

VERBALE MAGGIO

PROCEDURE DI PIANIFICAZIONE, IMPLEMENTAZIONE, VALUTAZIONE E MONITORAGGIO A SOSTEGNO DEL CAMBIAMENTO DEGLI SCHEMI E DELLE CONVINZIONI CENTRALI.

DOCENTE: VITA D'AZZEO

Conseguenze delle **credenze Disfunzionali**:

- Rendono dipendenti
- Alterano la personalità
- Aumentano la solitudine
- Aumentano i sensi di colpa
- Aumento dei disturbi psicosomatici
- Bloccano l'espressione comunicativa
- Comportamenti disadattivi



Molto importante è dunque il
COUNSELING MOTIVAZIONALE



aiuta ad effettuare un
cambiamento che porta ad un
Miglioramento e ad una
situazione di
maggiore benessere

Il Cliente in uno STADIO DI CAMBIAMENTO incontra:

- Pro
- Contro



Risulta fondamentale la relazione CLIENTE-OPERATORE
Ci deve essere comprensione e non far sentire alla persona il peso di
eccessive aspettative

Il COUNSELOR deve:

- Ascoltare
- Resistere all'impulso di correggere
- Comprendere il cliente
- Sostenere e rinforzare la persona
- Stare nel qui ed ora sgombrando la mente da altro

Comportamentismo:

Si basavano essenzialmente sull'osservazione e l'analisi delle caratteristiche esteriori del comportamento; i gesti, il tono di voce, le espressioni facciali, la sudorazione. Tutto ciò che componeva il comportamento manifesto.

Il modello comportamentista di base  il Condizionamento Classico di

Ivan Pavlov

premio nobel per la medicina 1904 per La scoperta del

Riflesso Condizionato: la creazione di un'associazione tra uno stimolo, un evento e una reazione comportamentale

Esempi riportati in aula e presenti delle slide: FOBIA DELL'ANESTESIA e FOBIA DELL'AEREO.

Successivamente viene considerato il  Condizionamento Operante

O legge dell'effetto: la gratificazione che segue ad un certo comportamento, che ne varierà inesorabilmente la frequenza , con l'uso di Rinforzi e Punizioni (Tolman, Thorndike e Skinner 1938)

Tolman parla dell'apprendimento latente e dimostra come il **RINFORZO POSITIVO** è l'unico a creare vere e proprie mappe mentali che permettono al soggetto di generalizzare nei vari contesti in cui è inserito ciò che ha appreso.

Nella **TERAPIA COMPORTAMENTALE:** tentativi di applicazione di Rinforzo e Punizione hanno dato luogo a tecniche terapeutiche ora note come

- Desensibilizzazione Sistemica
- Esposizione allo stimolo

Sono tecniche molto efficaci anche oggi nel trattamento degli Stati Ansiosi, delle Fobie, e del Disturbo Ossessivo Compulsivo. L'efficacia di queste due tecniche è dovuta a due meccanismi: 1) l'inibizione reciproca e 2) le tecniche di rilassamento.

Albert Ellis: Fondatore della Rational Emotive Behavior Therapy, è considerato il precursore delle terapia razionale emotiva e terapia cognitivo-comportamentale.

Ha creato la tabella ABC per lo studio dei comportamenti: Antecedente – comportamento(Behaviour) - Conseguenza

Modello Cognitivo:

Il Principio fondamentale della teoria cognitiva consiste nell'assunto che tra un comportamento e uno stimolo si frappone un'interpretazione cognitiva dello stimolo identificabile come pensiero automatico e che poggia le sue basi su una rete di assunti e credenze.

Le Credenze Disfunzionali che una persona può avere sono:

- **Doverizzazioni:** Troppo senso del dovere, Doverizzazione verso di sé, Doverizzazione verso le persone importanti, Doverizzazione verso la società, Doverizzazione verso il mondo.
- **Bisogni assoluti:** è un modo di pensare che porta erroneamente a considerare indispensabile ciò che è desiderabile, auspicabile, utile, ma di cui possiamo anche fare a meno.
- **Catastrofizzazioni:** esagerare oltremodo l'aspetto spiacevole o doloroso di certi eventi.
- **Generalizzazioni:** allargare un pensiero o giudizio a tutti i contesti.
- **Minimizzazioni:** ridurre l'importanza di un evento per proteggersi.
- **Interpretazioni** (io penso che ...pensa)
- **Giudizio Totale:** svalutazione globale di sé o degli altri.

Lo **scopo della terapia cognitiva** diventa la trasformazione delle convinzioni disadattive in convinzioni adattive grazie al feedback del terapeuta.

ESERCIZIO SVOLTO IN AULA:

elenca alcune convinzioni disfunzionali per ogni categoria di pensiero nel tipico homework. Compilazione della tabella con le seguenti voci:

Data ora / Situazione attivante / Emozioni / Pensieri automatici (Bisogni assoluti, Catastrofizzazioni, Generalizzazioni, Minimizzazioni, Interpretazioni: io penso che ...pensa) / Giudizio Totale / Risposta Razionale (ci sono prove a favore ?) / Rivalutazione / Doverizzazioni / Ridefinire problema / Riattribuire le responsabilità.

Il terapeuta deve provare a dare un feedback sugli homework con le tecniche del:

1. Rinforzo es “ Bravo hai..”
2. Osservazione delle variazioni di frequenza, durata, intensità
3. Ridefinizione e chiarificazione della disputa interiore (prima...adesso)

Ulteriori consigli di tecniche da utilizzare con i clienti:

- Far immaginare alla persona un giorno tipico con il problema e un giorno tipico senza il problema. Si può utilizzare un disegno e far scrivere una parola relativa ad entrambe le giornate così da mettere in rilievo la differenza di emozioni, sensazioni e situazioni. Nel caso il cliente non riesce a fare ciò, è il counselor/psicologo che può chiedere alla persona di chiudere gli occhi e raccontargli lui stesso come potrebbero essere le due giornate.
- Uso della lettera indirizzata ad un amico pensando che siano passati 5/10 anni così da comprendere come il cliente si vede e quali pensa siano stati i cambiamenti avvenuti.

CAMBIO O NON CAMBIO? IL COUNSELING MOTIVAZIONALE

DOCENTE: PAOLA PROSPERI

LE PERSONE SONO PIÙ PROPENSE A UN CAMBIAMENTO QUANDO:
sentono che per loro è importante cambiare (es.: i benefici di un cambiamento sono molto maggiori dei costi) o hanno fiducia (possibilità di accedere agli strumenti necessari e competenza nell'applicarli) nel fatto di poter cambiare.

La resistenza al cambiamento sarà tanto più tenace quanto più questo minaccia di alterare l'equilibrio e la sicurezza incarnati nei valori, nelle convinzioni, nelle routine cognitive ed emotive della persona. Molto importante è considerare che una persona può non essere in grado di intraprendere il cambiamento, se pensa di non essere degna di "salvarsi". In tal caso si deve lavorare sulle convinzioni e i preconcetti prima di valutare la motivazione al cambiamento.

IL COLLOQUIO MOTIVAZIONALE è basato sulle seguenti concezioni:

- Cliente è concepito come SITUATO IN UNO "STADIO DEL CAMBIAMENTO" .
- La Motivazione al Cambiamento è dipendente dalla relazione Cliente – Operatore.
- La Spinta al Cambiamento viene dal bilancio dei pro e dei contro del comportamento disfunzionale e dalla "frattura interiore".
- Viene favorita nel Cliente la presa di coscienza dei propri problemi
- Strumento principale: la Riflessione

IMPORTANZA Perché? (convinzione) Ne vale la pena? Perché dovrei? Che beneficio ne avrò? Che cosa cambierà? A quale costo? Lo voglio veramente? Poi sarà diverso? E come?

FIDUCIA Come farò? (autoefficacia) Sono in grado? Come ci riuscirò? Come me la caverò con " a, b, c " (ostacoli)? Ce la farò se...? Quale cambiamento...? Quali altri cambiamenti ho affrontato e come?

DISPONIBILITA' Quando? (prontezza) E ' questo il momento giusto per me? Non me la sono forse cavata comunque finora? E le altre priorità?

Domande per valutare l'importanza (convinzione)

- Cosa dovrebbe accadere perché il cambiamento diventi importante?
- Ti sei detto incerto rispetto al cambiamento: cosa dovrebbe accadere per farti arrivare ad essere di "un punto" più convinto?

- Cosa ti impedisce di arrivare a essere pienamente convinto?
- Cosa ti porta a collocarti a questo livello di convinzione/determinazione?
- Quali sono le cose migliori del comportamento di cui stiamo parlando? Quali le meno buone?
- Quanto è importante per te quel comportamento?
- Se tu dovessi cambiare come sarebbe?

Domande per valutare la fiducia (autoefficacia):

- Quali cambiamenti sei riuscito a fare nella tua vita?
- Come mai ti sei collocata/o ad un punteggio così alto nella fiducia?
- Il tuo punteggio come potrebbe andare da x a y?
- C'è qualcuno che potrebbe aiutarti?
- C'è qualcosa che ti è stata d'aiuto nel precedente tentativo di cambiare?
- Cosa hai imparato da ciò che è andato male nei precedenti tentativi?
- Se decidessi di cambiare quali sarebbero le tue scelte? Conosci qualcosa che ha funzionato con le altre persone?
- Quali sono le cose pratiche che ti servono per raggiungere questo scopo? Sono disponibili?
- C'è qualcosa che puoi pensare o fare che potrebbe renderti più fiduciosa/o?

STADI DEL PROCESSO DI CAMBIAMENTO:

1) FASE DELLA COSTRUZIONE DELLA MOTIVAZIONE INIZIALE

COSTRUIRE IL “TRAMPOLINO” DA CUI PARTIRE, lavoro sui precursori della motivazione. Valutazione della eventuale problematicità del problema, considerando la persona, il contesto e gli eventi che possono avere rilevanza per arrivare a considerare lo stato attuale degno di attenzione.

2) Stadio della PRE- CONTEMPLAZIONE

Obiettivi: Mantenere il contatto; Aumentare la consapevolezza della situazione e fare spazio ai dubbi (discrepanza interiore); Fornire informazioni, materiale psicoeducativo ecc.. (suscitare e e mantenere la curiosità verso il tema considerato).

3) FASE DELLA DECISIONE

Pensabilità Consapevolezza – “ Penso di avere un problema di cui occuparmi. Ho intenzione di agire PRESTO, entro i prossimi sei mesi ”. Valutazione dei pro e dei contro verso il cambiamento, bilancio decisionale.

4) FASE DELLA DETERMINAZIONE

Preparazione all'azione " LO POSSO FARE " – " Sto pensando a cosa e a come fare per risolvere il problema. So che agirò entro il prossimo mese ".
Problem solving , identificazione e attivazione delle risorse, pianificazione, sperimentazione con tecniche immaginative e role play.

5) PREPARAZIONE ALL'AZIONE

Obiettivi: Individuare opportunità e sostenere l'individuazione delle scelte.
Strategie e tecniche: Evocare e sviluppare possibili scelte e strategie;
Esaminare i bisogni personali; Esplicitare le opzioni possibili; Esaminare sempre anche la possibilità di non cambiare; Sviluppare un piano d'azione in cui l'utente sia attivo nella scelta e decisione; Ipotizzare cosa potrebbe accadere se ci fosse un insuccesso o se insorgessero ostacoli alla realizzazione dell'azione; Lettera a un amico fra dieci anni con o senza il problema.

6) AZIONE: LO POSSO FARE

Il soggetto ha iniziato il cambiamento, si muove per raggiungere nuove mete e i cambiamenti effettuati vanno sostenuti, sottolineati e confermati. GLI ERRORI VANNO SOSTENUTI COME TENTATIVI (comunque, a prescindere dal risultato)! La persona deve appropriarsi dei successi ottenuti e consapevolizzare il processo.

7) MANTENIMENTO

obiettivi: Accettare la possibilità di momenti difficili che potrebbero essere vissuti come regressioni. Strategie e tecniche: Imparare a riconoscere (consapevolezza e auto - riflessività), prevedere evitare e gestire le situazioni a rischio; Riconoscere i segnali della necessità di chiedere aiuto; Individuare le fonti possibili di aiuto; Imparare a differenziare un episodio di ritorno occasionale da una ricaduta e progettare i passi di ripresa del comportamento funzionale; Apprezzare la strada fatta e mantenere uno sguardo positivo realistico; Predisporre a un costante e continuo miglioramento.

IMPORTANTE - STRATEGIE PER GESTIRE IL RIFIUTO E LA RESISTENZA:

La resistenza nasce all'interno della relazione, un cambiamento nello stile dell'agevolatore produce un cambiamento nella resistenza dell'utente. Sono importanti: Riformulazione semplice; Riformulazione amplificata; Riflessione a due poli; Ristrutturazione; Spostamento del focus; Sottolineare la scelta

personale e il controllo autonomo; Concordare, assentire, approvare e introdurre una variazione; Il paradosso del cambiamento.

UTILIZZO DELLA TECNICA DELLE SEDIE PER ATTUARE IL CAMBIAMENTO (4 PASSAGGI)

- 1) IDENTIFICARE I MARKER DELL'AMBIVALENZA**
- 2) PREPARARSI A CONDURRE L'ESPERIMENTO DELLE DUE SEDIE**
 - a. introdurre appropriatamente il lavoro**
 - b. ottenere il consenso e il desiderio di entrare nel lavoro da parte del cliente**
 - c. assumere un ruolo di guida**
 - d. strutturare fisicamente l'esperienza**
 - e. iniziare l'esperienza**
- 3) SVILUPPARE E MANTENERE IL DIALOGO ESPLORATIVO NEL MOMENTO PRESENTE**
 - a. (separazione) stabilire e mantenere una chiara differenziazione tra ogni parte in gioco (sé discrepanti)**
 - b. (contatto) stabilire e mantenere un dialogo tra le parti**
 - c. incoraggiare l'attivazione emozionale del cliente in ambedue le parti**
- 4) RISOLUZIONE**
 - a. chiarificare le discrepanze e i significati dell'ambivalenza**
 - b. riconoscere e integrare gli schemi di sé discrepanti**