stupido".
 - Stanno interferendo pensieri sul non meritarmi o meno di conseguire ciò che desidero? "Sono una persona così abietta da non meritarmi questo".
 - Mi sto dando epiteti che mi precludono di fare qualsiasi cosa? "Non lo farò nel modo giusto", "Probabilmente fallirò", "Sono così stupido".
 - Sto dando credito a miti sull'efficacia interpersonale? "Se formulo una richiesta, significa che sono una persona debole", "Solo gli smidollati hanno dei valori".

☐ **Sì:**

- ☐ Ho sfidato i miti.
- ☐ Ho controllato i fatti.
- ☐ Ho fatto l'azione opposta fino in fondo.

È stato d'aiuto? ☐ Sì (fantastico) ☐ No (persevera) ☐ Non ci ho più provato

☐ **No:****L'ambiente è più potente delle mie abilità?**

- 6** Domandati:
- Le persone che hanno ciò che desidero o di cui ho bisogno sono più potenti di me?
 - Le persone che hanno autorità su di me sono potenti e hanno il controllo?
 - Gli altri si sentiranno minacciati se otterrò ciò che desidero?
 - Gli altri hanno motivo di non apprezzarmi se otterrò ciò che desidero?

☐ **Sì:**

- ☐ Ho provato a risolvere il problema.
- ☐ Ho trovato un alleato potente.
- ☐ Ho praticato l'accettazione radicale.

È stato d'aiuto? ☐ Sì (fantastico) ☐ No (persevera) ☐ Non ci ho più provato

☐ **No:**

.....

*Fogli di lavoro sul costruire nuove relazioni
e chiudere quelle distruttive*

.....

Trovare le persone giuste e fare in modo di piacere loro

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda tutte le volte in cui hai cercato degli amici, oppure hai avuto l'occasione di cercarli, anche se non lo hai fatto (o lo hai fatto solo in parte). Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

Elenca due modi in cui potresti avere (o hai effettivamente avuto) contatti casuali, ma regolari, con delle persone.

1. _____
2. _____

Elenca due modi in cui potresti trovare (o hai effettivamente trovato) persone le cui attitudini sono simili alle tue.

1. _____
2. _____

Elenca due modi in cui potresti prendere parte a una conversazione (o vi hai effettivamente preso parte), dove porre una domanda, dare una risposta, fare un complimento o esplicitare preferenze agli altri.

1. _____
2. _____

Elenca le volte in cui sei stato vicino a una conversazione di gruppo in cui avresti potuto fare pratica di inserirti (o come potresti trovarne una).

1. _____
2. _____

Controlla i fatti e assicurati di avere elencato tutte le opportunità per trovare potenziali amici. Aggiungi ulteriori idee se necessario o chiedi altre idee ai tuoi amici attuali o ai tuoi familiari.

Descrivi una sola cosa che hai fatto per farti un nuovo amico e per fare in modo di piacere a qualcuno.

Verifica e descrivi ogni abilità usata

____ Vicinanza ____ Affinità ____ Abilità di conversazione ____ Esplicitare le preferenze

Descrivi ogni sforzo che hai fatto per unirti a una conversazione di gruppo. _____

Descrivi ogni sforzo che hai fatto per usare le abilità di conversazione con gli altri. _____

Quanto è stata efficace l'interazione? _____

Marsha Linehan, *DBT® Skills Training. Schede e fogli di lavoro*

© 2015 Marsha Linehan/The Guilford Press

© 2015 Raffaello Cortina Editore

Mindfulness verso gli altri

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda tutte le volte in cui hai usato le abilità di efficacia interpersonale, oppure hai avuto l'occasione di usarle, anche se non lo hai fatto (o lo hai fatto solo in parte). Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

Spunta le attività di cui hai fatto pratica:

- ☐ Ho prestato attenzione agli altri intorno a me con interesse e curiosità.
- ☐ Non mi sono concentrato su di me, mi sono concentrato sugli altri intorno a me.
- ☐ Mi sono accorto dei pensieri giudicanti rivolti agli altri, e li ho lasciati andare.
- ☐ Sono stato nel presente (piuttosto che pianificare ciò che avrei detto più tardi) e ho ascoltato.
- ☐ Mi sono concentrato sulle altre persone e non ho fatto più cose contemporaneamente.
- ☐ Ho smesso di pensare che appoggiarmi agli altri sia sempre giusto.
- ☐ Altro: _____

- ☐ Ho descritto in termini di dati-di-fatto ciò che ho osservato.
- ☐ Ho sostituito descrizioni dense di giudizi con parole che descrivono semplicemente.
- ☐ Ho descritto ciò che ho osservato, piuttosto che formulare supposizioni e interpretazioni sugli altri.
- ☐ Mi sono astenuto dall'interrogare gli altri sulle loro motivazioni.
- ☐ Altro: _____

- ☐ Mi sono buttato nelle interazioni con gli altri.
- ☐ Ho seguito il fluire delle cose, piuttosto che cercare di controllare tutto.
- ☐ Sono diventato tutt'uno con la conversazione a cui partecipavo.
- ☐ Altro: _____

Descrivi una situazione in cui hai praticato la mindfulness verso gli altri nell'ultima settimana. _____

Con chi eri? _____

Esattamente come hai fatto pratica della mindfulness? _____

Quale è stato l'esito? _____

Come ti sei sentito alla fine? _____

Essere mindful ha fatto la differenza? Se sì, in che modo? _____

Chiudere le relazioni

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda come hai terminato una relazione indesiderata non di tipo violento.

Se si tratta di una relazione in cui subisci gravi abusi, innanzitutto chiama un centro antiviolenza vicino alla tua zona di residenza (www.comecitrovi.women.it). Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

Problema nella relazione: descrivi come mai la relazione è distruttiva o interferisce con la tua vita. _____

Elenca i pro e i contro formulati con la mente saggia sul terminare la relazione.

Pro: _____

Contro: _____

Idee per strutturare un copione di DEAR MAN, GIVE o FAST per terminare una relazione

1. **Descrivi** la situazione relazionale o il problema che rappresenta la ragione nucleare per cui vuoi terminare la relazione.
2. **Esprimi** sentimenti/opinioni sul perché secondo te la relazione deve essere interrotta.
3. **Afferma** in modo diretto la tua decisione di terminare la relazione (cerchia la parte che userai dopo nel “disco rotto” per rimanere mindful se ne hai bisogno).
4. **Rinforza** commenti da fare sugli esiti positivi per entrambi una volta che la relazione sarà terminata.

(continua nella pagina successiva)

5. Sii **Mindful** e **Agisci in modo sicuro** su come e quando interrompere la relazione (se necessario).
6. **NeGozla**, inoltre **gira la frittata** per evitare di andare fuori strada e rispondere a insulti o diversivi (se necessario).
7. **Valida** desideri e sentimenti dell'altro, oppure la storia della relazione.
8. Sii **Educatore**.
9. Sii **Franco**.

Spunta le **azioni opposte all'amore** che hai fatto:

- ☐ 1. Ho ricordato a me stesso perché l'amore non è giustificato.
- ☐ 2. Ho fatto l'opposto dell'impulso ad amare.
- ☐ 3. Ho evitato il contatto con ciò che mi ricorda la persona che amavo.
- ☐ 4. Altro: _____

.....

*Fogli di lavoro sul percorrere
il sentiero di mezzo*

.....

Praticare la dialettica

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Descrivi due situazioni che ti hanno spinto a fare pratica della dialettica.

SITUAZIONE 1

Situazione (chi, che cosa, quando, dove):

- ☐ Ho guardato entrambi i lati della medaglia.
- ☐ Sono stato consapevole della mia connessione.
- ☐ Ho accolto il cambiamento.
- ☐ Mi sono ricordato che influenzo gli altri e che gli altri influenzano me.

Spunta le abilità che hai usato tra quelle riportate a sinistra e descrivile di seguito.

Descrivi l'esperienza di usare l'abilità:

Indica se praticare l'abilità della dialettica ti ha influenzato in uno dei modi seguenti, *anche solo un poco*:

- | | |
|--------------------------------------|--|
| ___ Ha ridotto la sofferenza | ___ Ha aumentato la saggezza |
| ___ Ha fatto diminuire la reattività | ___ Ha aumentato il sentimento di validità personale |
| ___ Ha rinforzato la connessione | ___ Ha ridotto gli screzi con altre persone |
| ___ Ha aumentato la felicità | ___ Ha migliorato le relazioni |
| ___ Altri esiti: _____ | |

SITUAZIONE 2

Situazione (chi, cosa, quando, dove):

- ☐ Ho guardato entrambi i lati della medaglia.
- ☐ Sono stato consapevole della mia connessione.
- ☐ Ho accolto il cambiamento.
- ☐ Mi sono ricordato che influenzo gli altri e che gli altri influenzano me.

Spunta le abilità che hai usato tra quelle riportate a sinistra e descrivile di seguito.

Descrivi l'esperienza di usare l'abilità:

Indica se praticare l'abilità della dialettica ti ha influenzato in uno dei modi seguenti, *anche solo un poco*:

- | | |
|--------------------------------------|--|
| ___ Ha ridotto la sofferenza | ___ Ha aumentato la saggezza |
| ___ Ha fatto diminuire la reattività | ___ Ha aumentato il sentimento di validità personale |
| ___ Ha rinforzato i legami | ___ Ha ridotto gli screzi con altre persone |
| ___ Ha aumentato la felicità | ___ Ha migliorato le relazioni |
| ___ Altri esiti: _____ | |

Checklist sulla dialettica

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Praticare la dialettica nel quotidiano: spunta gli esercizi sulla dialettica ogni volta che ne fai uno. Per ogni abilità di cui fai pratica, assegna un punteggio per indicare quanto sia stata efficace nell'aiutarti a conseguire i tuoi obiettivi personali e interpersonali. Il punteggio deve essere compreso tra 1 (per nulla efficace) e 5 (molto efficace).

	Punteggio (1-5)
Ho guardato entrambi i lati della medaglia	
☐ ☐ ☐ ☐ 1. Ho chiesto alla mente saggia: "Che cosa sto tralasciando?"	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 2. Ho cercato il nocciolo di verità nella prospettiva di un'altra persona.	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 3. Mi sono tenuto lontano da posizioni estreme (come i "sempre" o i "mai"), pensando o dicendo invece: _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 4. Ho trovato un equilibrio tra gli opposti nella mia vita: ☐ Ho validato sia me stesso sia una persona con cui ero in disaccordo ☐ Ho accettato la realtà e ho provato a modificarla ☐ Sono rimasto aggrappato e ho anche lasciato andare ☐ Altro (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 5. Ho fatto buon viso a cattivo gioco (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 6. Ho accolto la confusione (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 7. Ho fatto l'avvocato del diavolo sostenendo la mia e l'altrui posizione con uguale convinzione (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 8. Ho usato una metafora o un racconto per descrivere il mio personale punto di vista (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 9. Ho allenato per tre minuti la mente saggia per rallentare la mente del fare nel quotidiano.	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 10. Altro (descrivi): _____	_____
Sono stato consapevole della mia connessione	
☐ ☐ ☐ ☐ 11. Mi sono comportato con gli altri come vorrei che si comportassero con me (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 12. Ho cercato somiglianze fra me e gli altri (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 13. Ho osservato ciò che unisce fisicamente le cose (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 14. Altro (descrivi): _____	_____
Ho accolto il cambiamento	
☐ ☐ ☐ ☐ 15. Ho messo in pratica l'accettazione radicale del cambiamento (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 16. Ho intenzionalmente modificato piccole abitudini per abituarmi al cambiamento (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 17. Altro (descrivi): _____	_____
Mi sono ricordato che il cambiamento è transazionale	
☐ ☐ ☐ ☐ 18. Ho prestato attenzione agli effetti che ho sugli altri (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 19. Ho prestato attenzione agli effetti degli altri su di me (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 20. Ho smesso di cercare di chi fosse la colpa (descrivi): _____	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 21. Mi sono ricordato che tutte le cose, inclusi i comportamenti, sono causati.	_____
☐ ☐ ☐ ☐ 22. Altro (descrivi): _____	_____

Accorgersi di quando non si è dialettici

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Identifica un momento durante questa settimana in cui *non hai usato* le abilità dialettiche. Descrivi brevemente la situazione (chi, che cosa, quando).

SITUAZIONE 1

Situazione (chi, che cosa, quando, dove):

- ☐ Ho guardato entrambi i lati della medaglia
- ☐ Sono stato consapevole della mia connessione
- ☐ Ho accolto il cambiamento
- ☐ Mi sono ricordato che influenzo gli altri e che gli altri influenzano me

Tra quelle riportate a sinistra, spunta le abilità di cui avresti avuto bisogno, ma che non hai usato, e descrivi di seguito l'esperienza di non usare le abilità.

Che cosa faresti in modo diverso la prossima volta?

Indica se *non* praticare l'abilità della dialettica ti ha influenzato in uno dei modi seguenti, *anche solo un poco*:

- | | |
|--|--|
| ☐ Ha aumentato la sofferenza | ☐ Ha indebolito la saggezza |
| ☐ Ha fatto incrementare la reattività | ☐ Ha aumentato gli screzi con altre persone |
| ☐ Ha indebolito i legami | ☐ Ha danneggiato le relazioni |
| ☐ Ha ridotto la felicità | |
| ☐ Altri esiti: _____ | |

SITUAZIONE 2

Situazione (chi, che cosa, quando, dove):

- ☐ Ho guardato entrambi i lati della medaglia
- ☐ Sono stato consapevole della mia connessione
- ☐ Ho accolto il cambiamento
- ☐ Mi sono ricordato che influenzo gli altri e che gli altri influenzano me

Tra quelle riportate a sinistra, spunta le abilità di cui avresti avuto bisogno, ma che non hai usato, e descrivi di seguito l'esperienza di non usare le abilità.

Che cosa faresti in modo diverso la prossima volta?

Indica se *non* praticare l'abilità della dialettica ti ha influenzato in uno dei modi seguenti, *anche solo un poco*:

- | | |
|--|--|
| ☐ Ha aumentato la sofferenza | ☐ Ha indebolito la saggezza |
| ☐ Ha fatto incrementare la reattività | ☐ Ha aumentato gli screzi con altre persone |
| ☐ Ha indebolito la mia connessione | ☐ Ha danneggiato le relazioni |
| ☐ Ha ridotto la felicità | |
| ☐ Altri esiti: _____ | |

Validare gli altri

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda tutte le volte in cui hai usato le abilità di validazione, oppure hai avuto l'occasione di usarle, anche se non lo hai fatto (o lo hai fatto solo in parte). Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

Spunta i tipi di validazione di cui hai fatto pratica con gli altri (di proposito):

- | | |
|---|---|
| ☐ 1. Ho prestato attenzione. | ☐ 4. Ho esplicitato il senso, sulla base delle cause, di ciò che veniva sentito, fatto o detto, date le cause. |
| ☐ 2. Ho rispecchiato ciò che è stato detto o fatto, rimanendo disponibile a correggermi. | ☐ 5. Ho riconosciuto e agito in base a ciò che aveva valore. |
| ☐ 3. Sono stato sensibile a ciò che è stato espresso in maniera non verbale. | ☐ 6. Mi sono comportato in maniera autentica ed egualitaria. |

Elenca una frase invalidante e due validanti formulate nei confronti di altre persone.

1. _____
2. _____
3. _____

Descrivi una situazione in cui ti sei astenuto dal giudizio nei confronti di qualcuno nell'ultima settimana.

Descrivi una situazione in cui hai usato la validazione nell'ultima settimana.

Chi era la persona che hai validato? _____

Con esattezza, che cosa hai fatto o detto per validare questa persona? _____

Quale è stato l'esito? _____

Come ti sei sentito in seguito? _____

Vorresti dire o fare qualcosa in modo diverso la prossima volta? Se sì, che cosa? _____

Validazione di sé e rispetto di sé

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda tutte le volte in cui hai usato le abilità di autovalidazione, oppure hai avuto l'occasione di usarle, anche se non lo hai fatto (o lo hai fatto solo in parte). Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

Elenca una frase autoinvalidante e due autovalidanti formulate da parte tua.

1. _____
2. _____
3. _____

Descrivi una situazione in cui ti sei sentito invalidato nella scorsa settimana: _____

Spunta ogni strategia usata durante la settimana:

- ☐ Ho controllato *tutti* i fatti per verificare se le mie risposte fossero valide o no.
- ☐ Li ho controllati con qualcuno di cui mi posso fidare per validare ciò che è valido.
- ☐ Ho riconosciuto quando le mie risposte non avevano senso né validità.
- ☐ Mi sono adoperato per cambiare pensieri, commenti o azioni senza validità (ho smesso di lamentarmi).
- ☐ Ho fatto cadere le affermazioni autogiudicanti (ho praticato l'azione opposta).
- ☐ Mi sono ricordato che tutti i comportamenti sono causati e che sto facendo del mio meglio.
- ☐ Sono stato compassionevole con me stesso. Ho praticato l'autoconsolazione.
- ☐ Ho ammesso che fa male essere invalidato dagli altri, anche se hanno ragione.
- ☐ Ho riconosciuto quando le mie reazioni avevano senso e validità in una situazione.
- ☐ Mi sono ricordato che essere invalidato, persino quando la mia risposta di fatto ha validità, di rado è una completa catastrofe.
- ☐ Ho descritto le mie esperienze e i miei comportamenti a persone supportive.
- ☐ Ho vissuto il dolore di una invalidazione traumatica e la sofferenza che ha creato.
- ☐ Ho praticato l'accettazione radicale di una o più persone invalidanti nella mia vita.
- ☐ **Quale è stato l'esito?** _____

Modificare il comportamento con il rinforzo

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda tutte le volte in cui hai cercato di aumentare dei comportamenti tuoi o di un'altra persona con il rinforzo. Cerca tutte le occasioni (poiché ve n'è sempre qualcuna) per rinforzare il comportamento. Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

1. In anticipo, identifica il comportamento che vuoi aumentare e il rinforzo che userai.

a. Per te stesso

Comportamento da aumentare: _____

Rinforzo: _____

b. Per qualcun altro

Comportamento da aumentare: _____

Rinforzo: _____

2. Descrivi la situazione (o le situazioni) in cui hai usato il rinforzo.

a. Per te stesso: _____

b. Per qualcun altro: _____

3. Quale è stato l'esito? Che cosa hai osservato?

a. Per te stesso: _____

b. Per qualcun altro: _____

4. Come ti sei sentito in seguito? _____

5. Vorresti dire o fare qualcosa in modo diverso la prossima volta? Se sì, che cosa? _____

Modificare il comportamento con l'estinzione o la punizione

Data di consegna: _____ Nome: _____ Data di inizio: _____

Trascrivi sulla scheda tutte le volte in cui hai cercato di aumentare dei comportamenti tuoi o di un'altra persona con l'estinzione o con la punizione. Cerca tutte le occasioni (poiché ve n'è sempre qualcuna) per rinforzare il comportamento. Scrivi sul retro della pagina se hai bisogno di spazio ulteriore.

- 1. In anticipo, identifica il comportamento che vuoi ridurre, e decidi se lo estinguerai eliminando un rinforzo o se lo interromperai con una punizione.** Salta l'alternativa che non userai. Se ricorri a una punizione, identifica le conseguenze. Inoltre, decidi il nuovo comportamento da rinforzare, alternativo al comportamento da diminuire, e il rinforzo che userai per aumentare il nuovo comportamento.

a. Per te stesso:

Comportamento da ridurre: _____

Rinforzo da rimuovere: _____

Conseguenze delle punizione: _____

Nuovo comportamento e rinforzo: _____

b. Per qualcun altro:

Comportamento da ridurre: _____

Rinforzo da rimuovere: _____

Conseguenze delle punizione: _____

Nuovo comportamento e rinforzo: _____

- 2. Descrivi la situazione (o le situazioni) in cui hai usato l'estinzione o la punizione.** (Metti un cerchio intorno alla strategia scelta.)

a. Per te stesso: _____

b. Per qualcun altro: _____

- 3. Quale è stato l'esito? Che cosa hai osservato?**

a. Per te stesso: _____

b. Per qualcun altro: _____

- 4. Come ti sei sentito in seguito?** _____

- 5. Vorresti dire o fare qualcosa in modo diverso la prossima volta? Se sì, che cosa?** _____
