

DBT SKILLS TRAINING



EFFICACIA INTERPERSONALE

MARIA ELENA RIDOLFI



– Il modulo è suddiviso in quattro parti:

- 1) Abilità interpersonali di base
- 2) Identificazione dei fattori che contribuiscono all'efficacia interpersonale e di quelli che, invece, interferiscono con essa
- 3) Elementi da considerare prima di chiedere qualcosa a qualcuno, di dire di no o di esprimere un'opinione
- 4) Abilità interpersonali specifiche: autoincoraggiamento, ottenere ciò che si vuole, mantenere la relazione, tutelare il rispetto di Sè

I contesti dell'efficacia interpersonale



- Curare le proprie relazioni:
 - ü Non lasciare che le offese ed i problemi crescano a dismisura
 - ü Usa le abilità relazionali per riconoscere i problemi e bloccarli sul nascere
 - ü Rinuncia alle relazioni che non hanno prospettive
 - ü Risolvi i conflitti prima che ti sommergano

I contesti dell'efficacia interpersonale (2)



- Equilibrare il rapporto tra priorità e richieste
- ü Se ti senti sovraccarico, riduci o differisci le richieste di secondaria importanza
- ü Chiedi l'aiuto degli altri, dì di no se necessario
- ü Se non sei troppo impegnato, cerca di assumerti dei compiti offrendo il tuo aiuto agli altri

I contesti dell'efficacia interpersonale (3)



– Equilibrare il rapporto doveri/piaceri

ü Considera quante cose fai perché ti fa piacere farle (e quindi vuoi farle) e quante ne fai semplicemente perché vanno fatte (e quindi devi farle).Cerca di mantenere le due cose in equilibrio, anche se devi:

- Far sì che le tue opinioni vengano seriamente considerate
- Far fare alcune cose agli altri
- Dire di no a richieste che non desideri soddisfare

I contesti dell'efficacia interpersonale (4)

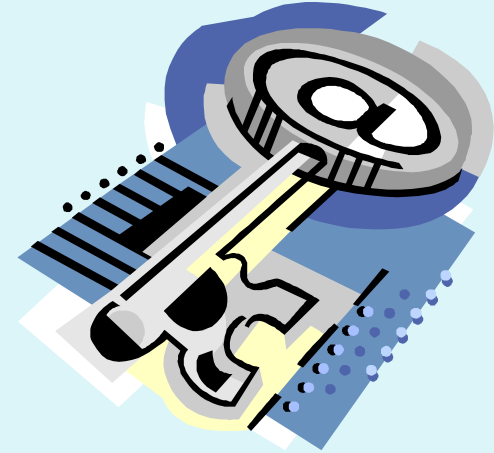


- Costruire la padronanza ed il rispetto di sé stessi:
 - ü Interagisci in modo tale da poterti sentire efficace e competente, anziché impotente
 - ü Difendi te stesso, i tuoi principi e le tue opinioni

Gli obiettivi dell'efficacia interpersonale



- Efficacia negli obiettivi
- Efficacia nelle relazioni
- Efficacia nel rispetto di sè



Efficacia negli obiettivi



- Perseguire i propri obiettivi in una data situazione:
 - ü Affermare e far rispettare i tuoi diritti
 - ü Chiedere agli altri di far qualcosa in modo tale che lo facciano
 - ü Opporre un netto rifiuto a richieste indesiderate o irragionevoli
 - ü Far in modo che gli altri considerino il tuo punto di vista

Domande: Quali specifici risultati o cambiamenti intendo ottenere da questa interazione?

Cosa devo fare per ottenere questi risultati? Cosa può essermi utile?

Efficacia nelle relazioni



- Promuovere o mantenere una buona relazione
 - ü Agire in modo tale da mantenere una buona disposizione d'animo
 - ü Equilibrare gli obiettivi immediati e i vantaggi di una relazione duratura

Domande:

Cosa vorrei che l'altro sentisse per me al termine di questa interazione?

Cosa dovrei fare per allacciare (a mantenere) questa relazione?

Efficacia nel rispetto di Sé



- Mantenere e migliorare il rispetto e la stima di sé
- ü Rispettare i tuoi principi e valori
- ü Agire in maniera tale da sentirti competente ed efficace

Domande: Quali sentimenti voglio provare per me stesso al termine di questa interazione?

Cosa dovrei fare per riuscire a sentirmi così?

Gli obiettivi debbono tutti essere presi in considerazione



– Es: “ Il vostro padrone di casa trattiene ingiustamente la caparra”

1) Efficacia nell’ Obiettivo: ottenere la restituzione della caparra

2) Efficacia nella Relazione: mantenere la buona disposizione d’animo del padrone di casa

3) Efficacia nel Rispetto di sè: non perdere il rispetto di sè reagendo con eccessiva emotività, “giocando sporco” o arrendendosi

Fattori che riducono l'efficacia interpersonale



- Abilità deficitarie
- Preoccupazioni (conseguenze negative, dubbi, inefficacia personale)
- Risposte emotive
- Indecisione
- Ambiente (reazioni degli altri)

Convinzioni comuni sull'efficacia interpersonale



- “Non posso tollerare che qualcuno si arrabbi con me”
– *Proposizione contraria*:.....

- “Se mi dicessero di no questo mi ucciderebbe”
– *Proposizione contraria*:.....

- “Dire di no di fronte ad una richiesta è sempre una manifestazione di egoismo”
– *Proposizione contraria*:.....

Assunti di incoraggiamento sull'efficacia interpersonale



- E' giusto desiderare o avere bisogno di qualcosa da parte di qualcuno
- Posso scegliere di chiedere a qualcuno ciò che desidero o che ritengo essermi necessario
- Posso volere compiacere coloro che amo ma ciò non vuol dire che io debba farlo sempre
- Non sono obbligato a dire di sì soltanto perchè mi è stato chiesto un favore

Fattori da considerare per decidere l'intensità della risposta



- Priorità
 - Capacità
 - Tempestività
 - Abilità
 - Autorità
- Diritti
 - Relazione
 - Reciprocità
 - Benefici a breve e lungo termine
 - Rispetto

Opzioni per l'intensità delle richieste e del rifiuto



Alta intensità: cerca di modificare la situazione

Chiedi con decisione, insisti **6** Chiedi con decisione, cerca di opposti al no

Chiedi con decisione, cerca di opposti al no **5** Rifiuta con fermezza, non arrenderti

Chiedi con decisione, accetta il no **4** Rifiuta con fermezza, cerca di non arrenderti

Prova a chiedere, accetta il no **3** Manifesta riluttanza

Accenna apertamente, accetta il no **2** Manifesta riluttanza ma di sì

Alludi indirettamente, accetta il no **1** Manifesta incertezza ma di sì

Non chiedere, non alludere **0** Fai ciò che vuole l'altro senza che te lo chieda

Bassa intensità: accetta la situazione così

com'è

Suggerimenti per la pratica dell'efficacia interpersonale



- Entra in un ristorante, chiedi di usare il bagno e poi esci senza aver consumato nulla
- Mentre parli con qualcuno cambia argomento
- Chiedi al commesso di un magazzino di aiutarti a trovare qualcosa

Linee guida per l'efficacia negli obiettivi, ottenere ciò che si desidera



DEAR MAN

DESCRIVI (situazione)
ESPRIMI (opinioni e sentimenti)
AFFERMA (te stesso, chiedendo o rifiutando)
RINFORZA (l'altro, spiegando le conseguenze)

(mantenere la)
MINDFULNESS
APPARIRE FIDUCIOSI
NEGOZIARE

Linee guida per l'efficacia nelle relazioni. Mantenere la relazione



GIVE

(ESSERE) GENTILI

INTERESSARSI ALL'ALTRO

VALIDARE

UTILIZZARE MODI PIACEVOLI

Linee guida per l'efficacia nel rispetto di sè stessi



– FAST

(essere) **FRANCHI E LEALI**

(non) **SCUSARSI**

SEGUIRE i propri valori

essere **ONESTI**



DEAR MAN GIVE FAST!

Obiettivi e priorità nelle situazioni interpersonali



- Evento che ha scatenato il mio problema
- La mia volontà e i miei desideri in questa situazione
- Obiettivi: quali specifici risultati desidero? Quali cambiamenti voglio che l'altro faccia?
- Relazione: cosa vorrei che l'altro sentisse per me dopo questa interazione?
- Rispetto di sè: come voglio sentirmi verso me stesso dopo questa interazione?

Le mie priorità in questa situazione (1-3)

...obiettivi relazione rispetto di sè

Conflitti di priorità che rendono difficile essere efficaci in questa situazione

Osservare e descrivere le situazioni interpersonali



- Evento che ha scatenato il mio problema
- Che cosa ho detto o fatto. Grado di intensità della risposta
- Fattori che hanno ridotto la mia efficacia in questa situazione:
 - Abilità deficitarie (cosa non ho saputo fare o dire?)
 - Preoccupazioni
 - Reazioni emotive
 - Indecisione (obiettivi, relazione, rispetto di sè)
 - Ambiente ostacolante



© Original Artist
Reproduction rights obtainable from
www.CartoonStock.com



Search ID: hsc3839