

UNITRE Lodi
25 Maggio 2022



LE SOLUZIONI A PORTATA DI MANO

Problem solving e relazioni

Dott.ssa Nicoletta Porcu

Psicologa- Neuropsicologa - Brain Trainer Assomensana

Psicoterapeuta Cognitivo-Costruttivista

Cell.: 348.8230767 - E-mail: n.porcu@assomensana.it

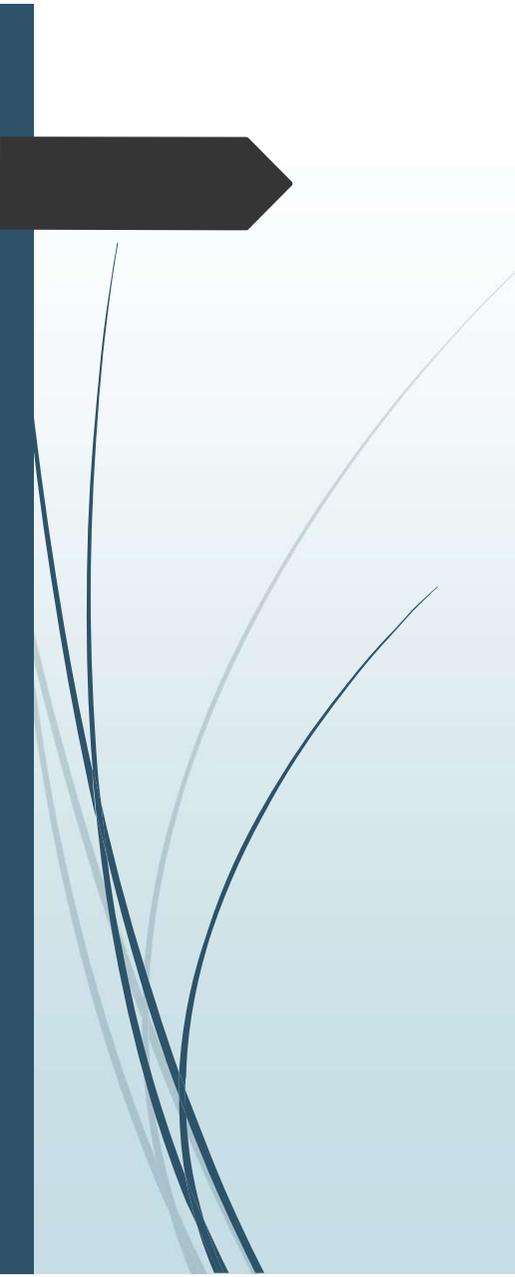
QUALI ASPETTATIVE CREO?



QUALI RUOLI ATTRIBUISCO?

- Accudimento
- Controllo
- Dipendenza
- Autonomia
- Protezione
- Sottomissione
- Collaborazione
- Sfida
- Fiducia





QUALI MECCANISMI PSICOLOGICI AGISCONO?

EURISTICHE

- ▶ dal greco εὕρισκω, letteralmente "scopro" o "trovo"
- ▶ Psicologia cognitiva e sociale (tversky, kahneman a partire dal 1979)
- ▶ Esempi:
 - ▶ Rappresentatività
 - ▶ Disponibilità
 - ▶ ancoraggio

Esempi

Rappresentatività

Steve "...è molto riservato e timido. E' sempre pronto ad aiutare gli altri ma non gli piace stare in mezzo a troppa gente, preferisce spazi silenziosi..."

Con quale probabilità Steve è un pilota? Un operaio? Un bibliotecario?

Disponibilità

Quanti sono i morti per omicidio?

Quanti sono i morti di tumore allo stomaco?

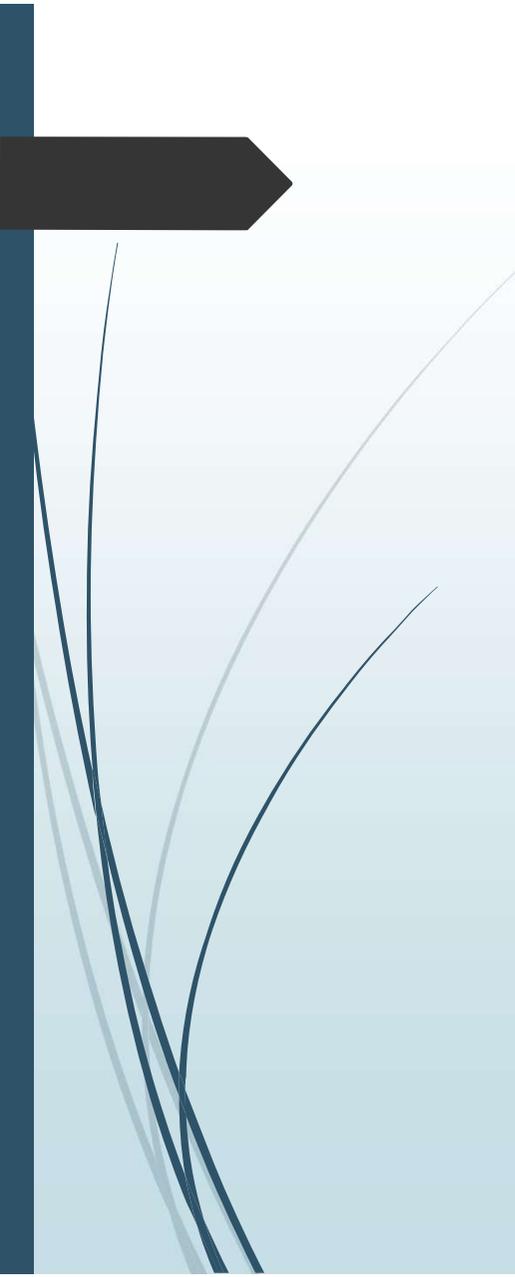
Numero di morti per omicidio ritenuto superiore a quello per tumore allo stomaco, benché sia superiore di ben 17 volte. I morti per omicidio sono più salienti (eco mass-mediatico) = recupero facilitato

Ancoraggio

gruppo A: "la % di Paesi africani all'interno delle Nazioni Unite è maggiore o minore del 65%? Fornite una stima di questa %". risposte medie: intorno al 45%.

gruppo B, in tutto e per tutto omogeneo al primo: "la % di Paesi africani all'interno delle Nazioni Unite è maggiore o minore del 10%? Fornite una stima di questa %". risposte medie: intorno al 25%.

65% e 10% sono l'elemento ancora che tende a influenzare le valutazioni.



DISTORSIONI COGNITIVE

- ▶ deduzione arbitraria
- ▶ astrazione selettiva
- ▶ pensiero dicotomico
- ▶ generalizzazione
- ▶ personalizzazione
- ▶ amplificazione/minimizzazione
- ▶ lettura del pensiero
- ▶ catastrofizzazione



RAGIONAMENTO EMOZIONALE

Lo stato affettivo viene utilizzato quale informazione saliente per esprimere valutazioni e giudizi

“se sono così in ansia vuol dire che c'è un pericolo”

COME SI CREA UN OBIETTIVO?

Un obiettivo È ben formato se:

- 1) È espresso in termini positivi
- 2) È specifico e misurabile
- 3) Esprime il risultato e non il processo
- 4) È sotto il proprio controllo
- 5) È entusiasmante
- 6) È contestualizzato (data/scritto)
- 7) Rispetta (individualmente):
 - 1) Valori
 - 2) etica



PNL: alcuni spunti dalla Programmazione Neuro Linguistica

- ▶ Fondata dallo psicologo Richard Wayne Bandler e dal linguista John Grinder
- ▶ Tre componenti in interazione: linguaggio + convinzioni + fisiologia = significato attribuito all'esperienza
- ▶ I significati vengono organizzati in una MAPPA che rappresenta a livello immaginativo e simbolico le percezioni soggettive



GLI STILI RELAZIONALI



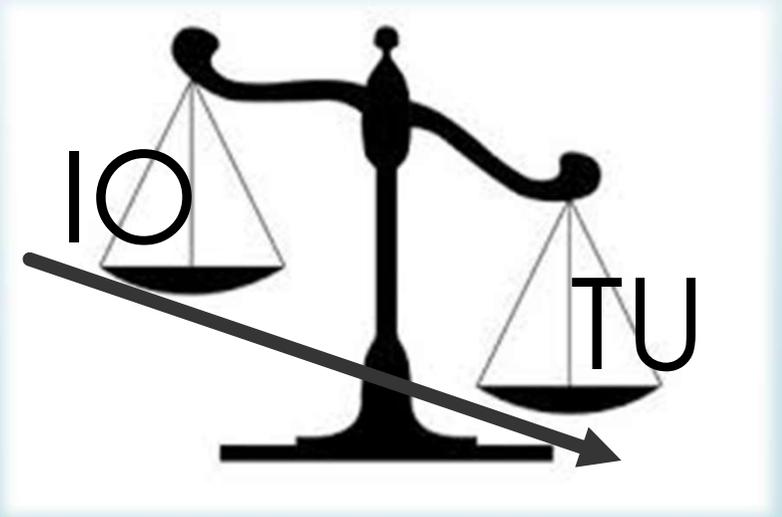
LO STILE PASSIVO (LANGE, JAKUBOWSKY) : PERCHÉ?

- Timore di perdere l'approvazione altrui
- Confondere assertività e fermezza con aggressività e egoismo
- Confondere passività con gentilezza e altruismo
- Non accettare i propri diritti
- Preoccupazione rispetto a possibili conseguenze negative
- Mancanza di skills



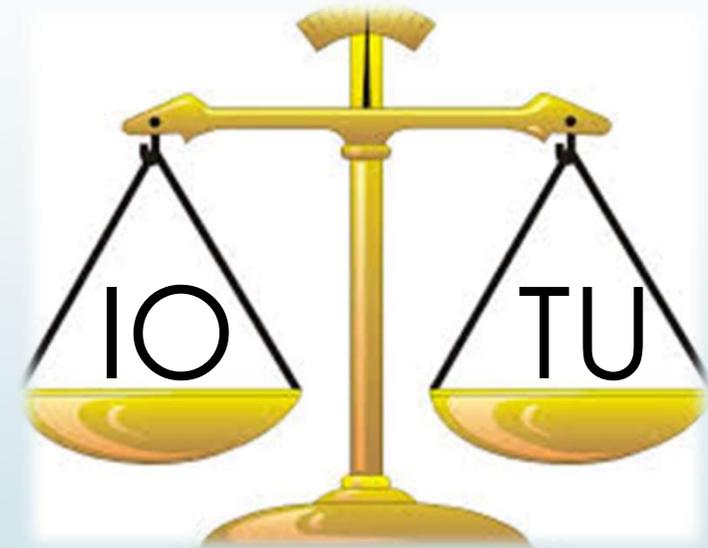
LO STILE AGGRESSIVO (LANGE, JAKUBOWSKY) : PERCHÉ?

- Timore di perdere potere e controllo sugli altri e risultare fragili
- Senso di insicurezza, di minaccia, e giocare d'anticipo
- Precedente passività
- Iper-reazione dovuta ad esperienze precedenti
- Credenze sull'aggressività
- Rinforzi e deficit di skills



LO STILE ASSERTIVO

- Accetta il punto di vista altrui
- Non giudica
- Non inferiorizza o colpevolizza gli altri
- Ascolta gli altri, ma decide in modo autonomo
- E' pronto a cambiare la propria opinione
- Non permette che gli altri lo manipolino
- Non pretende che gli altri si comportino secondo le sue aspettative
- Ricerca l'altrui collaborazione
- E' in grado di comunicare le proprie emozioni
- Si valuta in modo adeguato (buona autostima)



QUALI VANTAGGI?

Auto-osservazione

► ABC

- Antecedenti
- Pensieri/credenze
- Comportamenti

Intervento 1

- Rimozione degli ostacoli
(credenze disfunzionali)

Intervento 2

- Creazione della motivazione
(costi – benefici)

LA COMUNICAZIONE ASSERTIVA

- **frasi in prima persona** (“secondo me, a mio avviso”)
la persona parla di sé, di come sta, di cosa pensa, e non tanto dell’altro
- **verbi** del tipo “io penso, io credo, io voglio/vorrei, mi piacerebbe, mi aspetto”
- **frasi di supporto e apertura e di incoraggiamento alla collaborazione**
“Cosa ne pensi? Tu come la vedi? Come ti senti? Cosa possiamo fare?”
- **frasi cooperative che includono il “noi”**
“facciamo, proviamo, vediamo, potremmo, se facessimo”;
- se non parla di sé **parla principalmente di fatti, eventi, cose**, e non di intenzioni presunte dell’altro

LE ABILITÀ ASSERTIVE

- ▶ Saper fare una richiesta
- ▶ Gestione delle richieste e dire no
- ▶ Fare e ricevere complimenti
- ▶ Fare e ricevere critiche
- ▶ Gestione di disaccordo e conflitto



ESEMPI PER CONFRONTARCI?



*Quella volta che ho detto...
E invece avrei voluto dire...*



Chiediti

se ciò che stai
facendo oggi ti
avvicina al luogo in
cui vuoi essere
domani.

Walt Disney

GRAZIE
A TUTTI VOI!