

**LA TERZA FASE DEL
MODELLO:
L'AZIONE**



1. ESPORARE	2. COMPRENDERE	3. AGIRE
<i>partecipare</i>	<i>Empatia intercambiabile</i>	<i>Decision making</i>
Contatto oculare	Affermare sentimenti e contenuti	Decidere
Linguaggio corporeo	Self-disclosure	Scegliere
Allineamento verbale	Chiedere espressioni specifiche e concrete	Identificare le conseguenze
<i>Domandare e riformulare</i>	<i>Empatia additiva</i>	Contrattare
Domande aperte	Immediatezza	Raggiungere un accordo
Parafrasare	Identificazione dei problemi generali, delle azioni intraprese e dei sentimenti	Stabilire scadenze
Riassumere	Confrontandosi prendendosi cura	Rivedere gli obiettivi e i comportamenti per raggiungere risultati

3. AGIRE

Decision making

Decidere

Scegliere

Identificare le
conseguenze

Il counselor deve riassumere la situazione del cliente in termini di **sua SCELTA PERSONALE tra il cambiare comportamenti e emozioni inefficaci e il continuare a permettere che queste emozioni e comportamenti gli causino problemi** (ABILITA' DEL DECIDERE).

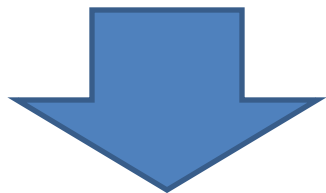
QUESTO PROCESSO INIZIA CIOE' CON IL COUNSELOR CHE DEFINISCE IL PROBLEMA DEL CLIENTE NEI TERMINI DI UNA OPPORTUNITA' DI CAMBIAMENTO

Dopo aver fatto questo, il counselor farà luce su comportamenti e emozioni che hanno precedentemente impedito al cliente di essere in grado di cambiare (ABILITA DELLO SCEGLIERE) e specificherà le conseguenze positive che il cambiamento comporterà se il cliente sceglierà di cambiare (ABILITA' DELL'IDENTIFICARE LE CONSEQUENZE)

INQUADRAMENTO DEL PROBLEMA IN TERMINI
DI OPPORTUNITA' DI CAMBIAMENTO



INDIVIDUAZIONE E MESSA IN CHIARO
DI SENTIMENTI E COMPORTAMENTI
CHE HANNO IMPEDITO IL
CAMBIAMENTO FINO AD OGGI E DELLE
STRATEGIE PER AFFRONTARLI



INDIVIDUAZIONE E MESSA IN CHIARO
DI CONSEGUENZE POSITIVE
(STRUTTURA INTERNA DI
RIFERIMENTO) IN CASO DI
CAMBIAMENTO

Il counselor deve cercare il modo di aiutare il cliente a vedere le difficoltà come sfide che possono essere vinte

- La motivazione al cambiamento è di solito strettamente legata all'anticipazione dei sentimenti/comportamenti negativi e all'utilizzo di essi come stimoli per la risoluzione.

Durante il I processo della III fase, il counselor sarà sintetico, concreto, empatico, diretto e chiaro nel suo specificare le opportunità decisionali che il cliente ha. Il counselor deve saper immediatamente identificare emozioni e comportamenti che possono impedire il cambiamento e mettere in chiaro le conseguenze positive a lungo termine che deriveranno dal cambiamento. Tutto questo è funzionale ad aiutare il cliente a riconoscere i vantaggi del cambiamento, e ad anticipare e contrastare emozioni e comportamenti che potrebbero impedire il cambiamento

- Questa abilità dovrebbe avere come risultato una dichiarazione di impegno da parte del cliente a cambiare il modo in cui ha visto le sue difficoltà in passato e si è comportato rispetto ad esse. Se le prime due fasi hanno avuto successo, è molto difficile che il cliente opti per il non cambiamento perché gli è evidente che questo perpetuerà il problema.

Una tipica affermazione per l'abilità del DECIDERE è:

- “Puoi scegliere se cambiare attraverso _____ (sentire e comportarsi in un modo che contrasti il problema) oppure puoi continuare a _____ (sentire e comportarti in modo da difenderti). Cosa vuoi fare?”

La decisione viene messa nei termini di una scelta forzata

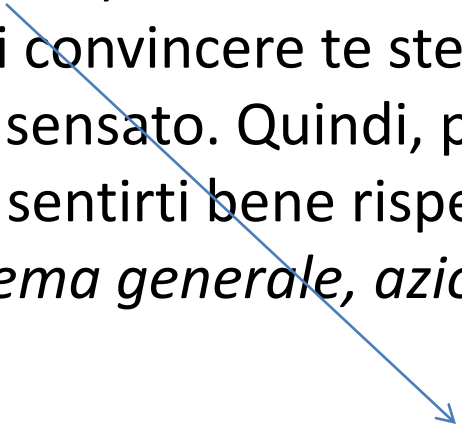
- E se opta per il non cambiamento?

Riflessione da parte del counselor sulla qualità della relazione: se il problema sta nelle prime due fasi, si torna indietro. Se la relazione è forte ma il cliente ha livelli di ansia elevati rispetto al cambiamento il counselor deve far luce su questi.

Esempio

- “Luca, ti senti a disagio quando sei nella posizione di dover chiedere aiuto” (*affermazione dei sentimenti e contenuti*)
- “Sì”
- “Puoi descrivermi meglio questa sensazione di disagio quando devi chiedere aiuto?” (*domanda aperta*)
- “Di solito sono in grado di gestirmi le mie cose, e anche tante insieme. Quindi mi innervosisco quando non ce la faccio. Non mi piace proprio dover dipendere da qualcuno. Tra l’altro quando faccio le cose da solo so che le farò bene mentre quando le faccio fare gli altri di solito non le fanno nel modo in cui dovrebbero esser fatte. Allo stesso tempo, mi sento oberato da tutte le cose che devo fare”

- “Luca, quando parlavi del fatto che non tendi a cercare aiuto, mi pareva di percepire la tua rabbia al solo prendere in considerazione che puoi farlo, e sono rammaricato dal fatto che non lasci te stesso prendere l’aiuto di cui tu stesso dici di aver bisogno” (*Immediatezza*) “Mi suona come se, quando hai bisogno di aiuto, cerchi di convincere te stesso a non chiederlo e questo non è sensato. Quindi, prova a chiedere aiuto e ad immaginare di sentirti bene rispetto a questo (*Identificazione del problema generale, azioni intraprese e sentimenti*)”



Mettere in luce
l'incongruenza

- “Sì, sostanzialmente è così. “
- “Luca, puoi scegliere di cambiare accettando l’aiuto e provando a sentire le sensazioni positive che derivano dal non essere sovraccaricato, oppure puoi continuare a rifiutare l’aiuto giustificandoti ma al contempo a sentirti sovraccaricato e arrabbiato. Che vuoi fare?” (*Decidere*)

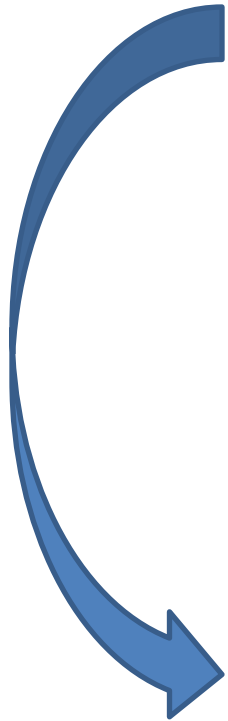
L'esempio in aula

- “Certo che conosco persone che hanno il mio stesso problema e infatti stanno tutte male rispetto a questo”

.....

- “Luca, puoi continuare a giustificare te stesso dicendoti che il tuo problema non ha soluzione, oppure puoi cominciare a..... Cosa vuoi fare?”

Qui ci andrebbe l'abilità dell'Immediatezza (per mettere in luce l'incongruenza): es. sento la tua resistenza rispetto al fatto di cambiare il comportamento X e mi sento scoraggiato dal tuo non permetterti di.....



- Abilità che consiste nello spiegare al cliente che le difficoltà che ha incontrato in passato nell'affrontare il problema sono le stesse che affronta oggi. La differenza sta nel fatto che invece di rispondere alla tristezza, all'ansia, alla rabbia evitando, agendo in modo impulsivo, il cliente dovrà usare le emozioni negative come stimoli per comportarsi in modo nuovo, pianificato e più produttivo.
- Per far ciò il counselor dovrà monitorare le reazioni immediate del cliente e metterlo in guardia dal regredire verso vecchi pattern di atteggiamenti e comportamenti

- Il counselor incoraggerà il cliente ad assumersi la responsabilità – se si verifica una deviazione, il counselor deve usare l'abilità dell'IMMEDIATEZZA per metterla subito in luce e incoraggiare il cliente
- Una buona affermazione legata a questa abilità riconosce le difficoltà nel cambiamento causate da sentimenti negativi associati a azioni inefficaci messe in atto in passato

Riprendiamo l'esempio della persona perfezionista, che non accetta di non riuscire a far tutto perfettamente

- Counselor: “Puoi decidere se diventare più paziente attraverso il concentrarti su ciò che devi imparare, o rimanere in quei momenti ipercritica e scoraggiarti. Cosa vuoi fare?” (*Decidere*)

- Cliente: “Voglio cambiare, è naturale”

- Counselor: “Perfetto, ma tieni in mente che non sarà semplice farlo. Le stesse tendenze perfezionistiche e lo sconforto saranno lì quando tenterai di farlo, ma piuttosto che soccombere ad esse le dovrai usare come stimolo per cambiare il tuo atteggiamento verso la pazienza e la concentrazione (*SCEGLIERE*)

- Cliente: “Lo so e posso provare”

ABILITA' III: IDENTIFICARE LE CONSEGUENZE

- Significa affermare, da parte del counselor, le conseguenze positive del cambiamento nei termini della struttura interna di riferimento del cliente.
- Il counselor afferma i motivi di auto-realizzazione con l'obiettivo che il cliente riesca a superare quelle barriere che sono state messe luce con l'abilità precedente e che vengono vissute dal cliente quando cerca di cambiare il proprio comportamento

- Quello che in sostanza il counselor fa è chiamare in causa e «aggrapparsi» alla motivazione del cliente e al suo desiderio di superare quello specifico problema. Per farlo, fa luce sul fatto che superare quella difficoltà significherà per il cliente diventare la persona che vorrebbe diventare

Una tipica affermazione dell'identificazione di conseguenze

- «Dopo che avrai superato il tuo problema di _____, riuscirai a raggiungere il tuo obiettivo di essere _____ e potrai usare questa strategia per altre difficoltà in futuro»

Riprendiamo l'esempio della persona perfezionista, che non accetta di non riuscire a far tutto perfettamente

- Counselor: “Puoi decidere se diventare più paziente attraverso il concentrarti su ciò che devi imparare, o rimanere in quei momenti ipercritica e scoraggiarti. Cosa vuoi fare?” (*Decidere*)

- Cliente: “Voglio cambiare, è naturale”

- Counselor: “Perfetto, ma tieni in mente che non sarà semplice farlo. Le stesse tendenze perfezionistiche e il disagio saranno lì quando tenterai di farlo, ma piuttosto che soccombere ad esse le dovrai usare come stimolo per cambiare il tuo atteggiamento verso la pazienza e la concentrazione (*SCEGLIERE*)

- Cliente: “Lo so e posso provare”

- Counselor: “Diventando più paziente e concentrato nell'apprendimento di cose nuove, diventerai anche più produttivo e aumenterà la fiducia in te stesso e in quello che fai” (*Identificare le conseguenze*)

Sintesi

- Le tre abilità di questo processo servono a mettere il cliente nella condizione di - definire il problema nei termini di una decisione verso il cambiamento o verso il non cambiamento, - identificare le difficoltà legate al processo di cambiamento, - riconoscere le conseguenze positive del cambiamento