



# COSA NON E' IL COUNSELLING

Il counselling non è:

- dare consigli (consulenza dall'inglese), dire all'altro come agire;
- dare informazioni: rispetto ad un problema;
- agire in prima persona: ad esempio aiutare l'altro nel risolvere un suo problema concreto;
- insegnamento: aiutare qualcuno ad acquisire tecniche e abilità.

## COSA DOVREBBE ESSERE

Afferma Rogers che quando qualcuno si trova in difficoltà non è bene dirgli cosa deve fare, in questo modo non l'ho aiutiamo ma bisogna aiutarlo a:

-*comprendere* la situazione

-a *gestire* il problema

-attuando da *solo* le scelte che desidera realizzare.

Quindi bisogna far leva sulle competenze che la persona possiede e far sviluppare queste competenze per gestire da solo il problema.

## COSA DOVREBBE ESSERE

Bisogna partire dal presupposto della psicologia umanistica:

la persona ha le competenze (cognitive, affettive e comportamentali) e noi dobbiamo semplicemente aiutare l'altro a vederle ed utilizzarle o svilupparle.

Per Rogers scopo dell'aiuto è accompagnare l'altro in questa sua *tendenza attualizzante* o *risorsa interna*.

# COSA DOVREBBE ESSERE

Per K quando una situazione è oggettivamente poco rischiosa ma il soggetto la rende difficile allora si parla di psicoterapia,  
mentre se la situazione è oggettivamente rischiosa ma vi sono anche fattori personali interni che favoriscono ciò, allora si parla di counselling.

Il counselling da alcuni viene definito come un aiuto in situazioni di *crisi psicosociali*.

- Come una vedova incapace di elaborare un lutto;
- genitori che non accettano la nascita di un figlio DA;
- una persona che non è capace di sopportare l'insoddisfazione del lavoro.

Per alcuni autori il counselling può essere utilizzato anche per far crescere e sviluppare l'altra persona (developmental counselling).

Spesso si decide di crescere dopo una sofferenza, ma in realtà si può intraprendere il counselling anche in situazioni dove tutto va bene.

## CARKHUFF E ROGERS

C, sulla scia di Rogers si è posto due domande:

1. quali sono gli atteggiamenti personali che rendono efficace chi aiuta?
2. quali sono le abilità che ci permettono di aiutare l'altro?

R accentua gli atteggiamenti personali, mentre C focalizza l'attenzione sulle abilità che estrinsecano questi atteggiamenti (molto più pragmatico).

# ATTEGGIAMENTI DI BASE DEL COUNSELLOR

Per Rogers le disposizioni di fondo o gli atteggiamenti di base dell'operatore sono (in ordine di priorità):

1. GENUINITA'/SPONTANEITA': noi ci fidiamo di coloro che sono come appaiono, trasparenti ed aperti. Siamo consapevoli che non ci troviamo di fronte ad una facciata o un ruolo ma stiamo di fronte a ciò che lui realmente è. Non ci si pone sopra il piedistallo dato dal ruolo di terapeuta, di esperto...

Si è genuini quando si è se stessi e in continuo rapporto con ciò che si vive dentro, senza negare o distorcere. L'operatore genuino non nega la propria personalità, ma la esprime.

Per essere genuini c'è bisogno di congruenza tra ciò che si sente, si pensa, si fa.

Ma attenzione bisogna essere se stessi in senso costruttivo (Mucchielli, *Apprendere il Counselling*), non si può esprimere liberamente atteggiamenti distruttivi perché bloccano e creano difficoltà relazionali.

Per R è la disposizione di base su cui poggia tutto.

Senza la genuinità non si è efficaci nella relazione di aiuto.

# ATTEGGIAMENTI DI BASE DEL COUNSELLOR

## 2. ACCETTAZIONE INCONDIZIONATA:

R afferma che bisogna accettare la persona indipendentemente da ciò che fa, pensa e sente.

L'operatore deve comunicare al cliente il suo profondo e sincero interesse per lui come persona con potenzialità umane senza farsi condizionare dalle idee, sentimenti e azioni del soggetto.

Vanno evitati i giudizi morali di disapprovazione o di approvazione (evitare atteggiamenti di giudizio, interpretazioni... vedi esercizi).

Coloro che trovano un operatore o un interlocutore non giudicante e genuino vengono aiutati a sviluppare in pienezza la loro personalità.



# ATTEGGIAMENTI DI BASE DEL COUNSELLOR

## -EMPATIA:

Le prime due disposizioni ci permettono di entrare in contatto con l'altro, mentre questa ci permette di rendere il nostro intervento efficace rispetto ai contenuti che vengono esposti.

Le prime sono la porta e questa è la sedia o il divano su cui far accomodare l'altro.

L'empatia è *“mettersi al posto dell'altro, di vedere il mondo come lo vede costui”* (Rogers e Kinget, *Psicoterapia e relazioni umane*, 92).

Nel comprendere empaticamente l'altro bisogna usare

-emozioni (sentire con l'altro) e

-cognizioni (cogliere l'altro secondo i nostri schemi cognitivi).

# ATTEGGIAMENTI DI BASE DEL COUNSELLOR

## GENUINITA'-ACCETTAZIONE-EMPATIA

Vengono definite disposizioni di tipo passivo.

Mentre R afferma che l'operatore deve soprattutto saper accogliere (caratteristica femminile),

C afferma che oltre a ciò un valido operatore deve anche saper dirigere (caratteristica maschile).

E per questo motivo che aggiungerà alla sua teoria il costrutto o l'abilità dell'agire (iniziare). Oltre a rispondere al contenuto e al sentimento è fondamentale agire, fare.

Quindi si supera la dicotomia tra counselling non direttivo e counselling direttivo.

Per R l'aiuto si può dare anche solo ascoltando l'altro senza agire direttamente con tecniche o strategie. Lui combatteva gli operatori invadenti e manipolativi.

# ATTEGGIAMENTI DI BASE DEL COUNSELLOR

C ha aggiunto alla triade degli atteggiamenti di R altri:

1.CONFRONTO: si tratta di contrapporre alcuni pensieri o modi di sentire e di agire del cliente che sono contraddittori o incoerenti e che impediscono la crescita della persona.

Si tratta di abbattere dei meccanismi interni che ostacolano un sano sviluppo della personalità.

Attraverso il confronto aiutiamo il cliente a:

- esplorare pensieri, sentimenti e comportamenti che si evitano e non si vogliono vedere;
- analizzare comportamenti autodistruttivi;
- sviluppare risorse sottovalutate.

# ATTEGGIAMENTI DI BASE DEL COUNSELLOR

Per Egan con il confronto possiamo aiutare l'altro ad eliminare:

## DISCREPANZE:

- incongruenze tra ciò che uno pensa e ciò che uno sente (penso che la vita sia bella ma si sente spesso triste);
- incongruenze tra ciò che uno sente e ciò che uno dice (si sente ansioso e dice di essere calmo);
- incongruenze tra ciò che uno dice e ciò che uno fa (io sono un vero credente e poi agisce in modo incoerente).

## DISTORSIONI:

quando si è incapaci di leggere la realtà per com'è al fine di evitare ciò che spaventa o è spiacevole. Vedi il meccanismo della distorsione cognitiva o della dissonanza cognitiva o i meccanismi di difesa...

## GIOCHI PSICOLOGICI:

dove il soggetto tende a strumentalizzare l'altro per difendersi o ricevere gratificazioni.

Il Confronto va fatto con cautela e al momento giusto (qualcuno lo sconsiglia), sicuramente in una seconda fase dei colloqui.

Però è una fase fondamentale perché aiuta a prendere consapevolezza di modalità inadeguate che bloccano la crescita della propria personalità.

# ATTEGGIAMENTI DI BASE DEL COUNSELLOR

## 2. IMMEDIATEZZA:

si tratta della capacità di saper vedere ed essere consapevoli.

Comunicando le proprie impressioni, nel qui e ora, circa ciò che si sta realizzando, di significativo, tra l'operatore e il cliente.

Questo intervento aiuta (modeling) l'altro a vedere come si può esprimere direttamente ciò che si pensa o si sente nei confronti degli altri.

# Fasi del Colloquio



# FASI DEL COLLOQUIO DI COUNSELLING



# ATTENZIONE

L'attenzione è un'abilità di pre-aiuto.

Questa permette il coinvolgimento del cliente.

Si ha attraverso l'attenzione fisica:

-OSSERVARE

(l'aspetto fisico e comportamentale dell'altro)

-ASCOLTARE

(capire il tono e lo spirito delle espressioni verbali dell'utente).



# RISPONDERE

Il rispondere (psicoanalisti, post analisti e rogersiani...) è una fase che porta all'insight.

Per il fattore rispondere si fa riferimento alle seguenti abilità:

- empatia,
- rispetto,
- calore umano,
- concretezza o specificità...

Tutto ciò facilita l'autoesplorazione e lo sviluppo di una buona consapevolezza e questa ci permette di vedere dove siamo e chi siamo. Io reale.

# RISPONDERE

Il Rispondere ha 3 diversi livelli:

- rispondere al contenuto attraverso la riformulazione di ciò che l'altro sta dicendo;
- rispondere ai sentimenti e lo si fa riflettendo o verbalizzando le esperienze dell'altro.
- Infine si può unire in un'unica risposta contenuti e sentimenti per esprimere il significato che quella esperienza ha per il cliente.

# PERSONALIZZARE

Personalizzare o interiorizzare.

Questo aiuta il cliente nel processo di auto comprensione.

Permette all'utente di vedere dove desiderano o dovrebbero essere. Io Ideale.

Il personalizzare permette al cliente di comprendere e quindi di trasformare i loro problemi in obiettivi.

# INIZIARE

La fase dell'iniziare porta all'azione (comportamentisti).

Per il fattore iniziare sono importanti abilità quali:

- genuinità
- capacità di aprirsi all'altro
- concretezza nel risolvere problemi e realizzare programmi di azione.

Attraverso l'iniziare si aiuta il cliente ad agire concretamente.

L'azione ci permette di muoverci da dove siamo a dove vogliamo arrivare. Si attua attraverso dei programmi concreti di azioni. Si parte dal definire gli obiettivi e dei compiti e passi specifici necessari per raggiungere quegli obiettivi.

# INIZIARE

Nell'azione si fissano delle precise scadenze temporali. Si stabiliscono rinforzi in riferimento ai passi fatti (un premio dopo il passo) e infine vi è la verifica.

Esempio:

*il tuo obiettivo è quello di migliorare le risposte alle esperienze degli altri. I tuoi compiti comprendono l'attenzione fisica, l'osservare e l'ascoltare... Il primo passo da dare è guardare in faccia alla persona.*

Poi vi è il feedback che focalizza l'attenzione sull'efficacia delle azioni realizzate dal cliente e dal grado di soddisfazione dell'azione compiuta.

# FASI DEL COLLOQUIO DI COUNSELLING

L'attenzione porta al coinvolgimento.

Il coinvolgimento porta all'autoesplorazione.

Un soggetto esplora il suo mondo intrapersonale quando:

-riesce a comunicare delle esperienze assai importanti con un intensa immediatezza emotiva,

-inoltre riesce ad esprimere le sue esperienze con specificità,  
esprime il suo vissuto non in modo astratto ma in modo concreto.

Ad esempio afferma: *nessuno dei miei rapporti sembra che vada bene, sia a casa, che a scuola e sembra che tutti mi trattino male e per questo motivo non mi va di vedere nessuno.*

# FASI DEL COLLOQUIO DI COUNSELLING

Grazie all'autoesplorazione io posso arrivare alla comprensione degli obiettivi. Essi (utente) mettono a fuoco i loro occhi interni per trovare una soluzione ai loro problemi.

Quindi comprendono dove dovrebbero essere o dove desiderano che siano.

Un soggetto è impegnato in un processo interno di comprensione quando prende in considerazione e verbalizza delle possibili alternative di azione. In questo senso la persona costruisce possibili alternative alla sua attuale situazione e poi decide in base alle convinzioni personali e ambientali.

Un esempio di comprensione di sé: *penso di essermi comportato male, credo che dovrei cercare di trattare loro come io desidero essere trattato.*

# FASI DEL COLLOQUIO DI COUNSELLING

Successivamente viene l'azione, cioè il raggiungimento di obiettivi concreti, ci si muove verso la situazione desiderata.

Agire richiede di definire degli obiettivi specifici, sviluppare dei programmi per raggiungerli e mettere in pratica passi concreti del programma.

Si agisce in modo programmatico quando ad esempio un soggetto afferma: *nelle relazioni con gli altri cercherò di capirli, ad essere attento ed empatico e così loro mi tratteranno allo stesso modo.*

Una volta che abbiamo anche un feedback che ci permette di verificare il livello di prestazione raggiunto dal soggetto.