



CIPA - SCUOLA DI COUNSELING INTEGRATO



Psicologia sociale e *stadi del cambiamento*

WWW.CIPACOUNSELING.EU

Dott. Vincenzo Aucone

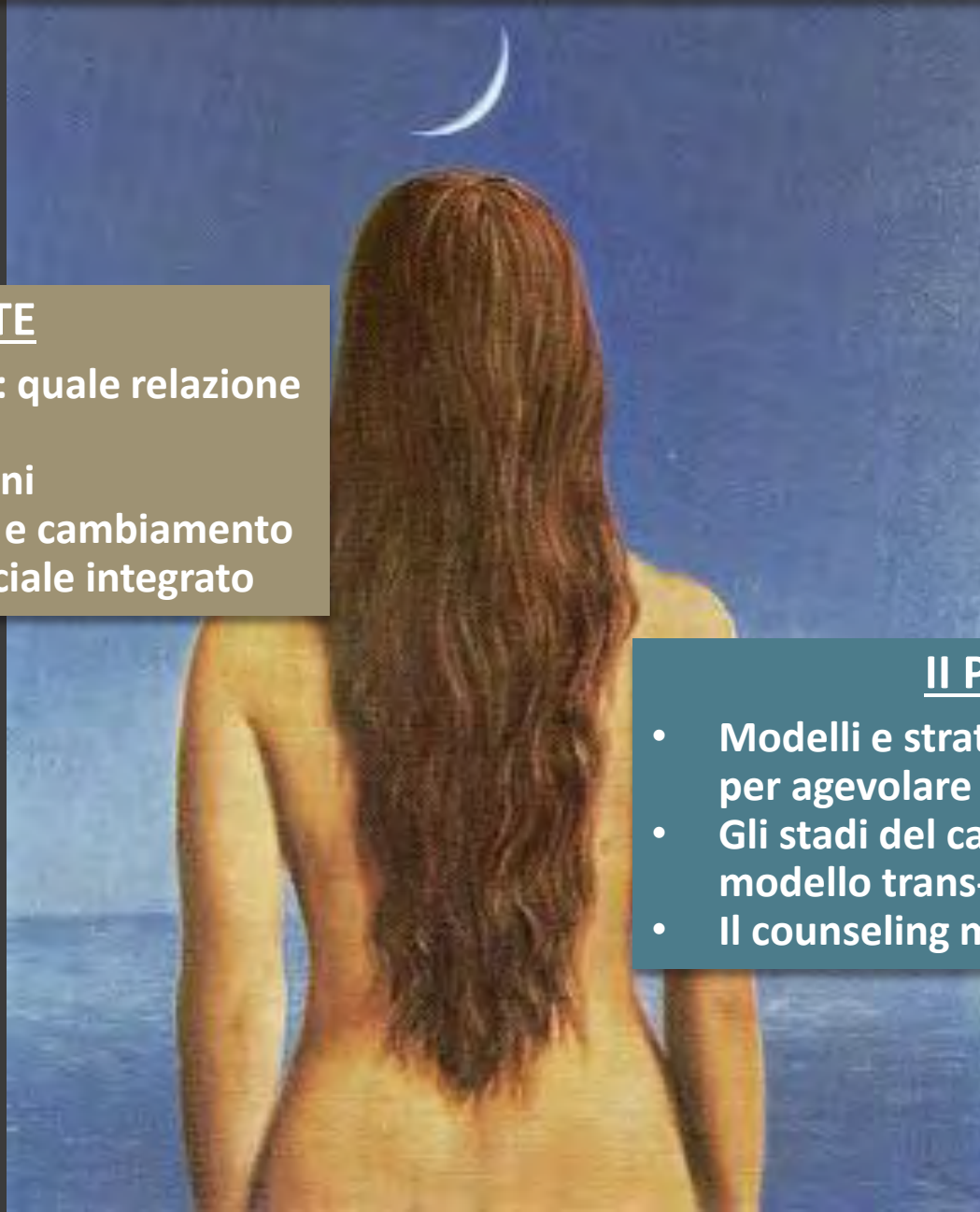
PROGRAMMA

I PARTE

- Psicologia sociale: quale relazione con il counseling?
- Origini e definizioni
- Psicologia sociale e cambiamento
- Modello psico-sociale integrato

II PARTE

- Modelli e strategie di counseling per agevolare il cambiamento
- Gli stadi del cambiamento: un modello trans-teorico
- Il counseling motivazionale



Un COUNSELOR con competenze PSICO-SOCIALI. *PERCHÉ?*

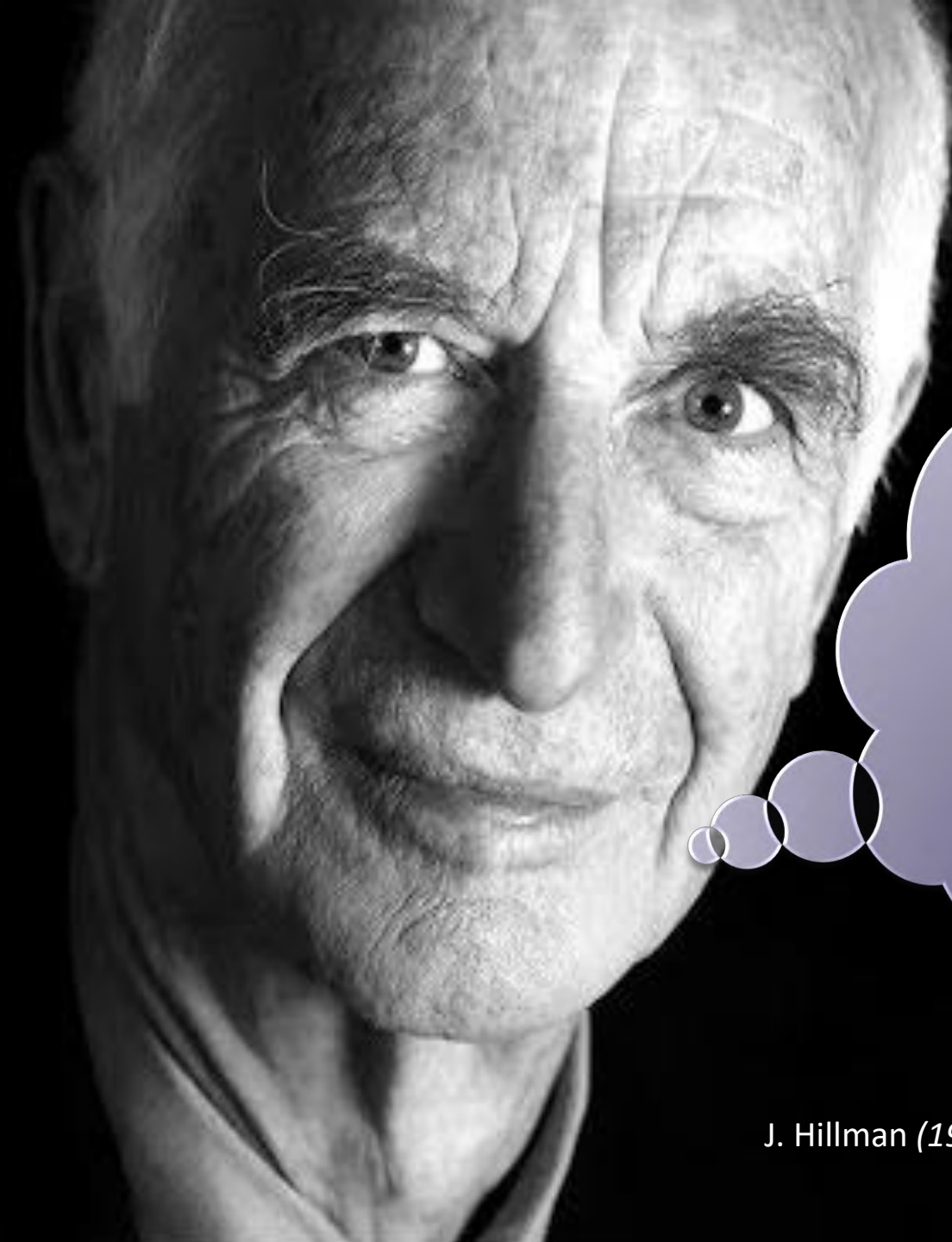


▪ PERCHÉ il counseling fa derivare alcuni dei suoi strumenti direttamente dalla psicologia sociale (teoria del campo, interazionismo simbolico, approccio cognitivo - comportamentale, motivazionale, ecc).

▪ PERCHÉ *l'intervento di counseling non può essere visto solo come relazione tra counselor e cliente, in quanto tale relazione si svolge sempre all'interno di un contesto sociale.*

▪ PERCHÉ una maggiore conoscenza psico-sociale del contesto dà la possibilità al counselor di essere un operatore proattivo capace di influenzare il contesto stesso in cui opera.

▪ PERCHÉ *il materiale psichico che il cliente porta in colloquio è direttamente collegato con una dimensione sociale più ampia.*



*“Non è più possibile
distinguere nettamente
tra nevrosi dell’individuo
e nevrosi del mondo, tra
psicopatologia
dell’individuo e
psicopatologia del
mondo”*

J. Hillman (1926-2011)



I nuovi sintomi nevrotici sono la frammentazione, la settorializzazione, l'iper-specializzazione, la depressione, l'inflazione, la perdita di energia, l'uso di linguaggi settoriali e la violenza. Abbiamo edifici anoressici, un mercato paranoide, una tecnologia maniacale. *J. Hillman*



Un **COUNSELING**
con la **porta aperta**
sul mondo

Relazione tra lo psichico e il sociale ...

La *psicologia sociale* ha come specifico campo di pertinenza lo studio dei modi e delle forme dell'articolazione del **mondo psichico** e quello **sociale**



UN NUOVO APPROCCIO PER OSSERVARE LA REALTA' PSICOSOCIALE

La *psicologia sociale moderna* dimostra che l'articolazione tra psichico e sociale non ha una sola dimensione, ma può essere vista da punti di vista differenti in integrazione tra loro.

Facciamo un esempio ...



CAMPI DI INDAGINE PSICO-SOCIALE

Percezione e processi cognitivi: valutazioni, elaborazione delle conoscenze, motivazioni, rappresentazioni

Relazione interpersonale largamente intesa

Dinamiche di gruppo: comunicazione, influenza, scambio, cooperazione, conflitto, leadership

Comportamento sociale: lavoro, produzione, istruzione, sanità, consumi, mode, credenze

Macro-fenomeni relativi alla storia dei popoli e al funzionamento di organizzazioni e di istituzioni



Definizione

La psicologia sociale è la “disciplina che studia le interazioni umane e le relazioni interpersonali a livello di individui, gruppi, istituzioni, nonché le varie tematiche evidenziate dalle situazioni sociali come l’influenza sociale, l’attrazione sociale, la comunicazione, la coesione, il CAMBIAMENTO”

Umberto Galimberti

PSICHICO E SOCIALE: UN EQUILIBRO DIFFICILE

La storia della psicologia sociale dimostra come tale disciplina si sia sviluppata in modo dicotomico.

PRIMATO DELL'INDIVIDUALE SUL SOCIALE

E' l'individuo mosso dall'inconscio a determinare gli eventi psico-sociali.

PRIMATO DEL SOCIALE SULL'INDIVIDUALE

E' la società a determinare gli eventi psico-sociali.

IL SUICIDIO - primato del sociale

La forza che determina il suicidio non è psicologica

Tutti i suicidi sono suicidati (1897) – Emile Durkheim



LA SCOPERTA DELL'INCONSCIO

- il primato dell'individuale



*«L'io non è
padrone in casa
propria»
S. Freud 1856-1939*

LA DOPPIA SOGGETTIVITA'

Una soggettività che dice **IO**

Arthur Schopenhauer
1788 - 1860

Una soggettività che dice **NATURA**



L'UOMO COME FUNZIONARIO DELLA SPECIE

PULSIONI

SESSUALITA'

AGGRESSIVITA'



CONFLITTO E ILLUSIONE



Parte razionale (IO) e INCONSCIO sono in costante CONFLITTO.

Secondo Freud, l'uomo fatica a riconoscersi come semplice funzionario della specie. Per dare senso alla sua esistenza è costretto a illudersi tramite progetti, credi religiosi, opere artistiche, ecc.

ISTINTI

Risposte rigide agli stimoli

PULSIONI

Mete generiche



LE TRE ISTANZE PSICHICHE

ES

INCONSCIO
PULSIONALE

SUPER-IO

INCONSCIO
SOCIALE

IO

LA PARTE
CONSAPEVOLE

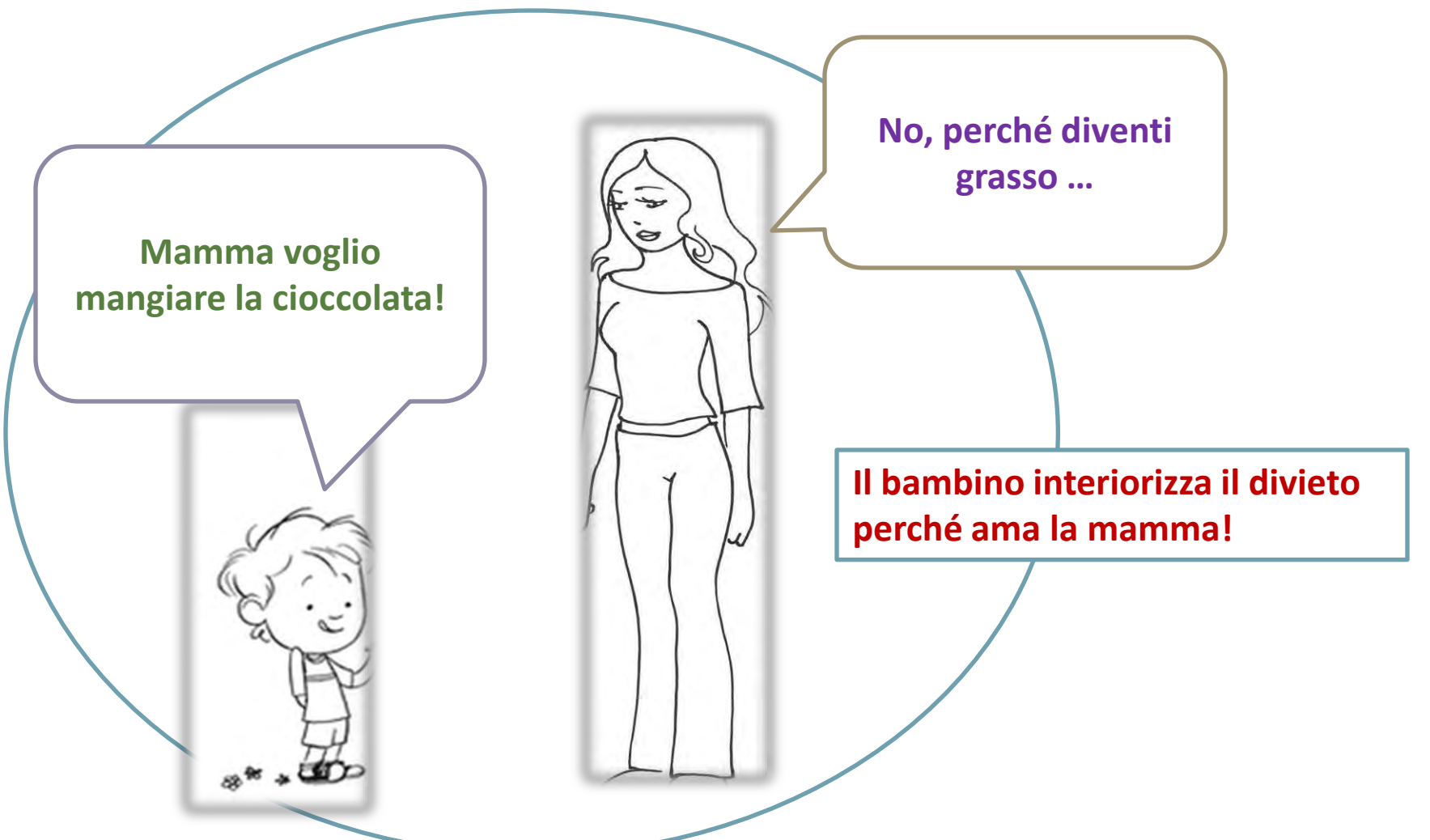


PROCESSO EDUCATIVO E ADATTAMENTO



ISTANZE SOCIALI E MORALI

Le limitazioni e i «doveri» vengono interiorizzati nell'infanzia con l'educazione



**Mamma voglio
mangiare la cioccolata!**

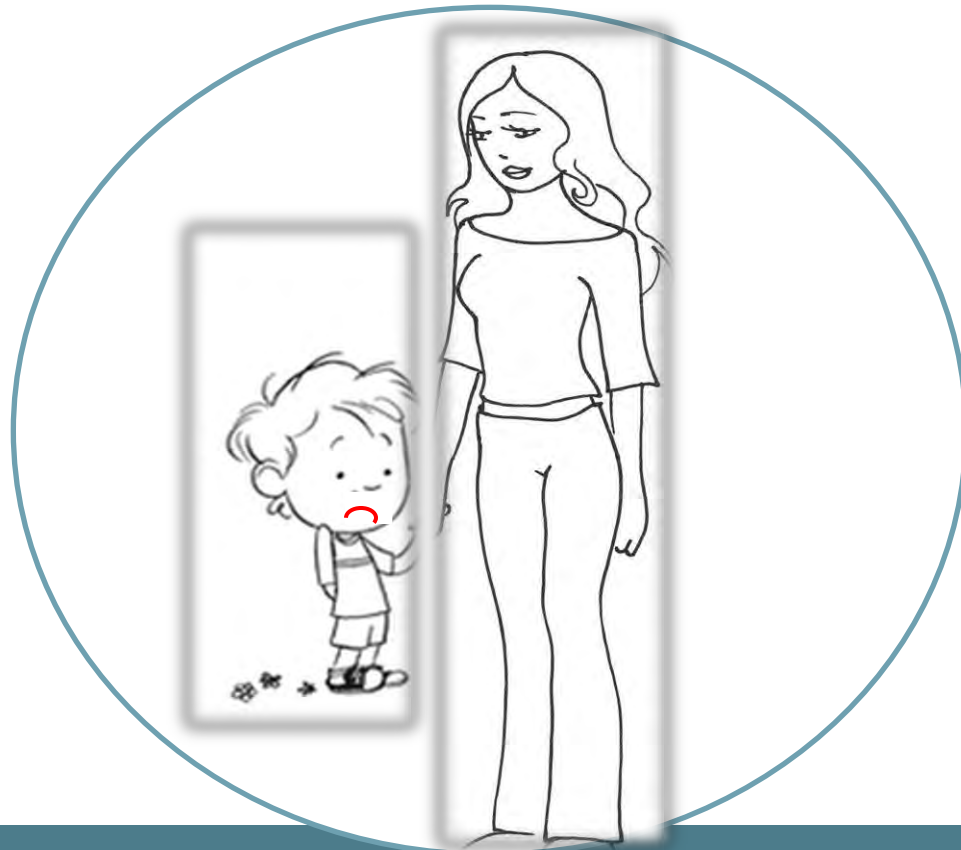
**No, perché diventi
grasso ...**

**Il bambino interiorizza il divieto
perché ama la mamma!**

Qual è il significato dell'amore per la mamma?

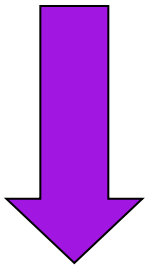
Come dice **Freud**, tale amore non è altro che *un'operazione egoistica*. La mamma è la condizione della sussistenza.

L'introiezione del divieto è un baratto. Se il bambino non si adatta non sopravvive.



ADATTAMENTO

**Non mangio la cioccolata
sia quando c'è la mamma
sia quando non c'è!**



**MORALE
AUTONOMA**

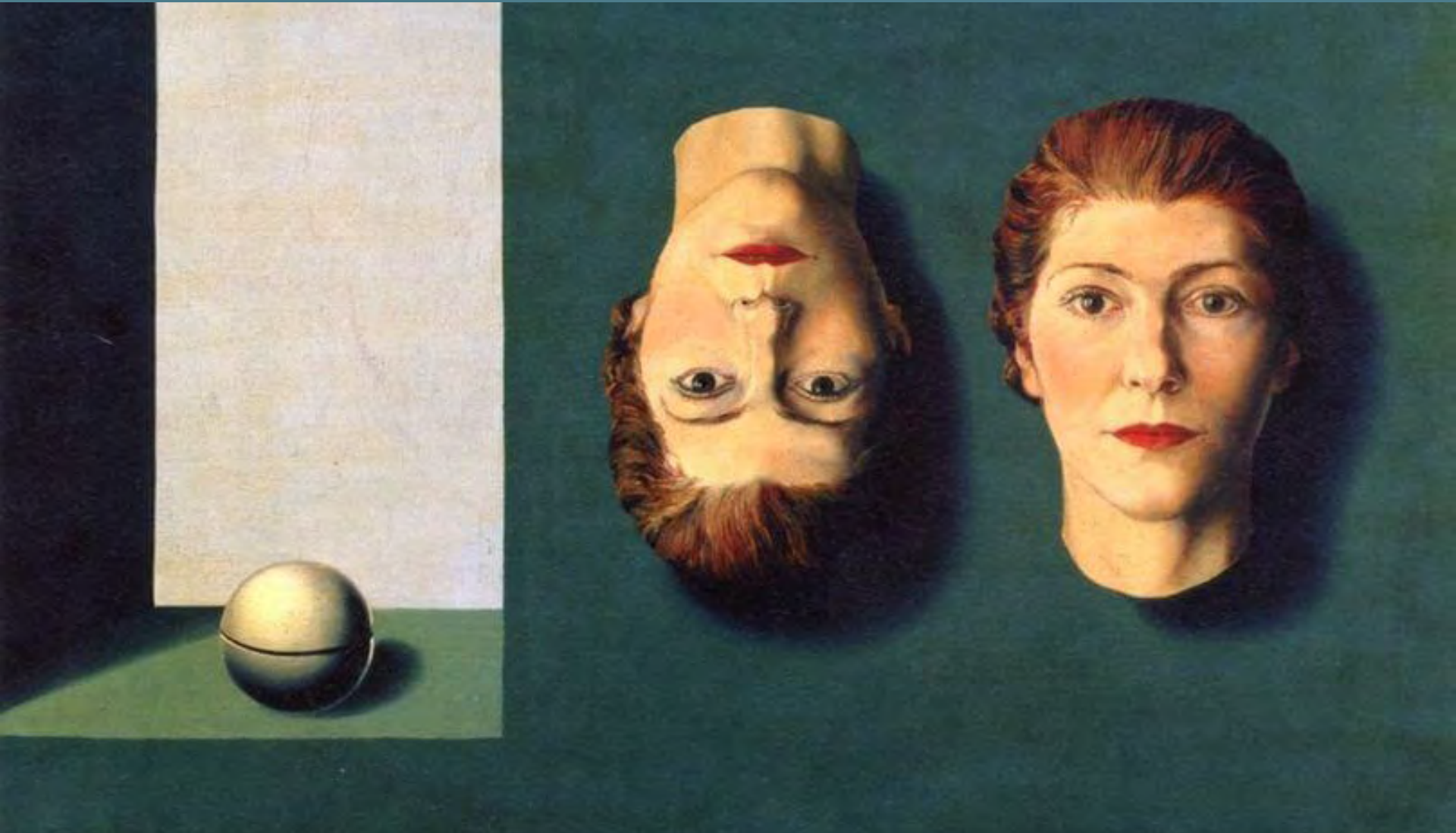
**Quando c'è la mamma
non mangio la cioccolata
... ma quando non c'è
trasgredisco!**



**MORALE
ETERONOMA**



L'IO E LA NEVROSI



LA NEVROSI È IL CONFLITTO TRA IL MONDO PULSIONALE E IL MONDO DEI DIVIETI



“Uno **psicotico** è uno che crede di essere **Napoleone**. Un **nevrotico** è uno che vorrebbe essere Napoleone. Uno «**normale**» è contento di essere quello che è.” (Fritz S. Perls)





Freud ipotizza che la **società moderna** sia troppo severa in termini di *convenzioni e divieti morali* rispetto all'espressione del mondo pulsionale.

“L'uomo ha barattato gran parte della felicità per un po' di sicurezza”

Disagio della civiltà, 1929

ANNA O 1895



Gli studi sull'isteria di Freud spiegano tale malattia non in termini organici ma psicologici (nevrosi)

DALLA SOCIETÀ DELLA DISCIPLINA ALLA SOCIETÀ DELL'EFFICIENZA

A man in a dark suit and tie is crouching on a running track, ready for a race. He is looking down with a focused expression. In the background, another person is also crouching, slightly out of focus. The track has white lane markings.

La **metafora sessuale** freudiana non è più una metafora attuale, perché siamo passati da una **SOCIETÀ DELLA DISCIPLINA** dove il conflitto era tra **desiderio e repressione** ...

... ad una **SOCIETÀ DELL'EFFICIENZA** dove il disagio del singolo deriva dall'ansia di dover essere all'altezza delle **richieste degli apparati tecnici, burocratici, sociali** ...

Jung e la FOLLIA



**CIASCUNO DI NOI È
FOLLE ... E SI PRODUCE
GIORNALMENTE IN
TERMINI IRRAZIONALI.
C.G. Jung (1875-1961)**

Un nuovo scenario della psiche

La **follia** è una dimensione indifferenziata (**pre-umana**) in cui sono contenute tutte le nostre esistenze non sviluppate-latenti, potenzialmente espressive, che caratterizzano persino i nostri stessi umori.



Le **PERSONALITÀ LATENTI** che albergano dentro di noi, colorano i nostri umori quando siamo normali, e prendono il sopravvento quando l'IO collassa. ***La follia è un luogo dove abita una popolazione di nostre possibili esistenze non espresse...***

Noi non siamo identici a noi stessi. Talvolta siamo iper maschili, talvolta siamo femminili, talvolta siamo bambini, talvolta siamo saggi come i vecchi...

IL SOGNO



Nel sogno posso essere *maschio* ma anche *femmina*,
adulto ma anche *bambino*, posso trovarmi *nell'antica*
Roma ma anche a *New York* ...

LA CONCEZIONE FINALISTICA DELLA NEVROSI

Per **Freud** la nevrosi
è l'esito di uno scompenso
subito nel passato.
E' il luogo dove si manifesta la
negatività dell'esperienza.

Per **Jung** la nevrosi ha
anche un **significato finale**:
segnala un percorso,
una prospettiva di vita, una
vocazione, un destino,
*ciò che avremmo potuto fare
ma che non abbiamo
fatto ancora!*

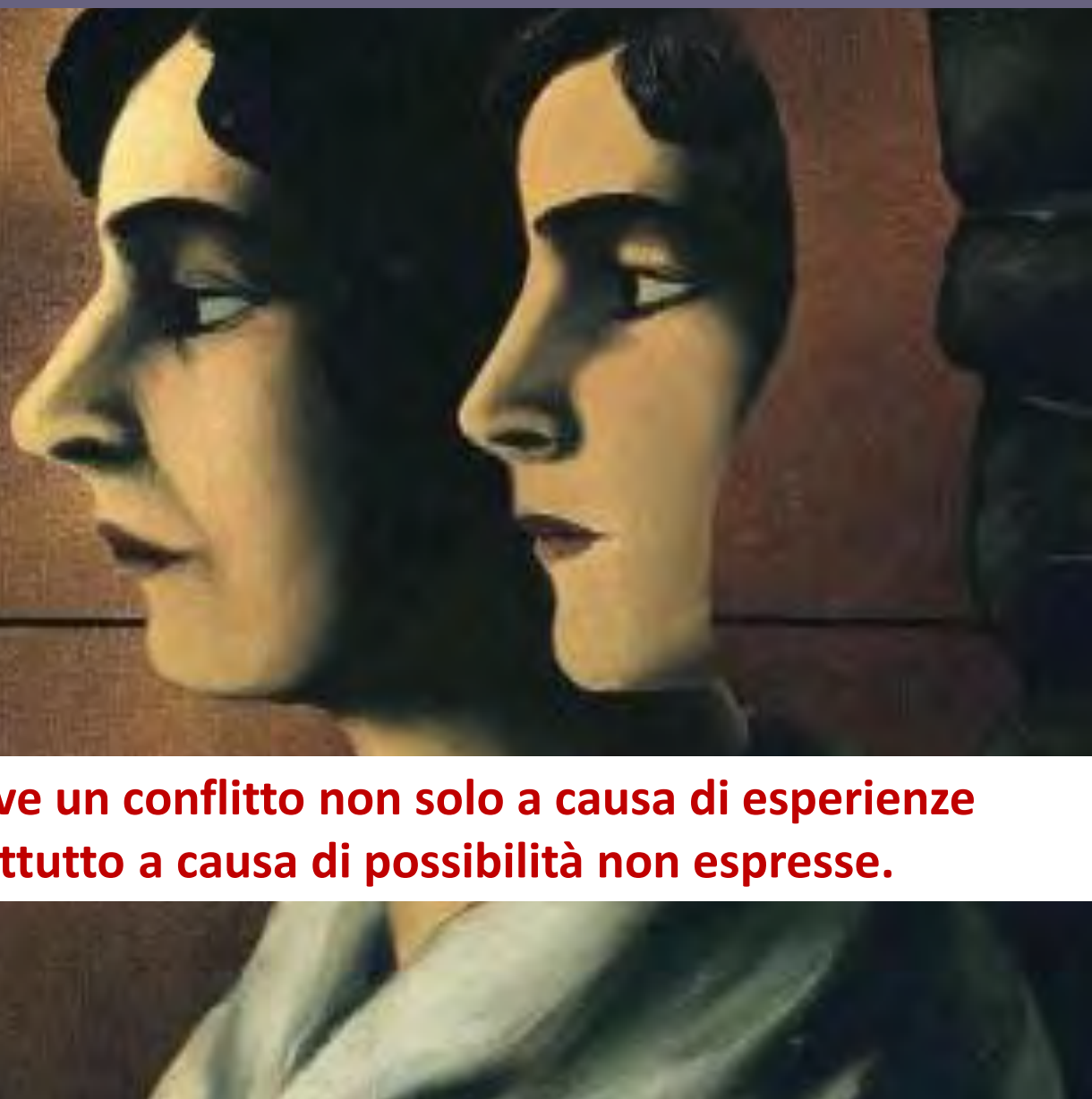


LA CONCEZIONE FINALISTICA DELLA NEVROSI

Che cosa puoi fare con
la tua Nevrosi?
Perché non utilizzarla?

Anche la «malattia»
può avere un suo
significato, un suo
senso, un suo futuro

Secondo Jung si vive un conflitto non solo a causa di esperienze negative ma soprattutto a causa di possibilità non espresse.



DIVENTA CIO' CHE SEI

Attraverso **l'INDIVIDUAZIONE**
Jung ci indica una strada
terapeutica innovativa.

Il bambino cresce per imitazione
ma poi deve diventare se stesso.

La prima condizione per
diventare se stessi è conoscersi!

La crescita personale in Jung
passa attraverso la
CONOSCENZA DI SE STESSI.
LA SCELTA DI DIVENTARE
CIÒ CHE SI È!



L'ATTUALITA' DELL'INDIVIDUAZIONE

La modernità della psicologia di Jung consiste proprio nel messaggio di poter essere noi stessi, senza necessariamente adeguarci al mondo che ci circonda.

La sua concezione degli archetipi inoltre ci fa riscoprire l'importanza del recupero di una dimensione collettiva, in una società dove i RITI, i CREDI e le APPARTENENZE entrano in crisi

I NOSTRI DISAGI POSSONO ESSERE AFFRONTATI ANCHE ATTRAVERSO LA MESSA IN DISCUSSIONE DI MODELLI A CUI NON SENTIAMO DI APPARTENERE.



QUALI ORIENTAMENTI PER IL COUNSELING?

A composite image featuring two prominent figures in psychology. On the left is Sigmund Freud, an older man with a white beard and mustache, wearing round-rimmed spectacles. On the right is Carl Jung, an older man with white hair, looking down. The background is dark, and the portraits are in a classic, slightly grainy style.

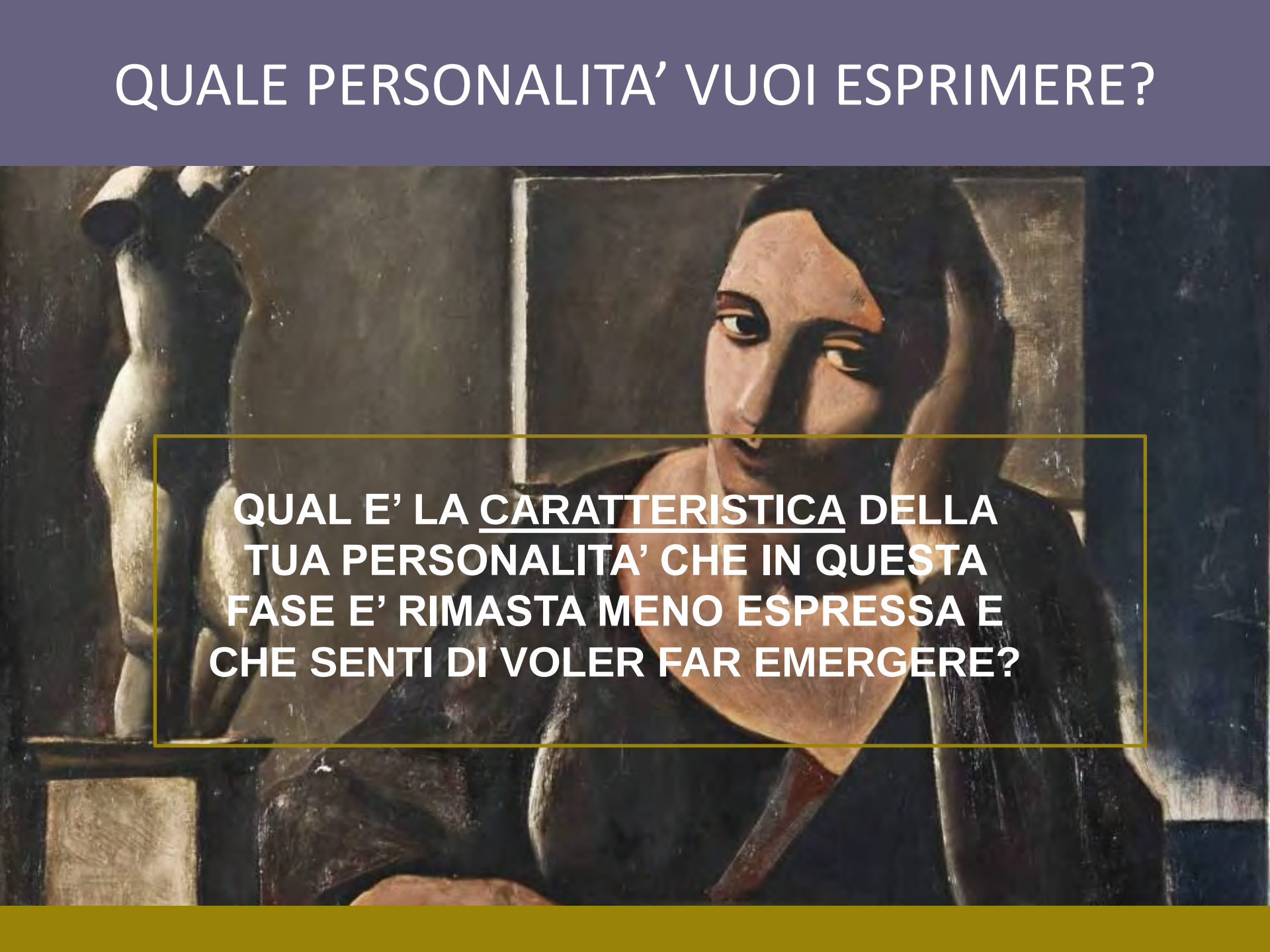
Per Freud il lavoro terapeutico consiste nel superamento di un disagio legato ad un problema passato

– COUNSELING CHE LAVORA SUI MECCANISMI DI DIFESA, SULLE RESISTENZE, COIONI AFFETTIVI RELAZIONALI

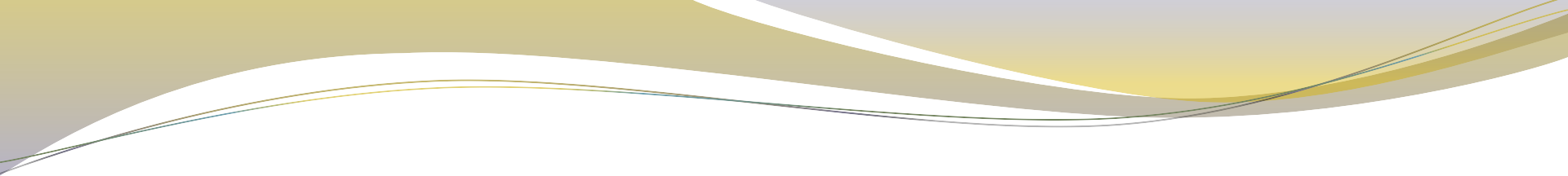
Per Jung il lavoro terapeutico consiste nella possibilità di sviluppare un progetto esistenziale

– COUNSELING CHE LAVORA SUI PROCESSI DECISIONALI, DI SCELTA E DI REALIZZAZIONE PERSONALE

QUALE PERSONALITA' VUOI ESPRIMERE?



**QUAL E' LA CARATTERISTICA DELLA
TUA PERSONALITA' CHE IN QUESTA
FASE E' RIMASTA MENO ESPRESSA E
CHE SENTI DI VOLER FAR EMERGERE?**



L'APPROCCIO PSICO-SOCIALE INTEGRATO

**Una nuovo modello in contrapposizione
alla visione determinista e
comportamentista dell'essere umano**

Afferma Watson:

<<Datemi una dozzina di bambini normali, ben fatti, e un ambiente opportuno per allevarli e vi garantisco di prenderne qualcuno a caso e di farlo diventare qualsiasi tipo di specialista, che io volessi selezionare – dottore, avvocato, artista, commerciante e perfino accattone e ladro -, indipendentemente dalle sue attitudini, simpatie, tendenze, capacità>> (Behaviorism. An introduction to comparative psychology, Norton New York 1914).



COMPORTAMENTISMO: SOGGETTO PASSIVO

- Il fondatore del comportamentismo è John Watson (1878 - 1958) il quale, in *“Psychology as the behaviorist views”* (1913), afferma che la psicologia *“si deve fondare sul tangibile e sull’osservabile”*.
- *Il **cambiamento** è inteso come processo di apprendimento e adattamento all’ambiente esterno, attraverso il modello: **STIMOLO – RISPOSTA***
- L’apprendimento si fonda su un principio edonistico e utilitaristico: selezione degli stimoli piacevoli che verranno associati ai comportamenti/situazioni che li hanno provocati (associazionismo)
- *I comportamenti favorevoli verranno così appresi anche grazie al meccanismo del RINFORZO*

PSICOLOGIA SOCIALE INTEGRATA: SOGGETTO ATTIVO

Il soggetto è capace di determinare il proprio agire e di affrontare il **CAMBIAMENTO** entrando in relazione con il contesto sociale. Egli è influenzato sia da motivazioni personali che da fattori esterni.

PRINCIPALI MODELLI:

Cognitivismo, interazionismo simbolico, approccio umanistico (rogersiano, transazionale, gestaltico), teoria del campo, approccio motivazionale e degli stadi del cambiamento.



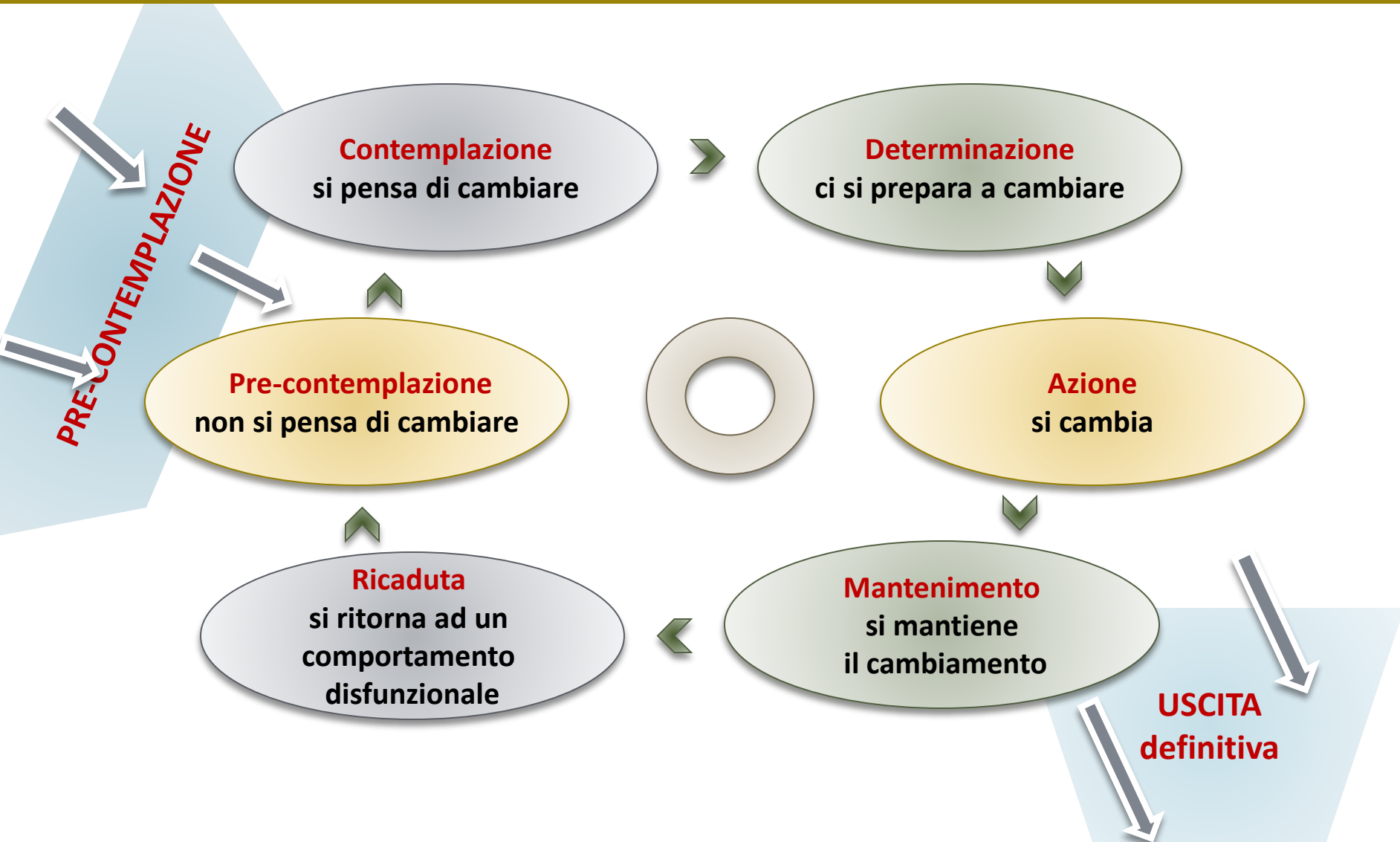
MODELLI e STRATEGIE di *COUNSELING* per AGEVOLARE il CAMBIAMENTO



Stadi del cambiamento: *un modello trans-teorico*

- **J. Prochaska e C. Di Clemente (1980)** sostengono che il cambiamento implica un processo costituito da *avanzamenti (stadi)* e coinvolge compiti specifici e differenti
- ***Trans-teorico***, nel senso che utilizza i concetti e le metodologie più significativi di vari modelli di counseling: cognitivo-comportamentale, psicodinamico, rogersiano, motivazionale
- ***I MODELLI DI COUNSELING CHE FUNZIONANO SONO VARI, PERCHÉ CIASCUNO DI ESSI È ADATTO A UNO O PIÙ FASI, MA NESSUNO A TUTTE***

IL CAMBIAMENTO È VISTO COME UNA PROGRESSIONE CIRCOLARE ATTRAVERSO PIÙ STADI



Stadio del cambiamento	Situazione del cliente
PRECONTEMPLAZIONE	Non sa o non vuole riconoscere di avere un problema. “Che esagero col bere lo dite voi. “Io l’alcol lo sopporto benissimo!” ... “Come faccio a non bere nella situazione in cui sono?” <i>“Che esagero con quest’uomo lo dite voi: “Lo so gestire benissimo e poi ne ho bisogno ... !!!”, “Come faccio a non vederlo nella situazione in cui mi trovo?”</i>
CONTEMPLAZIONE	E’ ambivalente rispetto al cambiamento. Comincia a prendere in considerazione l’idea di un cambiamento ma allo stesso tempo lo rifiuta, oscilla tra le ragioni di preoccupazione e le giustificazioni per non cambiare. “So che dovrei prendermi un periodo di riposo, ma non ce la posso fare” ... Sì, lei ha ragione, ma questo programma non mi va bene” <i>“So che vederla poi mi fa male, ma non resisto alla tentazione”</i>
DETERMINAZIONE	Ha deciso di fare qualcosa e sta progettando cosa fare “Adesso mi sono proprio stancato di questa situazione! Ok dottore mi dica cosa devo fare ...” “Ora devo proprio pensare di smettere di abbuffarmi di dolci ...” <i>“Ora mi sono proprio stancata, mi dica come devo fare per non vederlo più”</i>
AZIONE	Avvia concretamente azioni di cambiamento <i>“Sto facendo tutto il possibile per continuare a non rispondere alle sue chiamate”</i>
MANTENIMENTO	Continua le azioni di cambiamento <i>“Ora sono in grado di dire di no anche se mi invitasse a cena sul mare”</i>
RICADUTA	Riprende il comportamento disfunzionale <i>“Non ho resistito alla tentazione di risponderle al telefono”</i>

Il tuo status quo



- *E tu che situazione stai vivendo?*
- *C'è qualcosa che ti crea difficoltà e che vorresti superare?*
- *Cosa metti in atto che vorresti cambiare?*

1) Esercizio – GLI STADI DEL CAMBIAMENTO



- **Descrivete** un vostro stato di **disagio/difficoltà** che state vivendo nel “qui ed ora”. Nella descrizione cercate di essere chiari e precisi.

1) Descrizione del disagio/difficoltà:

2) Fate una croce (una sola) in corrispondenza dello stadio dove vi sentite di essere.

STADIO	
Pre-contemplazione	☐
Contemplazione	☐
Determinazione	☐
Azione	☐
Mantenimento	☐
Ricaduta	☐

Il *counseling* motivazionale

- Il colloquio motivazionale è definito come un **metodo direttivo centrato sul cliente**, per aumentare la motivazione intrinseca al cambiamento attraverso l'esplorazione e la risoluzione dell'ambivalenza. *W.R. Miller e S. Rollnick*
- ***La domanda corretta non è << perché questa non è una persona motivata?>>, ma piuttosto <<Per che cosa è motivata questa persona?>>***

Conflitto e ambivalenza:
voglio e non voglio



TIPOLOGIE DI CONFLITTO

- **APPROCCIO-APPROCCIO:** la persona deve scegliere tra due alternative ugualmente allettanti.
- **EVITAMENTO-EVITAMENTO:** la persona deve scegliere tra due mali. Il conflitto riguarda cosa è meglio evitare.
- **APPROCCIO-EVITAMENTO:** la persona è al contempo sia attratta sia disgustata dallo stesso oggetto. *“Non posso vivere con questa persona, ma nemmeno senza di lei”.*
- **APPROCCIO-EVITAMENTO-DOPPIO:** la persona è tormentata tra due alternative (due amanti, due stili di vita, ecc) ciascuna delle quali ha sia aspetti positivi attraenti, sia aspetti fortemente negativi.

I PRINCIPI FONDAMENTALI



- Esprimere empatia
- Evitare dispute e discussioni
- Aggirare e utilizzare la resistenza
- Lavorare sulla frattura interiore
- Sostenere l'autoefficacia

LE 5 ABILITA' DI BASE DEL COUNSELING MOTIVAZIONALE

- **Formulare domande aperte** / In che senso questo comportamento è un problema per lei?
- **Praticare l'ascolto riflessivo** / mi sembra di capire che questa sua abitudine la faccia sentire in colpa ...
- **Sostenere e confermare** / E' importante che abbia chiesto un supporto per affrontare una difficoltà
- **Riassumere** / Vediamo se ho compreso la situazione, proviamo a riassumere alcuni punti insieme ...
- **EVOcare AFFERMAZIONI AUTOMOTIVANTI** / Cosa crede che potrebbe funzionare per lei se decidesse di cambiare?

**ACCOGLIERE IL CLIENTE,
SVILUPPARE EMPATIA E FACILITARE
IL RICONOSCIMENTO DEL SUO DISAGIO**

Le domande da evitare:

- **Perché** non vuole cambiare?
- Come può dirmi che pensa di non avere una difficoltà?
- Cosa le fa pensare di non essere a rischio?
- Ma perché **non prova** solamente a ... ?
- Perché non può ... ?

La risposta che ne deriva è una difesa dello status quo, un'affermazione opposta a quella del cambiamento.

1- Le **domande aperte** per facilitare la consapevolezza del problema

ELABORAZIONE DELLO STATUS QUO

- Cosa la preoccupa della sua attuale situazione?
- Cosa le fa pensare di dover fare qualcosa rispetto alla sua situazione?
- Che difficoltà o problemi sta vivendo?
- Cosa crede che accadrà se non apporterà un cambiamento nella sua vita?

2- Le **domande aperte** per evocare affermazioni in direzione del cambiamento

VANTAGGI DEL CAMBIAMENTO

- In che modo vorrebbe che le cose fossero diverse?
- Quale sarebbe il lato positivo di tale cambiamento?
- Quali sono i principali motivi che la spingono a voler cambiare?
- Cosa crede che accadrà se apporta tale cambiamento?
- Quali crede siano i vantaggi?

ACCRESCE LA MOTIVAZIONE
NEL CAMBIAMENTO RIDUCENDO
L'AMBIVALENZA

Ampliare la **frattura interiore** per ridurre l'**ambivalenza**

- E' **la frattura interiore** a determinare **l'importanza (valore)** che si attribuisce a un cambiamento;
- La **frattura interiore** indica ciò che si sta facendo (**stato attuale**) e **come** si vorrebbe andassero le cose (**stato desiderato-obiettivi**)

L'importanza di *cambiare*

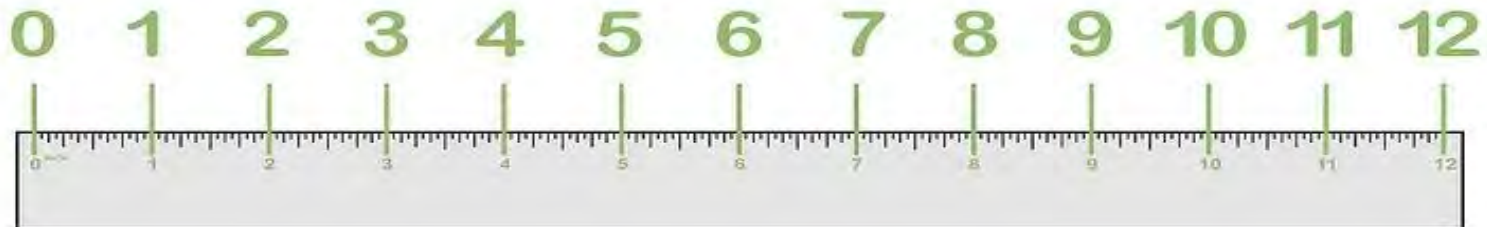
- *Quando un comportamento entra in conflitto con un **valore molto radicato**, di solito è il comportamento a modificarsi.*
- *C'è una naturale sovrapposizione tra ambivalenza e frattura interiore. L'ambivalenza compare quando c'è frattura interiore.*
- *Quando la frattura interiore aumenta, l'ambivalenza inizialmente si intensifica; in seguito se la frattura interiore continua a crescere, l'ambivalenza può risolversi in direzione del cambiamento.*

L'importanza di *cambiare*

<<Un uomo disse di aver smesso di fumare un giorno in cui si era recato a prendere i propri figli alla biblioteca cittadina. Mentre stava arrivando si scatenò un temporale e contemporaneamente, infilando la mano in tasca si rese conto di un inconveniente che si verificava spesso: era rimasto senza sigarette. Con la coda dell'occhio vide i propri figli che uscivano dalla biblioteca, ma non si fermò perché era certo di poter trovare un parcheggio, schizzare in tabaccheria, comprare le sigarette e tornare prima che i bambini si bagnassero troppo. La sua immagine di padre che “aveva realmente lasciato i figli sotto la pioggia per procurarsi le sigarette” fu così umiliante che decise di smettere di fumare>>. W.R. Miller e S. Rollnick

Tecniche *per ridurre l'ambivalenza*

- Domande aperte
- Ascolto riflessivo
- **La bilancia decisionale**
- **Lavoro sulla frattura interiore: Il regolo dell'importanza e della fiducia**
- Porre domande per evocare affermazioni in direzione del cambiamento



2) Esercizio – LA BILANCIA DECISIONALE



- Rispetto ad una tua **difficoltà/disagio** indica sulla *bilancia decisionale* quali sono gli **svantaggi** (costi) e i **vantaggi** (benefici) che derivano dal continuare a mantenere un comportamento abituale (status quo) e dall'apportare un cambiamento (nuovo comportamento).
- **ESEMPIO**
 - **Difficoltà:** stress dovuto ad un eccessivo carico di lavoro
 - **Status quo:** continuare a lavorare oltre gli orari stabiliti
 - **Cambiamento:** ridurre gli orari di lavoro, delegando a terzi gli impegni

DIFFICOLTA': <i>Smettere di fumare</i>			
Comportamento abituale (status quo) <i>Fumare 30 sigarette al giorno</i>		Nuovo Comportamento (cambiamento) <i>Smettere di fumare</i>	
Benefici	Costi	Benefici	Costi

Accrescere la fiducia *nella capacità di cambiare*

- *La fiducia è il termine che usiamo per descrivere la misura in cui la persona si sente in grado di cambiare. **L'importanza non è sufficiente per voler cambiare, è necessaria anche la fiducia***

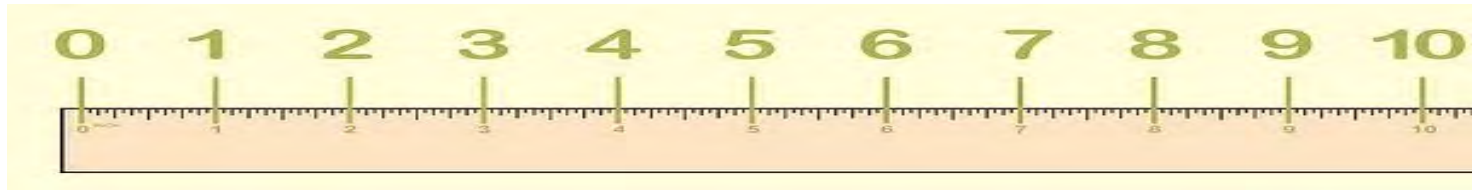
- *Tecniche per accrescere la fiducia:*

- **Domande aperte**
- **Il regolo della fiducia**
- **Rivedere i successi passati**
- **Risorse sociali e supporti**
- **Ipotesi di cambiamento**
- **Rispondere alle affermazioni in direzione della fiducia**

3) Esercizio – IL REGOLO della fiducia/importanza



Quanto valuti che per te sia **importante** _____ (*esempio: smettere di fumare*) _____? Su una scala **da 0 a 10**, dove lo zero vuol dire per niente importante e 10 vuol dire “estremamente importante”, dove ti collocheresti?



*Per nulla
importante
/ fiducioso*

*Estremamente
importante
/ fiducioso*

Sulla stessa scala se decidessi di _____ (*esempio: smettere di fumare*) _____, **quanto ti riterresti fiducioso** di essere in grado di farlo? Sulla stessa scala da **0 a 10**, dove lo zero vuol “dire per nulla fiducioso” e 10 “estremamente fiducioso”, dove ti collocheresti ?

**PROGETTARE IL CAMBIAMENTO
E INIZIARE AD AGIRE**

PIANO PER PROGETTARE IL CAMBIAMENTO

- *Le ragioni più importanti per cui voglio fare questo cambiamento sono: _____*
- *Gli obiettivi primari che voglio raggiungere sono _____*
- *Per raggiungere tali obiettivi, ho in progetto di:
AZIONE _____ QUANDO? _____*
- *Ci sono altre persone che possono aiutarmi in questo cambiamento:
PERSONE _____ MODI POSSIBILI _____*
- *Ci sono possibili ostacoli che potrei incontrare? _____*
- *Saprò che il mio piano sta funzionando quando avrò raggiunto questi risultati: _____*

Stadio del cambiamento	Situazione del cliente	Strategie del counselor
PRECONTEMPLAZIONE	Non sa o non vuole riconoscere di avere un problema.	Evoca il riconoscimento del problema. Fornisce informazioni per aumentare la consapevolezza del problema, pratica l'empatia e l'ascolto riflessivo, utilizza la bilancia decisionale
CONTEMPLAZIONE	E' ambivalente rispetto al cambiamento.	Rinforza le ragioni e gli aspetti positivi del cambiamento, lavora sull'ambivalenza, utilizza la bilancia decisionale , l'ascolto riflessivo, il riassunto
DETERMINAZIONE	Ha deciso di fare qualcosa e sta progettando cosa fare	Suggerisce strategie accettabili ed efficaci, costruisce un programma di azioni con delle alternative
AZIONE	Avvia concretamente azioni di cambiamento	Aiuta a monitorare il cambiamento e ad accettare le difficoltà, supporta e sostiene l'autoefficacia
MANTENIMENTO	Continua le azioni di cambiamento	Aiuta a consolidare i miglioramenti ottenuti e a prevenire una ricaduta
RICADUTA	Riprende il comportamento disfunzionale	Riduce la demoralizzazione e il senso di fallimento, aiuta a riavviare il processo come un'opportunità per apprendere

*Il **colloquio motivazionale** è paragonabile ad una **danza**: piuttosto che lottare uno contro l'altro i due partner si muovono insieme in modo armonioso ...*

Il fatto che uno dei due stia portando l'altro è implicito e non direttamente visibile da chi osserva all'esterno ...

W.R. Miller e S. Rollnick



ACCETTAZIONE e *cambiamento*

Ciò a cui poni resistenza persiste.

Ciò che accetti può essere cambiato. CG Jung

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



Vincenzo Aucone

Bibliografia

CONSIGLIATI

- William R. Miller, Stephen Rollnick, Il colloquio motivazionale. Preparare la persona al cambiamento, Erickson, 2004
- Luciano Arcuri, Manuale di psicologia sociale, Il Mulino, 1995

FACOLTATIVI

- F. Rheinberg, Psicologia della motivazione, Il Mulino, Bologna 2003
- Ostinelli Giorgio, Motivazione e comportamento. Le variabili psicologiche necessarie per raggiungere obiettivi, Erickson, 2005
- G. Le Bon, Psicologia delle folle, TEA, 2011
- Émile Durkheim, Il suicidio. Studio di sociologia, Bur, Biblioteca universale Rizzoli, 2007
- James Hillman, Ventura Michael, Cent'anni di psicoanalisi. E il mondo va sempre peggio, Rizzoli, 2005