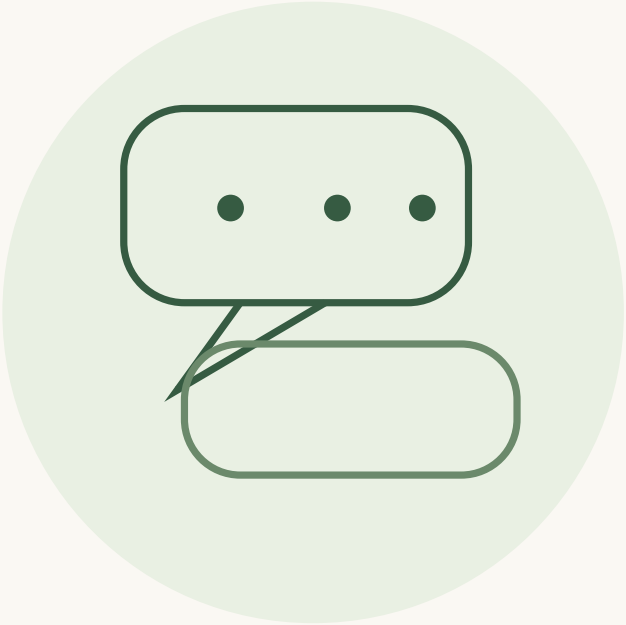
FC | FRANCESCO CASTELLANA
COACHING

RISORSE GRATUITE / WORKBOOK

# Comunicare con assertività

Esprimi quello che pensi, formula richieste chiare e ascolta senza rinunciare al rispetto.



8 PAGINE · ESERCIZI PRATICI

OSSERVA · SCRIVI · SPERIMENTA

francescocastellana.com

PUNTO DI PARTENZA

# Quando faccio fatica a parlare

Scegli una situazione reale, non troppo delicata, in cui vorresti comunicare in modo diverso.

01 **La situazione che voglio affrontare**

Con chi succede? In quale momento?

02 **Come rispondo di solito?**

Tendo a evitare, assecondare, attaccare o spiegare molto?

03 **Che risultato vorrei ottenere?**

Indica un miglioramento realistico nella conversazione.

**DA PORTARE CON TE**

Obiettivo: essere comprensibile e rispettoso, non controllare la risposta dell'altro.

OSSERVAZIONE

# Separa i fatti dalle ipotesi

Quando descrivi un fatto concreto, è più facile confrontarsi senza accusare.

01 **Quale fatto posso osservare?**

Esempio: "La riunione è iniziata venti minuti dopo".

02 **Quale interpretazione aggiungo?**

Esempio: "Non rispetta mai il mio tempo".

03 **Come potrei descriverlo con neutralità?**

Scrivi una frase che non attribuisca intenzioni.

**DA PORTARE CON TE**

Una descrizione precisa apre il confronto più di un'etichetta.

ASCOLTO PERSONALE

# Dai un nome al tuo bisogno

Prima di fare una richiesta, chiarisci perché quell'aspetto è importante per te.

01 **Come mi sento in quella situazione?**

Scegli una parola concreta: deluso, preoccupato, stanco...

02 **Quale bisogno c'è dietro?**

Chiarezza, rispetto degli accordi, tempo, collaborazione?

03 **Come posso comunicarlo senza colpevolizzare?**

Esempio: "Per me è importante conoscere le scadenze".

**DA PORTARE CON TE**

Parlare in prima persona aiuta a distinguere il tuo vissuto dai comportamenti altrui.

RICHIESTE

# Formula una richiesta concreta

Una richiesta chiara indica quale comportamento vorresti, senza pretendere automaticamente un sì.

01 **Che cosa vorrei chiedere?**

Usa un verbo preciso, non "sii più attento".

02 **Quando e in quale contesto?**

Esempio: "Mi confermi entro giovedì se puoi?"

03 **Come potrei accogliere un eventuale no?**

Individua un'alternativa possibile.

**DA PORTARE CON TE**

Una richiesta è diversa da un ordine: lascia spazio a una risposta autentica.

CONFINI

# Impara a dire no con rispetto

Un limite può essere espresso con poche parole, anche senza una lunga giustificazione.

01 **Quale richiesta voglio valutare meglio?**

Scegli una situazione in cui dici sì per abitudine.

02 **Come posso rispondere in modo chiaro?**

Esempio: "Non riesco a occuparmene oggi".

03 **Quale alternativa posso offrire, se desidero?**

Esempio: "Posso rivederlo domani".

**DA PORTARE CON TE**

Dire no a una richiesta non significa svalutare la persona che la fa.

DIALOGO

# Ascolta anche l’altra prospettiva

Assertività e ascolto possono coesistere. Prepara una domanda che favorisca la comprensione.

01

### Che cosa potrebbe vedere diversamente l’altro?

Scrivi un’ipotesi, non una certezza.

02

### Quale domanda aperta potrei fare?

Esempio: "Come la vedi tu?"

03

### Che cosa farò se il tono si alza?

Prepara una pausa o una frase per rimandare il confronto.

**DA PORTARE CON TE**

Se la conversazione diventa intimidatoria, la priorità è la tua sicurezza.

ESPERIMENTO

# Una conversazione, un passo

Prova la nuova formula in una situazione di difficoltà moderata, poi osserva cosa è successo.

01 **La frase che proverò**

"Quando accade..., per me è importante..., ti chiedo..."

02 **Quando la userò?**

Indica un giorno e una situazione concreta.

03 **Che cosa verificherò dopo?**

Ho parlato con chiarezza? Ho ascoltato? Che cosa cambierei?

**DA PORTARE CON TE**

Il progresso dipende dalle tue azioni, non dal fatto che l'altro sia d'accordo.