

*La vita non è un cammino semplice e lineare lungo
il quale possiamo procedere liberamente e senza intoppi,
ma piuttosto un intricato labirinto attraverso il
quale dobbiamo trovare la nostra strada,
spesso smarriti e confusi,
talvolta imprigionati in un vicolo cieco,
ma sempre, se abbiamo fede,
si aprirà una porta:
forse non quella che ci saremmo aspettati, ma certamente
quella che alla fine si rivelerà la migliore per noi!*

PECULIARITA' DELLA TERAPIA ROGERSIANA

-La terapia rogersiana pone l'accento sull'esperienza immediata (experienting) del Cliente più che su quelle passate (Freud)

-si fonda sull'assunto "umanistico" che tutte le persone sono motivate a migliorare se stesse e sono capaci di farlo e a risolvere da se i problemi, ma a condizione che.... il Consulente crei con loro

"un clima" di calore e di comprensione e di rapporto autentico.

A differenza della Psicoanalisi la psicoterapia Rogersiana è fondata su ipotesi riconducibili a una verifica scientifica e accetta le esperienze e i resoconti del Cliente come fonti di informazioni affidabili e valide.

Di conseguenza il Cliente viene raramente interrotto, meno ancora interpretato, giudicato, rassicurato, consigliato o biasimato.

I principi generali

ascoltare se stessi

partecipazione ai sentimenti

fiducia nella persona

considerazione positiva

disposizione interiore

riflessione e riformulazione

trasparenza

atteggiamento esplorativo

rispetto delle

orientamento

Caratteristiche personali

Le condizioni costitutive

Congruenza

Corrispondenza tra ciò che la persona ascolta, ciò di cui è cosciente e ciò che comunica all'altro.

Accettazione incondizionata

Ascolto senza pregiudizi intriso di considerazione positiva

Empatia

Capacità di far propri i sentimenti dell'altro senza farsi coinvolgere"come se"

Accettazione

*L'interlocutore che ascolta attivamente
offre all'altro l'opportunità
di esprimere con immediatezza
le proprie idee, le fantasie, i sentimenti.*

*L'interlocutore si pone all'ascolto
senza pregiudizi e
senza atteggiamenti di rifiuto.*

*"Se.....si accetta che **l'intero comportamento** in una situazione di interazione ha valore di messaggio, vale a dire è comunicazione, ne consegue che comunque ci si sforzi, **non si può non comunicare.***

*L'attività o l'inattività, le parole o il silenzio hanno tutti valore di messaggio: influenzano gli altri, e gli altri, a loro volta, non possono non rispondere a queste comunicazioni ed in tale modo comunicano anche loro. **Dovrebbe essere ben chiaro che il semplice fatto che non si parli o che non ci si presti attenzione reciproca non costituisce eccezione a quanto è stato appena asserito."***

P. Watelawick, J. H. Beavin, D. Jackson: Pragmatica della comunicazione

Importanza del linguaggio non verbale

I Cinque criteri

1. **L'atteggiamento**

Con ciò che intendiamo, tanto l'atteggiamento posturale che l'individuo assume in un dato momento quanto i movimenti che cambiano o modificano la posizione del corpo, come ad esempio spostare il peso sporgendosi in avanti o indietro, dondolarsi sulle piante dei piedi, accavallare le gambe, ecc.

2. **La mimica**

Con questo intendiamo tutti i fenomeni che si possono osservare sul volto di una persona, inclusi i processi psicosomatici come, ad esempio, l'arrossire.

3. **La gestualità**

Con ciò intendiamo tutti i gesti delle braccia, "il linguaggio delle mani", come pure molte azioni, come ad esempio quella di aprire una porta, di spegnere una sigaretta schiacciandola, ecc.

4. **La distanza**

Con ciò intendiamo la distanza che si assume rispetto agli altri (talvolta anche da animali o oggetti), come pure i movimenti repentini miranti a modificare tale distanza, come, ad esempio, arretrare improvvisamente di un passo, ecc. (qui intravediamo già la possibilità di segnali che costituiscono casi limite: l'indietreggiare deve essere considerato un cambiamento posturale o deve essere interpretato in rapporto alla distanza?).

5. **Il tono**

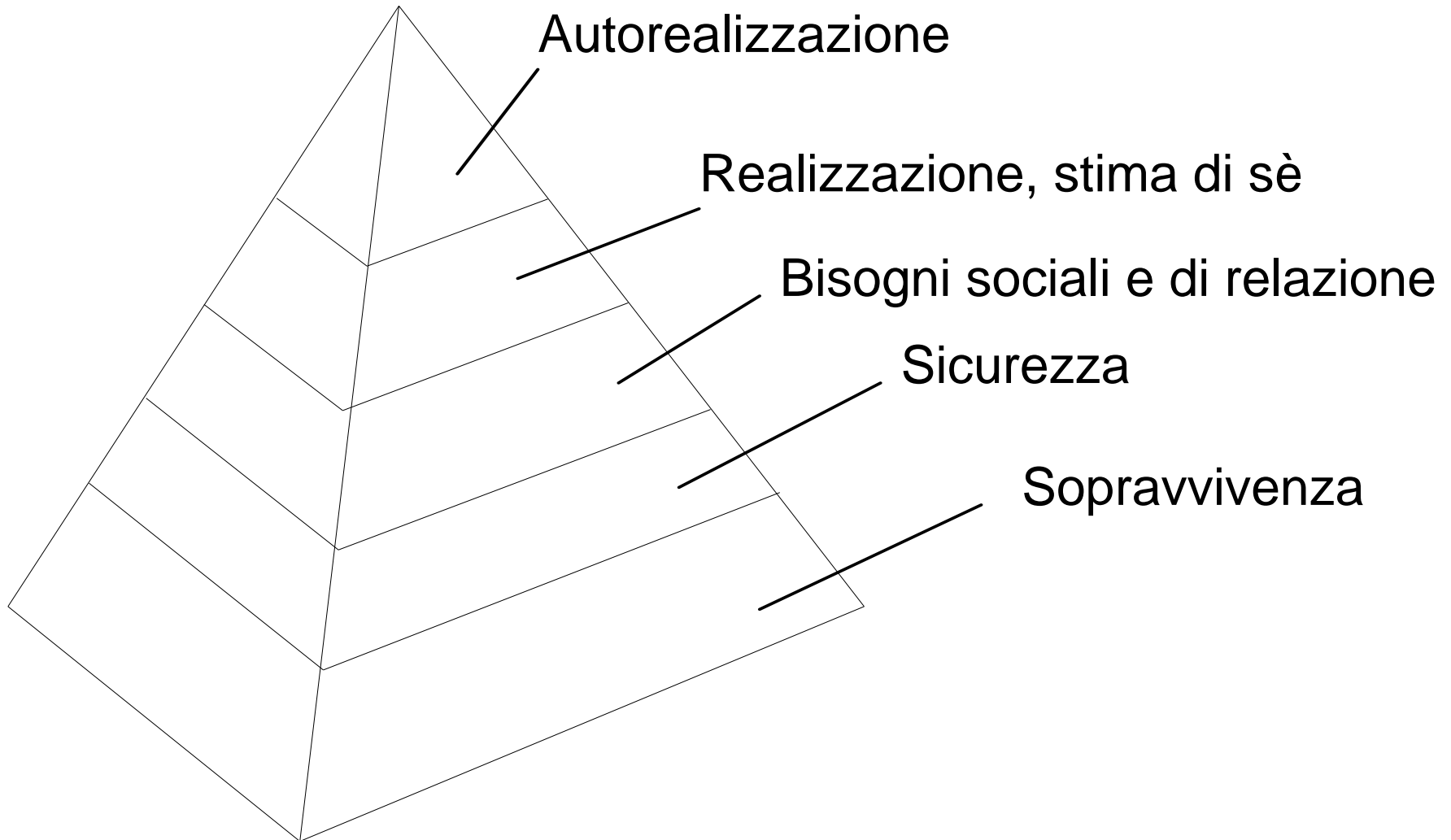
Con ciò intendiamo tutti i fenomeni che appaiono evidenti nel modo in cui un individuo parla, allorchè non si concentra l'analisi sul contenuto del suo discorso. Dunque l'intonazione, la melodia del discorso, le pause, il volume della voce, il ritmo dell'eloquio, ecc. nel tono includiamo anche espressioni sonore prive di contenuto verbale, come schioccare la lingua, sospirare, gemere, ecc.

LA TENDENZA ATTUALIZZANTE

"L'essere umano ha la capacità, latente se non manifesta, di comprendersi da solo e di risolvere i suoi problemi sufficientemente per la soddisfazione e la efficacia necessaria all'adeguato funzionamento."

"L'esercizio di questa capacità richiede un contesto di relazioni umane positive, favorevoli alla conservazione e alla rivalutazione dell'io: in altri termini, richiede delle relazioni sprovviste di minaccia o di sfida alla concezione che il soggetto si fa di se stesso."

La piramide di Maslow



L'ascolto

***Favorisce la comprensione e la
conoscenza***

***Ha un potere costruttivo e
ristoratore***

ASCOLTARE *IL SENTIMENTO* *PIÙ CHE IL CONTENUTO*

Si ottiene:

- ***meno aggressività***
- ***meno sfiducia***
- ***meno mancanza di autostima***

EFFETTI

- *una persona raggiunge agevolmente la propria interiorità e lascia spazio al desiderio di comunicarla poiché avverte di vivere un incontro intriso di rispetto e di accettazione.*
- *riscopre la libertà di essere e di manifestarsi così com'è*
- *nel riconoscimento sente di essere qualcuno per qualcuno*

SO ASCOLTARE?

- 1. Giudico le cose che l'aiutato mi dice poco interessanti.***
- 2. Critico lo stile e i gesti di chi mi parla.***
- 3. Mi agito troppo per quello che viene detto e che non approvo.***
- 4. Fingo di prestare attenzione***
- 5. Mi lascio facilmente distrarre***
- 6. Il mio è un ascolto selettivo***
- 7. Mi lascio facilmente turbare dalle cose descritte con una forte carica emotiva.***
- 8. Non sopporto gli spazi di silenzio.***
- 9. Faccio ricorso a frasi fatte, ripetitive.***
- 10. Non lascio spazio all'aiutato di esprimersi fino in fondo.***
- 11. Parlo sempre io.***

ASCOLTARE ATTIVAMENTE SIGNIFICA:

- ***capire il vero significato di certe affermazioni o di alcuni comportamenti;***
- ***capire le emozioni che stanno dietro certe frasi che dicono le persone;***
- ***leggere il linguaggio del corpo di chi sta dialogando con noi;***
- ***dedicare una sincera attenzione agli altri accettando i loro problemi;***
- ***dimostrare il nostro interesse formulando risposte in modo sincero e spontaneo,***
- ***rispettare i sentimenti e le opinioni degli altri, sapendo che essi sono in grado di pensare e giudicare.***

Ascoltare attivamente non significa:

- ***dedicare molto tempo alle cose che gli altri ci raccontano;***
- ***andare contro i nostri punti di vista e dire cose di cui non siamo fermamente convinti.***

Ascoltando gli altri in modo attivo potremo:

- ***ottenere molta più fiducia ed interesse dagli altri;***
- ***stimolare negli altri un atteggiamento più aperto nei nostri confronti;***
- ***vedere gli altri cambiare, e tendere ad un comportamento più costruttivo;***
- ***migliorarci e renderci più sensibili agli altri.***

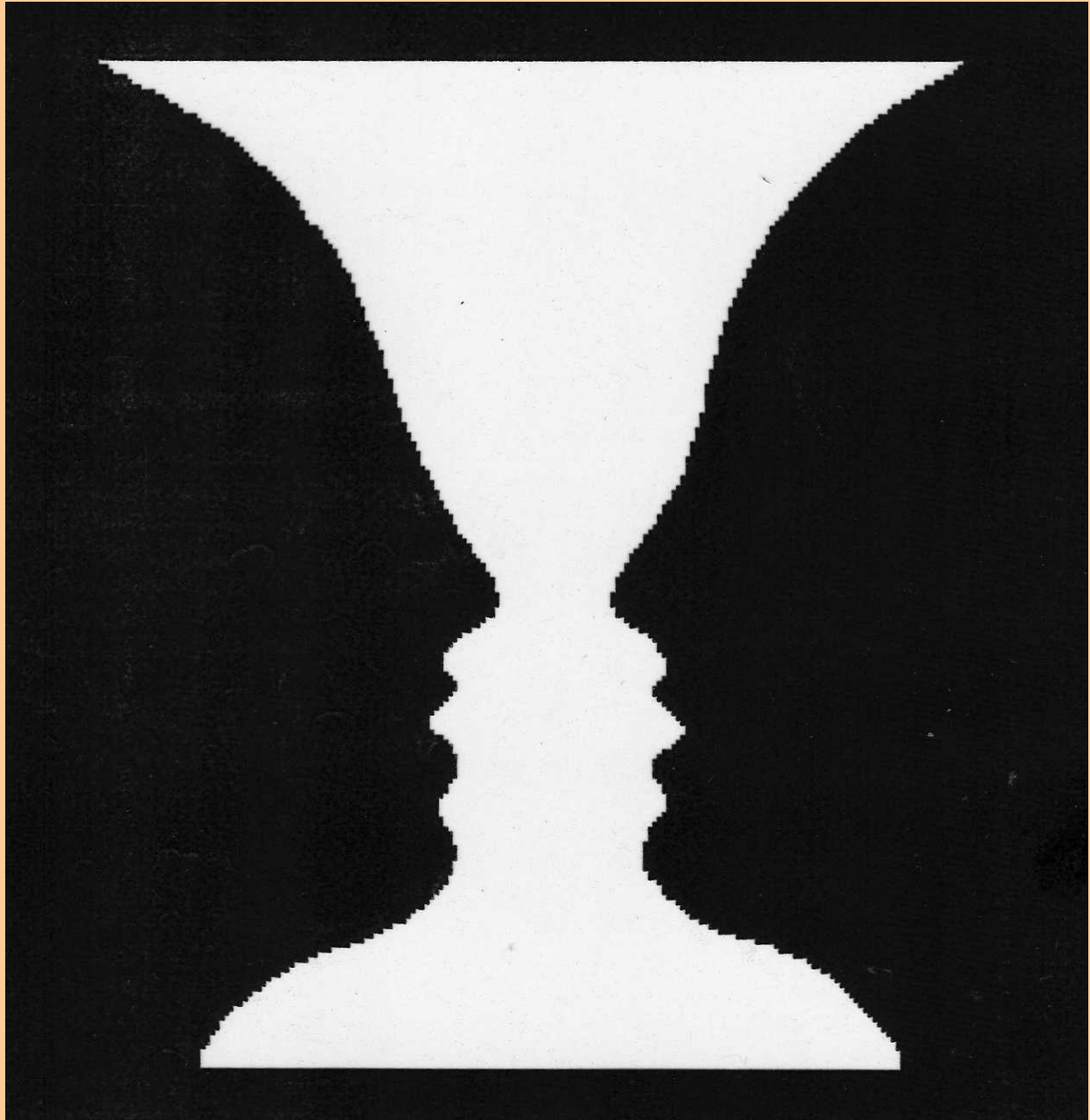
L'ascolto attivo rappresenta un provvedimento di prima linea soprattutto **nella prevenzione del disagio e nel sostegno della persona** all'interno della famiglia, all'interno della scuola, durante l'assistenza nei luoghi in cui si trascorre il tempo libero, all'interno di altri istituti e gruppi di assistenza, quali i centri di consultazione, servizi di consultazione telefonica per problemi specifici, da uffici e sportelli di orientamento professionale, linee telefoniche e sportelli di ascolto, gruppi di autoassistenza

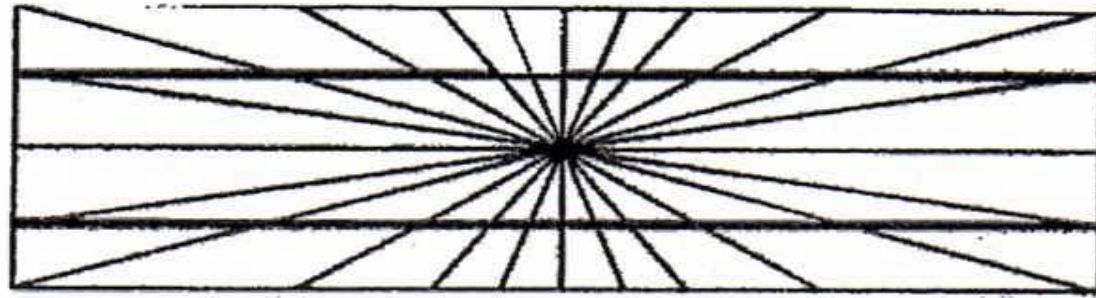
Mettiamo in evidenza che un intervento adeguato in questa fase comporta inoltre la possibilità di operare meglio nell'ambito di problemi più specifici.

La disponibilità e la disposizione all'ascolto empatico, inteso come intervento di prima linea, sono requisiti fondamentali per formulare una risposta alla richiesta di aiuto.

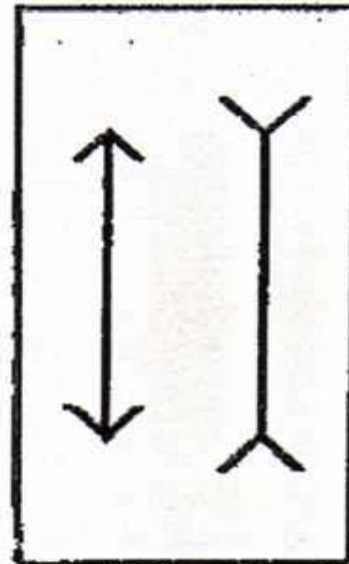
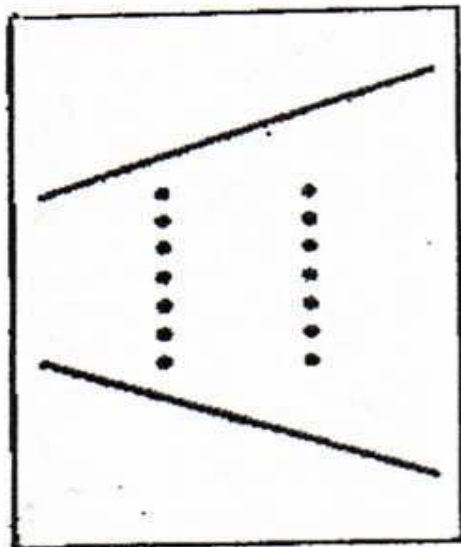
La visione pregiudiziale







A



Le barriere alla comunicazione

- *dare ordini - comandare*
- *mettere in guardia - minacciare*
- *moralizzare - fare prediche*
- *consigliare - offrire soluzioni*
- *argomentare - persuadere con la logica*
- *giudicare - criticare - biasimare*
- *fare apprezzamenti - esprimere compiacimento*
- *ridicolizzare - etichettare*
- *interpretare - analizzare - diagnosticare*
- *rassicurare - consolare*
- *indagare - investigare*
- *cambiare argomento - minimizzare - ironizzare*

Cosa non dovrebbe essere la relazione di aiuto?

- ***non è un rapporto di dipendenza:
non si può aiutare "adottando" e tenendo legato a noi;***
- ***non è un rapporto di amicizia,
che può comportare un coinvolgimento diretto;***
- ***non è un rapporto di superiorità:***
- ***non si può aiutare stando su di un piedistallo;***
- ***non è un rapporto medico - paziente.***

Allora, la relazione di aiuto è:

ACCOGLIENZA come:

- **ACCETTAZIONE**
- **TOLLERANZA**
- **FIDUCIA**

in una **ATMOSFERA** di:

- **CALORE**
- **ASSENZA DI PRESSIONE**

La relazione di aiuto è ACCOGLIENZA come:

TOLLERANZA

Condizione di atteggiamento attraverso la quale il nostro interlocutore si sente libero di esprimere se stesso così com'è, evitando di dover attuare quei meccanismi di difesa portati dall'angoscia di non essere gradito a chi gli parla. La eliminazione delle difese libera le forze di espressione, di espansione e di sana affermazione di sé.

ACCETTAZIONE

Non va confusa con l'approvazione, perché questa è conseguenza di una forma di giudizio e di valutazione. L'accettazione presuppone che ci si spogli dei nostri schemi di riferimento personali. Tutti gli elementi "discutibili" vanno percepiti secondo l'ottica del nostro interlocutore, nelle circostanze così come essi sono stati da lui vissuti: solo in questo caso il nostro comportamento risulta coerente e non finto. Si accetta la persona.

FIDUCIA

La fiducia da trasmettere nella relazione di aiuto è quella nelle capacità e nelle risorse della persona, nella carica che essa ha di essere in grado di affrontare e gestire i suoi problemi da sé. La fiducia risveglia queste risorse che nel momento di crisi possono essere sopite o poco percepite.

in una ATMOSFERA di:

CALORE

Un approccio gestito con calore facilita la persona a sentirsi fin dal primo momento accolto e di conseguenza più aperto e sicuro di trovarsi a parlare con una persona e non con un operatore che presta esclusivamente un servizio.

ASSENZA DI PRESSIONE

A volte la foga di voler aiutare ci porta al tentativo di stimolare la parola di chi, per timidezza o vergogna, stenta a parlare. E' sempre opportuno invece rispettare i tempi della persona, con delicatezza e pazienza, senza far trasparire il nostro desiderio di aiutare più incisivamente.

ATTEGGIAMENTO NELLA RELAZIONE DI AIUTO

In una relazione di aiuto non esistono frasi preconfezionate o prassi mediante le quali è possibile per chiunque praticarla. L'atteggiamento fa parte del nostro modo di essere, e solo maturando e cambiandoci, lavorando su noi stessi, potremo dire di aver raggiunto o meno un livello accettabile. Nella realtà di tutti i giorni possiamo individuare ed analizzare cinque tipi di risposta che caratterizzano una relazione: esaminiamoli ad uno ad uno.

Risposta estimativa

Esprime una opinione relativa al merito, alla utilità o alla esattezza di ciò che ci viene detto. Indica come dovrebbe o potrebbe agire il nostro interlocutore.

Risposta interpretativa

Illumina il nostro interlocutore su se stesso, cercando di fargli prendere coscienza di qualcosa. Cerca di indicare come lui potrebbe o dovrebbe riesaminare la situazione.

Risposta rassicurante

Ha lo scopo di sollevare dalla angoscia, di calmare. Implica in un certo senso la ingiustificatezza del sentimento del nostro interlocutore: il problema non esiste oppure non è serio che lui se lo ponga.

Risposta indagatrice

Si usa per scoprire altri dati, per verificare o approfondire. Con essa si sottintende che il nostro interlocutore potrebbe o dovrebbe esaminare più da vicino i vari aspetti del problema, cioè che esso è più complesso di quanto lui creda.

Risposta comprensiva

Si cerca di capire il lato interiore, cogliere il lato affettivo, personale del nostro interlocutore. Rivela la preoccupazione di comprendere il significato sentito e la natura del sentimento da lui provato.

**PERCHE' LA RELAZIONE SIA EFFICACE
NON CI SI PUO' COMPORTARE
COME SE...**

- ***SI ASSUMESSERO I PUNTI
DI VISTA DELL' ALTRO***
- ***CI SI ASTENESSE DAL GIUDICARE***
- ***SI ACCETTASSE L' ALTRO COSI'
COM' E'***
- ***SI VOLESSE CHE L' ALTRO
PRENDESSE L'INIZIATIVA DEL SUO
CAMBIAMENTO***

BISOGNA ALMENO IN UNA CERTA MISURA,

PROVARE I SENTIMENTI

CHE SI MANIFESTANO

ATTEGGIAMENTO DI ACCETTAZIONE

- Si riconosce a colui che parla la libertà di sentire se stesso, idee e sentimenti.
- Si permette all'altro l'**ESPRESSIONE** dei propri sentimenti in modo aderente alla propria personalità e cultura.
- Si **ACCOGLIE** l'esperienza altrui nel silenzio dei propri principi.
- Si **RISPETTA** l'alterità e l'unicità di ogni persona

ATTEGGIAMENTO VALUTATIVO

- GIUDICATORIO*
- CLASSIFICATORIO*
- MORALISTA*
- DISCRIMINATORIO*
- COLPEVOLIZZANTE*
- SENTENZIOSO*
- PREVENUTO*
- IPERCRTICO*

EFFETTI

Nella comunicazione rassicurante:

- ❖ ***una persona raggiunge agevolmente la propria interiorità e lascia spazio al desiderio di comunicarla poiché avverte di vivere un incontro intriso di rispetto e di accettazione.***
- ❖ ***riscopre la libertà di essere e di manifestarsi così com'è***
- ❖ ***nel riconoscimento sente di essere qualcuno per qualcuno***

Nella comunicazione non rassicurante l'individuo:

- ***si pone sulla difensiva***
- ***controlla la propria espressione e la limita a ciò che presuppone venga accettata***
- ***la comunicazione non è libera può diventare aggressiva e anche distruttiva***

RISCHI E DIFETTI DELLA CONDUZIONE DEL COLLOQUIO

1. **Dirigere**, cioè esprimere consigli, ammonimenti ed ordini, proporre soluzioni già pronte, ricorrere alla persuasione ed alla manipolazione.
2. **Dibattere**, cioè portare avanti discussioni sostenendo il proprio punto di vista in modo autoritario (spesso in questo caso si usa la locuzione "sì, ma...").
3. **Dogmatizzare**, cioè diffondere dichiarazioni assolute di autorità indiscutibili, "dogmi" colti dalla teologia e dalla psicologia, "esperienze di vita" e "saggezze popolari".
4. **Diagnosticare** (in modo unilaterale), significa pronunciare una diagnosi in modo frettoloso, generale e inappellabile, cosicché il cliente perde la propria libertà individuale e, inoltre, resta scosso dalla diagnosi.
5. **Interpretare** (in modo unilaterale), significa spiegare in modo autoritario e soggettivo, sostenere o leggere fra le righe cose che in realtà non sono trattate.
6. **Generalizzare**, cioè applicare uno schema generale, contrapponendo così la generalità all'individualità; tendere a generalizzazioni inammissibili (per es. usare parole come "tutto", "sempre", "mai").
7. **Minimizzare**, cioè far apparire di poca entità un problema o una sensazione espressi dal partner nel colloquio, ritenendo futile tutta la questione.
8. **Moralizzare**, cioè pronunciare valutazioni personali, negative e positive.
9. **Monologare**, cioè parlare molto e prolissamente, dimenticando la presenza degli altri.

RISCHI E DIFETTI DELLA CONDUZIONE DEL COLLOQUIO

10. **Sfuggire**, cioè allontanarsi interiormente ed esteriormente, perdere ogni interesse, respingere, essere indifferenti.
11. **Razionalizzare**, cioè procedere unilateralmente in modo logico ed intellettuale, denigrare il mondo affettivo.
12. **Proiettare**, cioè trasferire le esperienze, i pensieri e i sentimenti personali al partner, giudicandolo secondo le proprie esperienze.
13. **Identificarsi** (in modo unilaterale), cioè introdursi nel mondo del partner, perdendo la distanza necessaria e l'autocontrollo.
14. **Fissarsi**, cioè impegnarsi in ruoli ben determinati o farsi imporre un ruolo immancabile dal partner del colloquio (per es. il ruolo del consulente onniscente, "dell'ago della bilancia", "della madre consolatrice").
15. **Astrarre**, cioè parlare in modo astratto e generale, adoperare un linguaggio tecnico e scientifico.
16. **Esaminare**, cioè interrogare, chiedere troppe cose, indagare ed inquisire.
17. **Esternalizzare**, cioè trattare problemi marginali e rifletterli nel partner del colloquio (per es. problemi lontani al partner, argomenti del tutto superficiali, temi con poche connotazioni affettive).
18. **Distogliere**, cioè interrompere il partner ed indirizzare il discorso contro il suo volere in una determinata direzione (per es. tramite domande non motivate).

EMPATIA

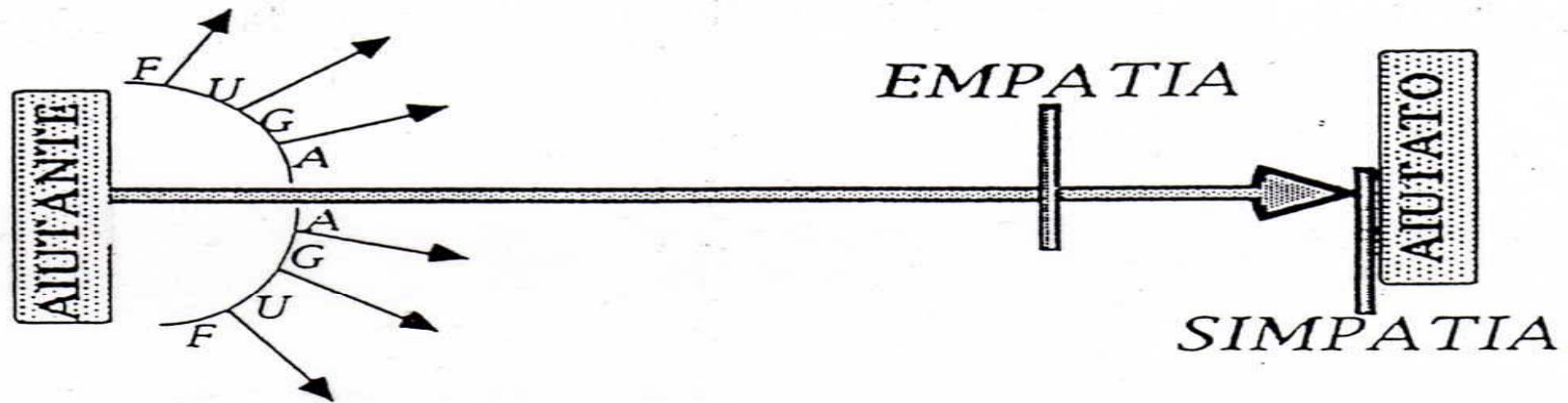
- **Empatia**

- *È una forma di comprensione emotiva e cognitiva nello stesso tempo, del comportamento del nostro interlocutore*

- **Simpatia**

- *È un'emozione positiva suscitata dall'altro*

COINVOLGIMENTO E DISTACCO EMOTIVO



- Vie di fuga
- Tranquillizzazione
 - Interpretazione
 - Offerta di soluzione
 - Ricerca d'informazioni
 - Facile sostegno
 - Critica/Giudizio
 - Generalizzazione
 - Ironia
 -

EMPATIA

LA CAPACITA' DI IMMERGERSI NEL MONDO SOGGETTIVO ALTRUI E DI PARTECIPARE ALLA SUA ESPERIENZA IN TUTTA LA MISURA IN CUI LA COMUNICAZIONE VERBALE E NON VERBALE LO PERMETTE.

LA CAPACITA' EMPATICA CONSISTE NEL CAPTARE E RIFLETTERE IL SIGNIFICATO PERSONALE DEL VISSUTO DELL'ALTRO, MOLTO PIU' CHE NEL RISPONDERE AL SUO CONTENUTO INTELLETTUALE.

***L' empatia,
cioè la capacità di percepire e comprendere gli
stati mentali altrui,
è una dote così indispensabile per lo sviluppo
sociale
da essere profondamente radicata
nel nostro cervello,
che per aiutarci a entrare nei panni degli altri arriva
a
riprodurre emozioni,
sensazioni tattili e di dolore***

*Il primo a usare il termine “ **empatia** “, traduzione dal tedesco *Einführung* , fu il filosofo Theodore Lipps, che lo usò agli inizi del Novecento nell’ ambito della psicologia dell’ esperienza estetica per indicare la relazione tra l’ artista e il fruitore che proietta se stesso nell’ opera.*

*Nelle scienze psicosociali e nelle neuroscienze cognitive contemporanee il termine si riferisce alla **capacità di percepire, immaginare e avere una comprensione diretta degli stati mentali e dei comportamenti altrui***

L' empatia è profondamente radicata nell' esperienza diretta del nostro corpo,

ed è proprio questo tipo di esperienza che ci permette di riconoscere gli altri come persone simili a noi e di comprendere gli stati interiori.

La capacità di empatizzare è una componente fondamentale della comunicazione tra individui e favorisce la messa in atto di abilità sociali fondamentali,

come l' apprendimento attraverso l'osservazione, e la comprensione dei bisogni e dei desideri altrui:

***una capacità ,
che consente di ottimizzare le interazioni tra individui***

Poiché la specie umana è fundamentalmente sociale, è anche, a questo livello, che l' empatia può comportare vantaggi evolutivi.

Si immaginino individui che siano particolarmente adatti all' ambiente e altri che non lo siano.

I primi saranno, per esempio, in grado di procurarsi facilmente il cibo, ma i secondi potranno superare lo svantaggio modificando il loro comportamento attraverso
l' osservazione dei loro simili più dotati.

Allo stesso modo, osservare altri individui affrontare un pericolo può aiutare a comprenderlo senza avere esperienza diretta, e quindi senza esporsi a rischi.

Si distinguono due grandi componenti dell' empatia:

- quella **cognitiva**,*
- che riguarda la capacità di adattare e comprendere la prospettiva psicologica delle altre persone,*
- e quella **affettiva**,*
- che fa riferimento alla capacità di sperimentare reazioni emotive in seguito all' osservazione delle esperienze altrui.*

Le interazioni tra le due componenti rafforzano il legame interpersonale empatico indispensabile per riconoscere se l' altro è triste, arrabbiato o felice.

*Ci sono forme di empatia, come l'assunzione cognitiva del punto di vista di un'altra persona, che comportano **un atto di volontà completamente cosciente.***

*Ma ci sono anche **forme di empatia che sfuggono al controllo consapevole della volontà.***

E' stato dimostrato, per esempio, che la presentazione di immagini di espressioni del volto tristi, arrabbiate, impaurite o disgustate induce negli osservatori

(soprattutto se di sesso femminile) impercettibili contrazioni degli stessi muscoli del viso che normalmente sono attivati quando si sperimentano personalmente quelle emozioni

RISPOSTA-RIFLESSO

*IN ESSA COLUI CHE PARLA
TROVA*

*IL RIFLESSO SPECULARE
DI QUANTO DICE O SENTE*

RISPOSTA RIFLESSO

- 1) *CONCERNE IL CONTENUTO STRETTAMENTE EVIDENTE DELLA COMUNICAZIONE* (quando la comunicazione è stata lunga e disorganica)

BREVE:

- *rileva un elemento saliente della comunicazione*
- *ripete le ultime parole*

- 2) *RISPOSTA RIFLESSO DEL SENTIMENTO*

- *Concerne unicamente il sentimento*
- *Relativa al campo emotivo dell'altro*
- *Se fatta in modo esatto non può essere mai sconfessato.*

LA RISPOSTA "RIFLESSO"

Comprensione

La comprensione può manifestarsi in due forme principali:

- *la comprensione non verbale o fisiognomica;*
- *la comprensione verbale.*

LA RISPOSTA "RIFLESSO"

La comprensione verbale

Nella comprensione verbale siamo attratti principalmente da fatti oggettivi, per cui si evidenziano:

- *la comprensione delle parole, del messaggio*
- *la comprensione logica dei fatti*

Nel caso del terapeuta si ha anche la comprensione diagnostica, mentre nel nostro caso specifico l'unica che vale la pena di praticare è la comprensione empatica.

LA RISPOSTA "RIFLESSO"

La comprensione empatica.

*Nella comprensione empatica **l'attenzione è sempre rivolta ai sentimenti e alle emozioni dell'interlocutore**, portando il nostro modo di essere in quel momento "come se" fossimo lui.*

Se noi nel contesto di un discorso vogliamo fargli capire che è in atto in noi una comprensione nei suoi confronti, possiamo rimandargli la riformulazione di un avvenimento, ma non siamo sempre certi di aver capito come lo vede lui, rischiamo perciò di essere smentiti.

Se rimandiamo invece il messaggio di un sentimento da lui espresso e da noi percepito, non saremo mai smentiti e arriviamo sempre all'obbiettivo.

E' perciò attraverso il rimando di un sentimento che si realizza in massima parte la comprensione, che si può dire tale e completata solo quando chi ci parla percepisce di essere stato capito, e si sente sorretto e accompagnato.

CARATTERISTICHE DELLA RISPOSTA

- *Rispettosa delle scelte della persona*
- *Responsabilizzante*
- *Chiara*
- *Breve*
- *Non risolutiva*
- *Che non crea dipendenza*
- *Che facilita la comunicazione*

LA RISPOSTA RIFLESSO

- *Personalizzare il significato*
- *Personalizzare il problema*
- *Personalizzare l'obiettivo in modo da permettere alla persona di capire dove si trova in relazione a dove vuole arrivare*

COME?

- *usando parafrasi*
- *usando delucidazioni*
- *riflettendo un sentimento espresso*
- *riflettendo un sentimento implicito*

Chi Ascolta

Prestare
attenzione

Rispondere

Personalizzare

Iniziare

Fase discendente

Fase ascendente

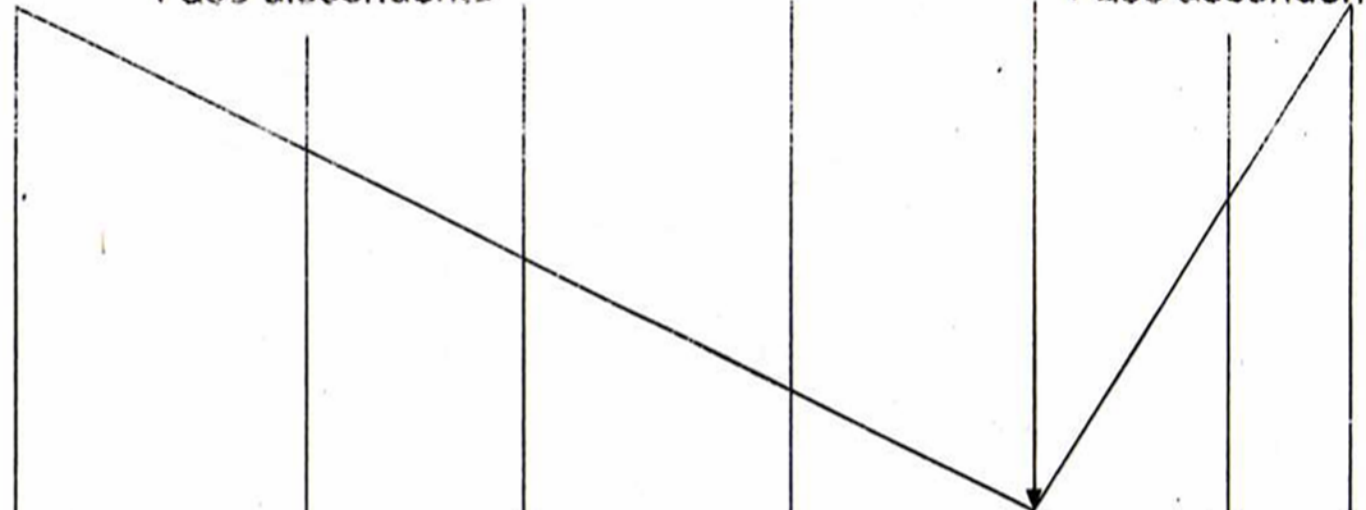
Chi Parla

Coinvolgimento

Esplorazione
di sé

Conoscenza
di sé

Azione



LE DUE FASI DEL PROCESSO DI RELAZIONE D' AIUTO

Il processo della relazione d' aiuto si può dividere in due fasi principali:

- 1. *la fase discendente o interiore o di esplorazione***
- 2. *la fase ascendente o esteriore, o fase di azione costruttiva.***

Di fatto il processo della relazione di aiuto, man mano che si sviluppa, segue le seguenti tappe:

1. *autoesplorazione*
2. *autocomprensione*
3. *senso di direzione*
4. *eventuale messa a fuoco degli obiettivi*

Un esempio

Il nostro interlocutore dice:

“Non ne ho il coraggio”

L'enunciato si riferisce a sforzi potenziali futuri:

- a. *Non credo vi riuscirò*
- b. *Ci vorrebbe più coraggio di quanto ne abbia io per il momento*
- c. *Non possiedo la forza che sarebbe necessaria*
- d. *Il gioco non vale la posta*
- e. *Rinuncio a provare*
- f. *Ho paura di un insuccesso*
- g. *Almeno per ora non ne ho il coraggio, ecc.*

Tutti questi aspetti, impliciti o espliciti, saltano naturalmente all'occhio di colui che si sforza di ascoltare in veste di interlocutore non secondo le proprie ipotesi, i propri bisogni o tendenze.

Soltanto le comunicazioni espressive del sentimento si prestano ad una tale elaborazione dal di dentro. La semplice descrizione dei fatti materiali contiene ugualmente una comunicazione che va oltre le parole.

Un secondo esempio

La nostra interlocutrice dice:

“Mio marito lavora in officina. Ha una buona posizione. Io mi occupo della casa e dei bambini.”

Qual è la comunicazione implicita in questo caso? A meno che il contesto non lo smentisca, queste parole significano:

- a. Da questo punto di vista (delle mansioni e dell'utile) non vi sono problemi*
- b. Ciascuno contribuisce a suo modo al mantenimento della famiglia*
- c. Da questo punto di vista la situazione è normale, ecc.*

PAROLE CHIAVI

DELL'APPROCCIO

ROGERSIANO

ORGANISMO

E' un "tutto" organizzato nelle sue parti che a loro volta sono finalizzati al tutto (Goldstain), cioè all'unità, all'armonia (Ylià Prigogine).

Potenzialità: sono *intrinseche e innate:*

-per crescere

-accrescere

-conservarsi

-espandersi affermarsi

-autodeterminarsi

-autorealizzarsi

TENDENZA ATTUALIZZANTE

- *alla differenziazione*
- *alla crescita*
- *alla conservazione*
- *all'affermazione di sé*
- *all'auto-realizzazione*

Caratteristica:

- *Positiva*
- *Potente*

VALUTAZIONE ORGANISMICA

E' un Sistema selettivo che:

- *ingloba ciò che va verso l'accrescimento*
- *attua manovre difensive verso ciò che l'ostacola*

PERCEZIONE

***Non è mera ricezione di stimoli che avviene
mediante i 5 sensi,
bensì un raccogliere dati esterni e/o interni all'organismo
il quale filtra attraverso il suo background
gli stimoli stessi e attribuisce loro un significato
che per lo più risente
della propria soggettività.
Il filtraggio avviene di solito attraverso
il canale emotivo-cognitivo-fisico***

AMBIENTE

***E' il mondo sia interno che esterno,
che ci circonda e ci avvolge.***

Esso rappresenta l'altra faccia della medaglia dell'individuo

FIGURE SIGNIFICATIVE

*Di solito sono coloro che si occupano della crescita dell'individuo **genitori** prima, **maestri** dopo, **terapeuti** quando l'individuo versa nel disagio.*

ATMOSFERA

ASCOLTO EMPATICO (NON-DIRIGERE)

EMPATIA

AUTENTICITA'

CONSIDERAZIONE POSITIVA INCONDIZIONATA

PROCESSO TERAPEUTICO

AUTOREALIZZAZIONE (LA VITA PIENA)