LA PRATICA QUALITATIVA DEL COLLOQUIO INDIVIDUALE DI AIUTO

analisi della domanda, setting, contratto

Enrichetta Spalletta

IL PROCESSO DI ANALISI DELLA DOMANDA

Può essere focalizzato:

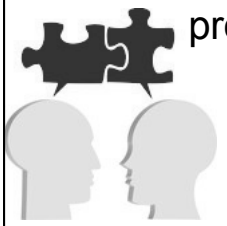
- **Sulle persone (relazioni)**
- **Sugli obiettivi/risultati**

ANALISI DELLA DOMANDA E
SVILUPPO DELL'ALLEANZA COLLABORATIVA:
ORIENTAMENTO ALLA **RELAZIONE** (EMPATIA, CLIMA, PROCESSO, MOTIVAZIONE)
E ORIENTAMENTO ALL'**OBIETTIVO**
(COMPITO, RISULTATO, SOLUZIONE DEL PROBLEMA)

ALTO FOCUS RELAZIONE **+** **BASSO ORIENTAMENTO ALL' OBIETTIVO** **Tendenza alla collusione amicale**	**ALTO FOCUS RELAZIONE** **+** **ALTO ORIENTAMENTO ALL' OBIETTIVO** **RISULTATO QUALITATIVO** **Efficacia ed efficienza**
BASSO FOCUS RELAZIONE **+** **BASSO ORIENTAMENTO ALL' OBIETTIVO** **Indisponibilità/disinteresse/demotivazione** **(movimenti controtransferali o momenti neutri, di pausa tra una fase e l'altra)**	**BASSO FOCUS RELAZIONE** **+** **ALTO ORIENTAMENTO ALL' OBIETTIVO** **Tendenza alla direttività risolutiva**

Focus relazione-obiettivo1

L'analisi della domanda si colloca all'interno del processo di **avvio della relazione** e dell'iniziale **valutazione** della situazione problematica.



Occorre considerare:

- atteggiamento personale e

Interpersonale del cliente

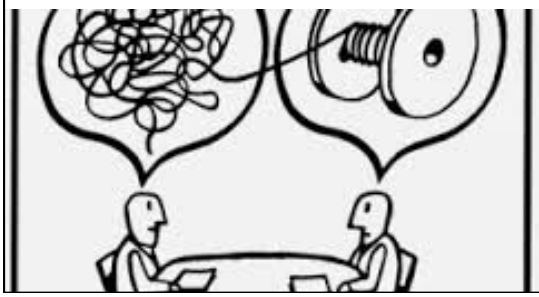
- prontezza al cambiamento
- compatibilità relazionale
- ruolo dello psicologo

ANALISI DELLA DOMANDA COME RICERCA, RIFLESSIONE, AUTORIFLESSIONE, PIUTTOSTO CHE DESCRIZIONE

DI UNO STATO DI FATTO

L'ANALISI DELLA DOMANDA IMPLICA:

L'ANALISI DEL SIGNIFICATO AFFETTIVO CHE IL CLIENTE STA ATTRIBUENDO ALLA RELAZIONE, DELLE SUE FANTASIE SULL'OPERATORE



E LA

SUA FUNZIONE

L'ANALISI DELLA DOMANDA IMPLICA:

CONSIDERARE AL CENTRO
DELL'ATTENZIONE CLINICA
LA RELAZIONE
COME CONTESTO DI LETTURA E DI INTERVENTO

L'ANALISI DELLA DOMANDA IMPLICA:

L'ANALISI DEL CONTESTO

- COME LUOGO SOCIALE IN CUI SI VERIFICA UNA CERTA RELAZIONE. OGNI COMPORTAMENTO ASSUME SIGNIFICATO IN RELAZIONE ALLA SITUAZIONE SOCIALE, CIOÈ A QUELLE CIRCOSTANZE CHE IN UN CERTO MOMENTO INTERAGICONO CON LA PERSONA E CONTRIBUISCONO A DARE ORIGINE AL COMPORTAMENTO

ANALISI DEL CONTESTO

come luogo di apprendimento, definito dall' insieme degli eventi indicativi del *range* all' interno del quale l' individuo compirà le sua scelta comportamentale.

La stabilità psicologica è garantita dalla costanza dei segni di riconoscimento del contesto. L' operatore è parte di questo contesto

L' ANALISI DELLA DOMANDA IMPLICA:

la ricerca di un rapporto COMPATIBILE costruito momento per momento, senza rappresentazioni rigide precostituite,
costruendo
una lettura circolare contestuale
delle informazioni.

Riflessioni sulla domanda del cliente

-
-
-
-

destinatario della domanda sono inseriti?

•Sono attinenti il contesto e il destinatario della domanda con il contenuto del problema presentato?

Elementi espliciti ed elementi impliciti nella formulazione della domanda:

•Cosa mi sta dicendo questa persona con le sue parole?

•Cosa mi sta dicendo di se stessa, delle sue necessità, attraverso il modo in cui si esprime?

•Perché rivolge questa domanda proprio a me, chi rappresento per lei, come connota affettivamente la relazione?

A livello di contenuto l'analisi della domanda dovrebbe consentire di:

- questa situazione presentata è un problema? In che modo la situazione rappresenta un problema per la o le persone che formulano la domanda di aiuto?
- **coinvolte nella situazione problematica:** quando, con quale frequenza, da quanto tempo, con chi, in quali situazioni il problema si verifica?
- **Individuare quali sono state finora le tentate soluzioni al problema:** quali risorse sono più disponibili per agevolare un cambiamento della situazione? Quali gli ostacoli prevedibili?
- **risposta:**
  proprio in questo momento della vita della persona e a questo operatore?

CHIARIRE IL PROBLEMA
Elementi descrittivi del problema secondo la visione soggettiva del cliente (e del terapeuta verso una visione intersoggettiva)
Cosa sta cercando di fare o trovare?
Quali sono i punti poco chiari?
Quali sono le informazioni che il terapeuta può trarre dalla narrazione del problema stesso?
Quali altre informazioni possono risultare utili e/o necessarie?

Linee guida per l'analisi della domanda e l'impostazione del problema

- questa persona, in questo momento della sua vita?
- In quali circostanze/contesto il problema si manifesta e in quali invece non si presenta (approccio all'eccezione)?
- Da quanto tempo e con quale frequenza si manifesta?
- Il problema si era già presentato? Se sì in quali circostanze?

Fattori (non diagnostici) di adattamento della relazione tdi aiuto al sistema di preferenze e attese relazionali del paziente

- Attività-passività;
- Formalità-informalità;
- Vicinanza-distanza/Calore-distacco
- Stile di attaccamento
- Visione dell'umano (teorie "naive")
- LIVELLO DI REATTANZA
- STADIO DI CONSAPEVOLEZZA DEL CAMBIAMENTO

Fattore diagnostico: severità della sintomatologia

Linee guida per l'analisi della domanda e l'impostazione del problema

- Quali "tentate soluzioni" mantengono il problema?
- Quali convinzioni, teorie, idee, "miti" ne costituiscono le basi?
- In che misura il problema è della persona che lo manifesta?
- In quale circuito comunicativo è inserito?
- Qual è la dimensione relazionale del problema presentato?

Linee guida per l'analisi della domanda e l'impostazione del problema

- Quali sono le spinte di mantenimento del problema (es.: vantaggi secondari) e quelle di cambiamento?
- Quali fattori storici, nella vita individuale o familiare, hanno concorso al problema?
- Quali fattori dell'ambiente culturale, sociale ed economico contribuiscono al problema, in modo strettamente collegato e/o periferico?

  - Pressione sociale
  - Status socio-economico

Identificare gli obiettivi (stati e comportamenti che dovranno prendere il posto dei sintomi)

Definire la direzione e la meta da perseguire definendo un obiettivo:

- Realistico
- Chiaro e preciso
- Verificabile a breve, medio e lungo termine

Linee guida per l'analisi della domanda e l'impostazione del problema

- Di quali risorse personali il cliente dispone per risolvere il problema?
  - usuali strategie per fronteggiare eventi stressanti
  - energie personali
  - elementi ambientali di sostegno (amici, famiglia, "passioni" e interessi, attività di utilità sociale, agiatezza economica…)

Linee guida per l' analisi della domanda e l' impostazione del problema

- **Quali sono le ipotesi del cliente circa la natura, la teoria causale e le strategie di cambiamento del problema? (perché le persone sviluppano dei sintomi, come fanno a guarire?)**

Linee guida per l' analisi della domanda e l' impostazione del problema

- Cosa vuole ottenere il cliente?
- Cosa dice di volere?
- Di cosa ha bisogno?
- Chi rappresento io?
- Cosa si aspetta di ottenere in termini di comportamenti e di tempi?

INTENZIONALITA' , MOTIVAZIONE E ASPETTATIVE SONO CONGRUENTI E REALISTICHE?

Disponibilità al cambiamento

- grado di consapevolezza del problema e della necessità/importanza del cambiamento
- grado di consapevolezza delle risorse per cambiare
- grado di fiducia che la persona ripone nella capacità effettiva di usare le sue risorse

APPROCCIO ALL'ECCEZIONE

- **IN QUALI SITUAZIONI IL PROBLEMA NON SI PRESENTA?**
- **IN QUALI SITUAZIONI SI È PRESENTATO E IL SOGGETTO HA RISPOSTO IN MODO NON PROBLEMATICO?**

IL SETTING

consiste in quell'insieme di elementi che consentono al terapeuta di esercitare la propria attività

- **Aspetti strutturali concreti:**

Luogo fisico in cui si svolge l'attività

Mezzi messi a disposizione

Tempi

Onorario

Regolamentazione delle assenze, delle sospensioni, della chiusura

IL SETTING:

- Regole che precisano i ruoli del cliente e del counselor
- La strutturazione ed il mantenimento/ rafforzamento dei Confini
- I termini e la definizione del Contratto
- Lo sviluppo della Motivazione al Trattamento e dell' Alleanza operativa

IL CONTRATTO PER IL CAMBIAMENTO

- Cosa vorresti migliorare nella tua vita?
- Cosa avresti bisogno di cambiare per ottenere ciò che vuoi?
- Che cosa vuoi fare per rendere effettivo il cambiamento?
- Vorresti conoscere delle altre persone, quando il cambiamento sarà avvenuto?
- Come potresti impedirti di fare quello che hai deciso di fare? Come ti sei impedito, finora , di raggiungere questo scopo?
- Come potresti impedire l'auto-sabotaggio?
- Quali sono le gratificazioni che potrai trarre dal nuovo comportamento e come dimostrerai di essere grato a te stesso per il risultato ottenuto?
- In quale altro modo potrai essere sicuro di mantenere il livello di stimoli e di attenzione che sei abituato ad avere col vecchio comportamento?
- Come spenderai il tuo tempo, quando sarai cambiato?

IL CONTRATTO FOCALIZZATO SUL PROCESSO

- In chiave processuale il contratto esalta la compiutezza dell'obiettivo nella relazione in atto.
- L'esperienza che il cliente desidera compiere viene portata nel contesto attuale, le concettualizzazioni astratte vengono ricongiunte alla concretezza del presente.

Es. "*Voglio rispettarmi*"

- "*Cosa stai facendo ora per questo?*"

Fattori di adattamento della relazione di aiuto/terapeutica alla soggettività del cliente:

Il *livello di reattanza* considera la forza di opposizione esercitata nei confronti dei tentativi di persuasione, verso i suggerimenti o le richieste.

La reattanza include risposte razionali e irrazionali e può essere attivata da una semplice informazione o da un' indicazione generica come da un' interpretazione.
Nel corso dello sviluppo, nelle fasi di differenziazione, (come l' adolescenza), la reattanza è un parametro di comportamento atteso a livelli elevati.

Reattanza alta: interventi non direttivi o con minima direttività e metodologie di autosostegno: una guida leggera in un clima accogliente e rassicurante, crea affidabilità e prevedibilità.

Reattanza bassa: risultano fruttuosi interventi direttivi/semidirettivi e di orientamento esplicito.