

Slide introduttive all'esercitazione

(ABILITA' II PROCESSO II FASE)



Sintesi (I)

- Abbiamo descritto la Seconda Fase del modello (Comprendere), presentandone i due processi (Empatia intercambiabile e Empatia Additiva) e le 6 abilità complessive (Affermare sentimenti e contenuti, Self-disclosure, Chiedere espressioni specifiche e concrete, Immediatezza, Identificazione del problema generale, presa d'azione e sentimenti, confronto in modo accudente)
- Tre di queste sono abilità dell'Empatia Intercambiabile: Affermare sentimenti e contenuti, Self-disclosure, Chiedere espressioni specifiche e concrete,
- Le altre tre sono abilità dell'Empatia Additiva: Immediatezza, Identificazione del problema generale, presa d'azione e sentimenti, confronto in modo accudente



Sintesi (I)

- Abbiamo descritto la Seconda Fase del modello (Comprendere), presentandone i due processi (Empatia intercambiabile e Empatia Additiva) e le 6 abilità complessive (Affermare sentimenti e contenuti, Self-disclosure, Chiedere espressioni specifiche e concrete, Immediatezza, Identificazione del problema generale, presa d'azione e sentimenti, confronto in modo accudente)
- Tre di queste sono abilità dell'Empatia Intercambiabile: Affermare sentimenti e contenuti, Self-disclosure, Chiedere espressioni specifiche e concrete,
- Le altre tre sono abilità dell'Empatia Additiva: Immediatezza, Identificazione del problema generale, presa d'azione e sentimenti, confronto in modo accudente



Sintesi (IV)

- Il counselor deve essere abile nel cogliere immediatamente ciò che il cliente sta vivendo nel qui e ora della relazione e comunicarglielo legandolo a ciò che vive nella quotidianità (I abilità), nel ribadire quali sono i tentativi di soluzione che il cliente tende a usare e le sensazioni negative che ne derivano (II abilità) e nell'individuare e stressare quelle considerazioni positive che il cliente avrebbe di se stesso se cambiasse il proprio comportamento (terza abilità)



Sintesi (IV)

- Il counselor deve essere abile nel cogliere immediatamente ciò che il cliente sta vivendo nel qui e ora della relazione e comunicarglielo legandolo a ciò che vive nella quotidianità (I abilità), nel ribadire quali sono i tentativi di soluzione che il cliente tende a usare e le sensazioni negative che ne derivano (II abilità) e nell'individuare e stressare quelle considerazioni positive che il cliente avrebbe di se stesso se cambiasse il proprio comportamento (terza abilità)



- Nell'immediatezza il counselor è estremamente esplicito (mentre mi parlavi della tua insicurezza mi sembrava che tu ti sentissi minacciato anche qui....mentre mi parlavi del tuo perfezionismo, mi sembrava che tu ti sentissi irritato perché io ti propongo di provare a cambiare senza avere la sicurezza di....)
- Nell'identificare le azioni in intraprese, il counselor declina le sensazioni negative (quando ti confronti con qualcosa difficile, tendi a squalificare l'importanza che avrebbe per te riuscire a fare quella cosa, e questo poi ti fa sentire triste perché non riesci a nascondertelo)
- Nel confrontarsi in modo accudente, il counselor declina le sensazioni positive (se tu riuscissi a tentare pur non riuscendo, ti sentiresti una persona che non si arrende alla prima). Il counselor deve essere abile nell'individuare e nello stressare quelle considerazioni positive che il cliente avrebbe di se stesso se cambiasse il proprio comportamento



ESERCITAZIONE

- Cliente che ha un problema di ansia da esame e non si presenta agli appelli di esame da mesi.
- Scrivi un ipotetico colloquio nel quale come counselor ti giochi le abilità di entrambi i processi della II fase (Affermare sentimenti e contenuti, Self-disclosure, Richiesta di espressioni specifiche e concrete, Immediatezza, Identificazione del problema generale, delle azioni intraprese e dei sentimenti, Confronto in modo accudente)



Sintesi (III)

- Se questa fase si è conclusa con successo, il cliente ha tra le mani un modo nuovo e più produttivo di pensare al problema che sta affrontando
- Il passaggio dalla seconda fase alla terza (Azione) è possibile SOLO nel momento in cui si verifica questo. Per arrivare a questo, il counselor deve accettare una certa quota di scarsa armonia tra se stesso e il cliente, causata prevalentemente dal fatto che al cliente viene ricordato, attraverso le prime due abilità di questo processo, che i suoi tentativi sono stati fallimentari



Sintesi (III)

- Se questa fase si è conclusa con successo, il cliente ha tra le mani un modo nuovo e più produttivo di pensare al problema che sta affrontando
- Il passaggio dalla seconda fase alla terza (Azione) è possibile SOLO nel momento in cui si verifica questo. Per arrivare a questo, il counselor deve accettare una certa quota di scarsa armonia tra se stesso e il cliente, causata prevalentemente dal fatto che al cliente viene ricordato che i suoi tentativi sono stati fallimentari



- Perché il cliente dovrebbe sentirsi motivato a cambiare?
 - Non attenzione alla logica dei contenuti



- Perché il cliente dovrebbe sentirsi motivato a cambiare?
 - Non attenzione alla logica dei contenuti
 - Forte attenzione ai contenuti



- Perché il cliente dovrebbe sentirsi motivato a cambiare?

Relazione in cui l'altro è interessato a lui

- Perché il cliente dovrebbe sentirsi motivato a cambiare?

Inevitabilità della sua esperienza; inevitabilità delle sensazioni negative derivate dalla sua esperienza; messa in luce di alternative



