



SCUOLA DI COUNSELING INTEGRATO AD APPROCCIO RELAZIONALE

Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"



IL COLLOQUIO DI COUNSELING

Approccio relazionale e pratica applicativa



Roma, 12 Gennaio 2019

Dott. Vincenzo Aucone

PERCHE': interpretazione, ***ricerca delle cause***, diagnosi, ***lettura del sintomo***, valutazione, ***analisi dell'inconscio ...***

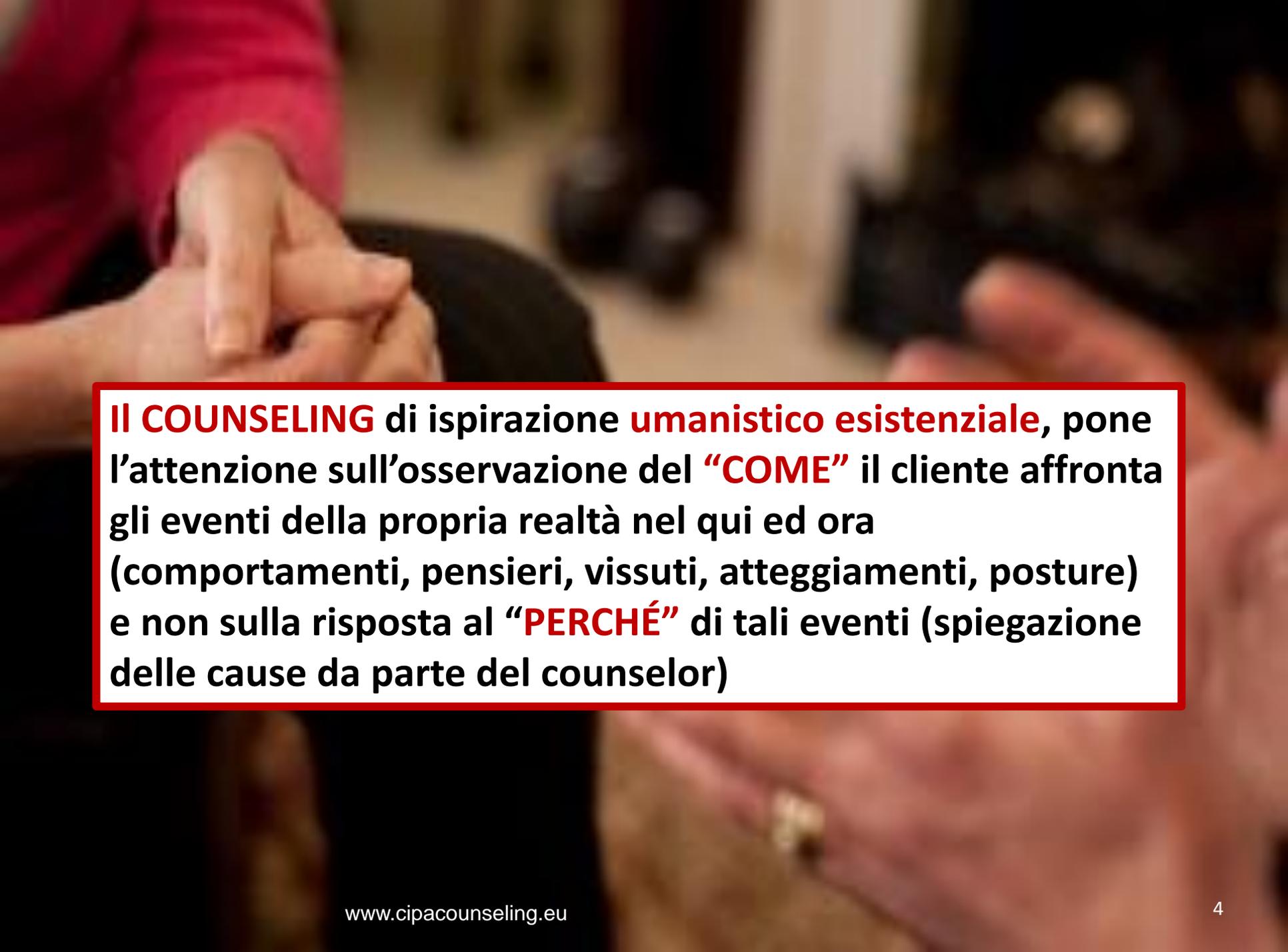


APPROCCIO CLASSICO analitico - terapeutico

COME: *relazione, empatia, ascolto, processo, comunicazione, feedback, rispecchiamento, qui ed ora ...*



**APPROCCIO UMANISTICO ESISTENZIALE-
FENOMENOLOGICO INTEGRATO**

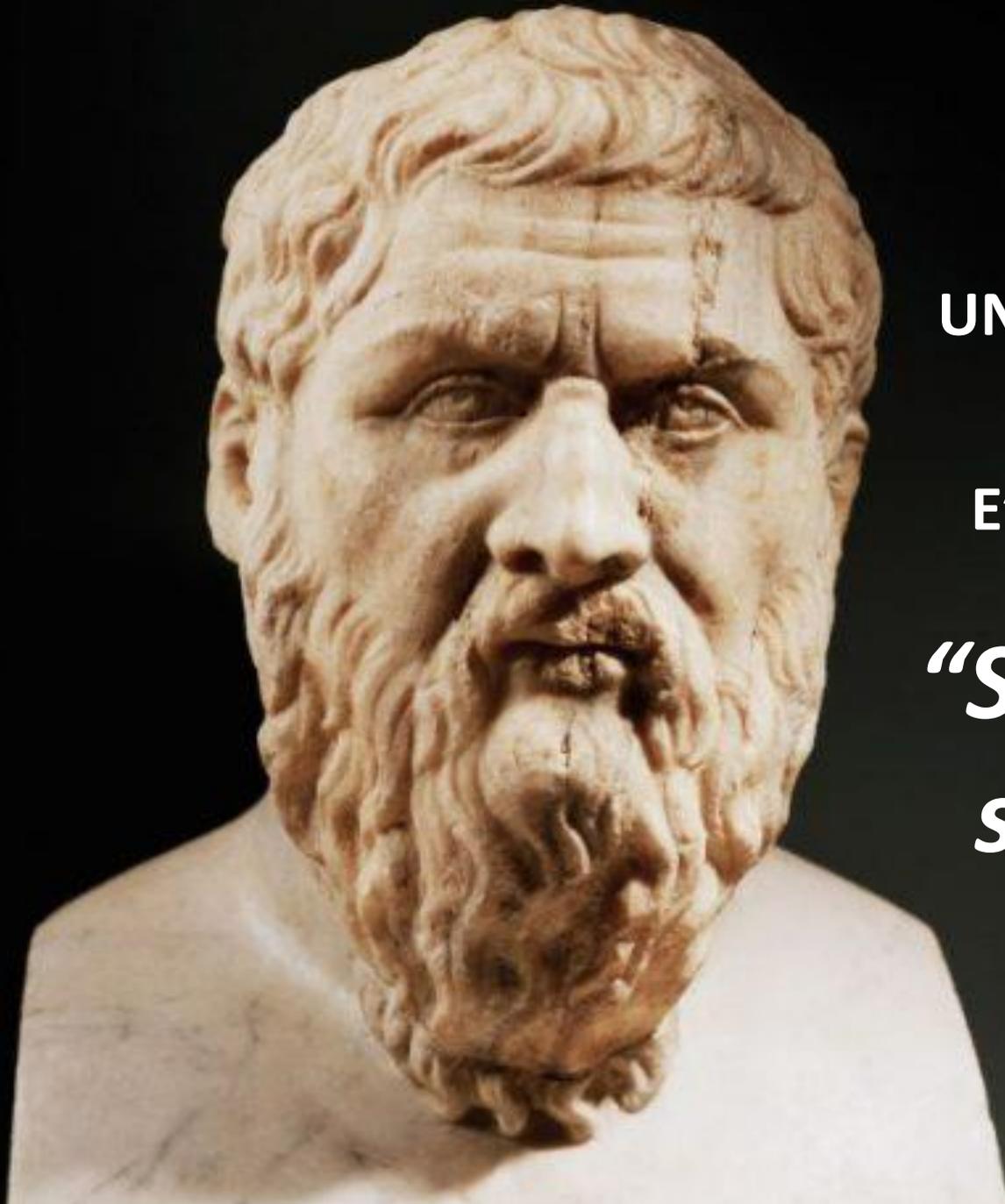


Il COUNSELING di ispirazione **umanistico esistenziale**, pone l'attenzione sull'osservazione del **"COME"** il cliente affronta gli eventi della propria realtà nel qui ed ora (comportamenti, pensieri, vissuti, atteggiamenti, posture) e non sulla risposta al **"PERCHÉ"** di tali eventi (spiegazione delle cause da parte del counselor)



IL MODELLO NON DIRETTIVO

Rogers (1902-1987) ribalta lo *schema d'aiuto* classico che era centrato sull'**ESPERTO**, mentre l'altra persona (paziente) era colui che doveva semplicemente attendere "pazientare" e ricevere una risposta (soluzioni, spiegazioni, diagnosi ...)



**UN COUNSELOR
EFFICACE**

E' COLUI CHE:

***“Sa di non
sapere”***

**Nei COUNSELING
si sperimenta...**

L'unicità dell'incontro umano

**La conoscenza diretta
del cliente**



IL MODELLO NON DIRETTIVO

Nel counseling l'attore principale del processo d'aiuto è individuato nella **persona (*cliente*)** e nella relazione tra il cliente e il counselor.

Lo **scopo del counseling** è quello di accedere al punto di vista del cliente e di agevolarlo a trovare da sé le risposte alle proprie domande.

COSA NON FA UN COUNSELOR?

NON VALUTA/GIUDICA

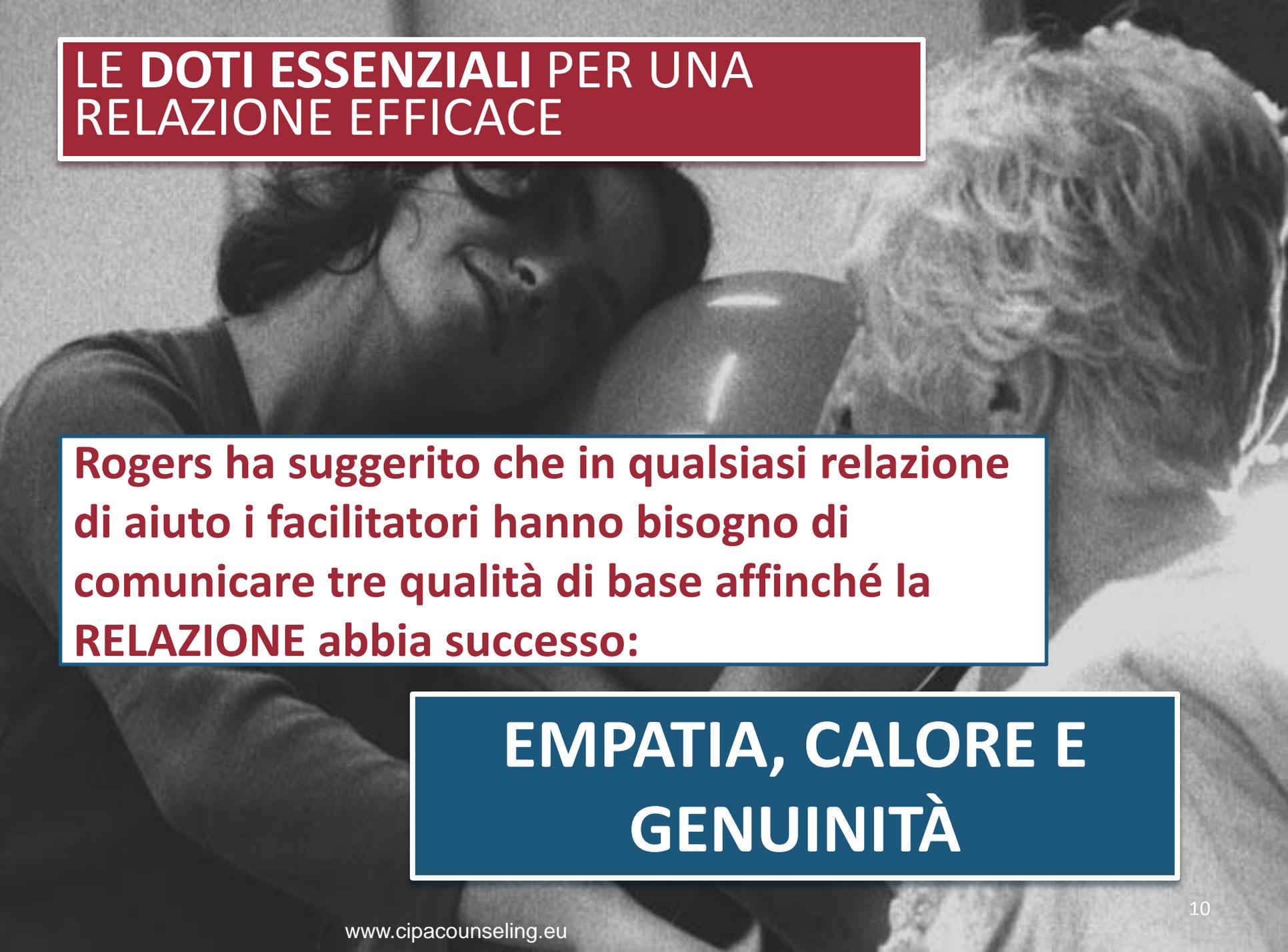
NON INTERPRETA

NON SOLUZIONA

NON SOSTIENE (troppo)

NON INDAGA

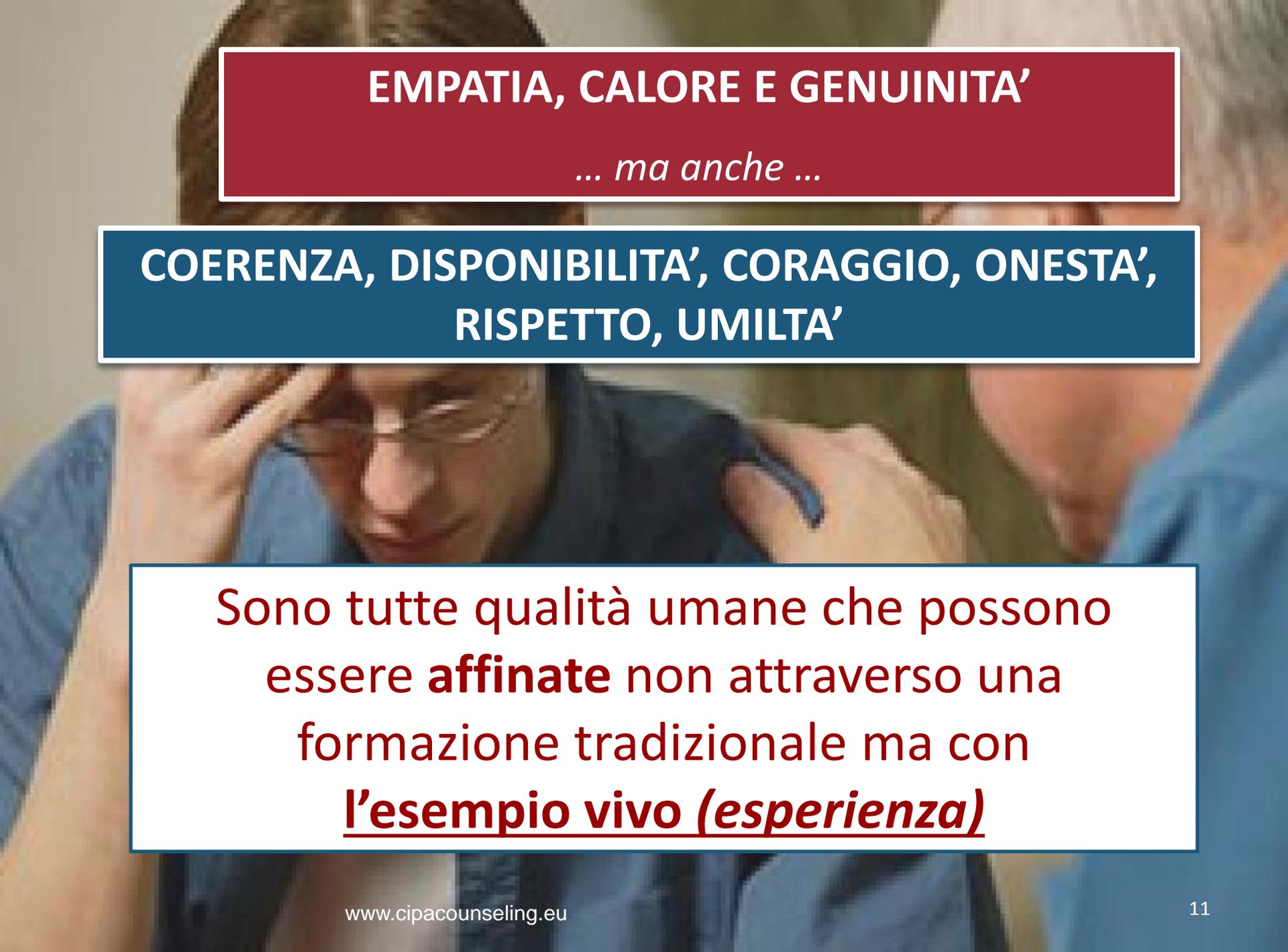




LE DOTI ESSENZIALI PER UNA RELAZIONE EFFICACE

Rogers ha suggerito che in qualsiasi relazione di aiuto i facilitatori hanno bisogno di comunicare tre qualità di base affinché la **RELAZIONE abbia successo:**

**EMPATIA, CALORE E
GENUINITÀ**



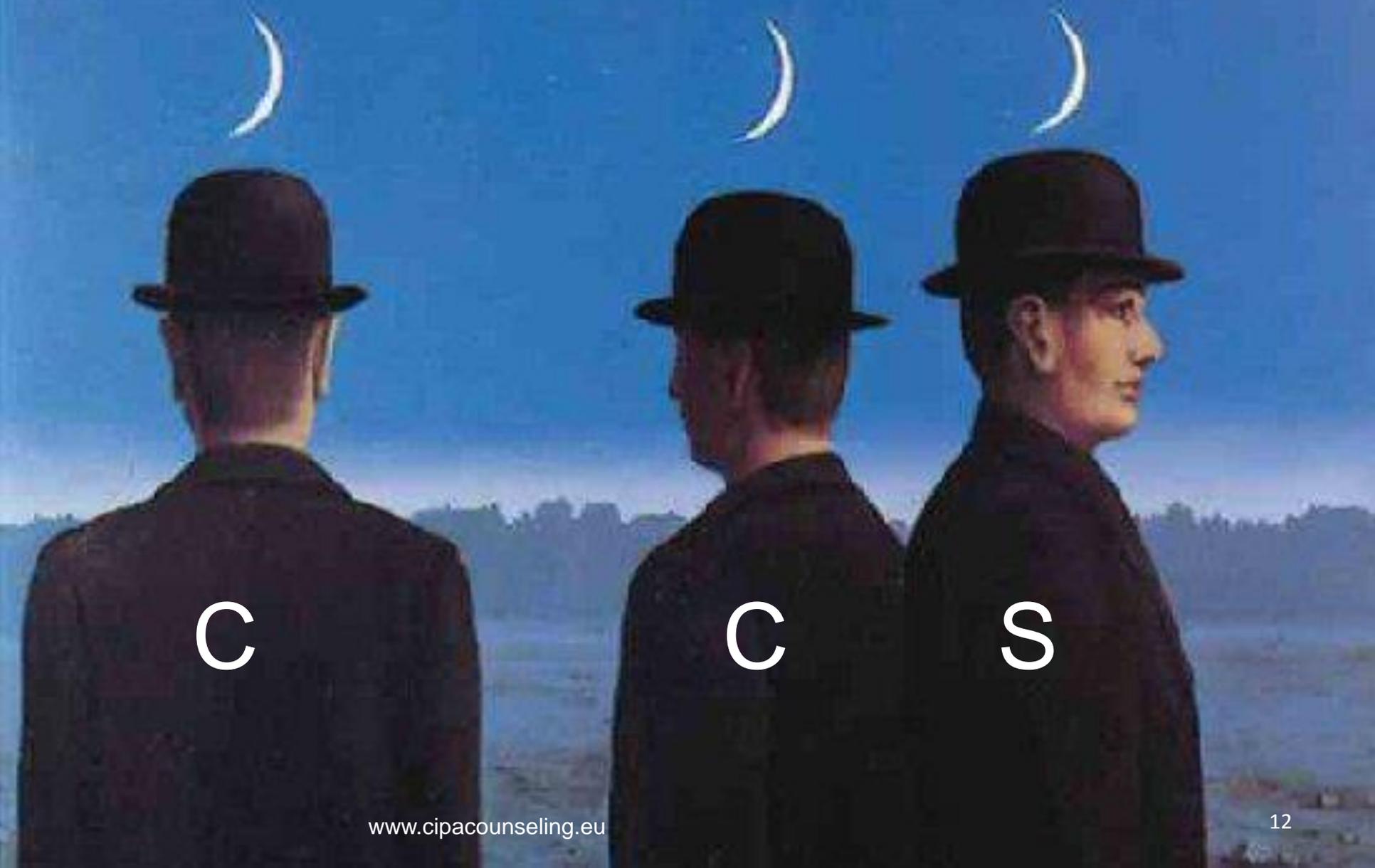
EMPATIA, CALORE E GENUINITA'

... ma anche ...

COERENZA, DISPONIBILITA', CORAGGIO, ONESTA',
RISPETTO, UMILTA'

Sono tutte qualità umane che possono essere **affinate** non attraverso una formazione tradizionale ma con **l'esempio vivo (esperienza)**

L'importanza della SUPERVISIONE



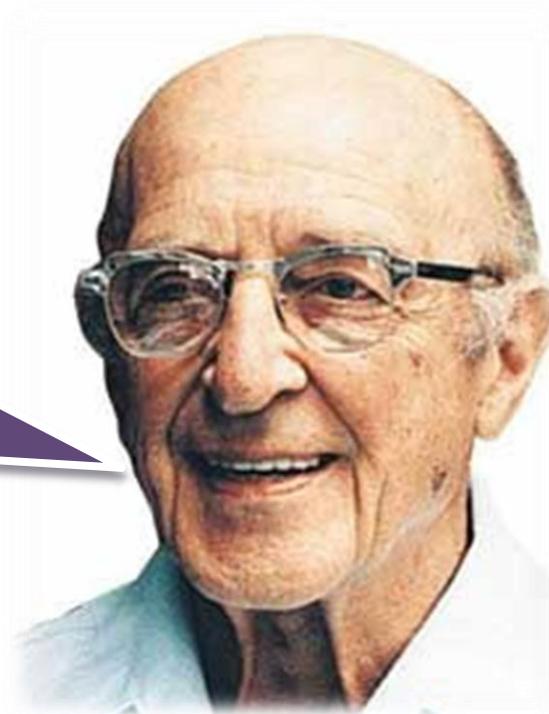
C

C

S

Empatia: è la capacità di sperimentare il mondo di un'altra persona *come se* fosse il proprio, mantenendo la consapevolezza della propria identità. E' il "*sentire dentro*" e deriva dal greco pathos, che indica un sentimento forte, quasi una sofferenza (R. May).

Empatia: "*sentire l'ira, la paura, il turbamento del cliente come se fossero nostri, senza però aggiungervi la nostra ira, la nostra paura, il nostro turbamento*" C. Rogers





Calore : è l'*accettazione incondizionata* dell'altro: "Lo sguardo positivo senza condizioni". Bisogna essere in grado di apprezzare la persona e di rispettarla per quello che è realmente, per la sua unicità e individualità.

Genuinità : è la capacità di utilizzare una *comunicazione aperta*: "autentica". Cercando di essere il più possibile genuini incoraggeremo nell'altro una comunicazione aperta e sincera.

L'accettazione

Riesco veramente a permettere che un'altra persona si senta ostile nei miei riguardi?

Riesco ad accettare la sua ira come una parte legittima e autentica di lei? Posso accettarla quando considera la vita e i suoi problemi in maniera totalmente diversa dalla mia?

L'accettazione implica tutto ciò e può non essere facile.

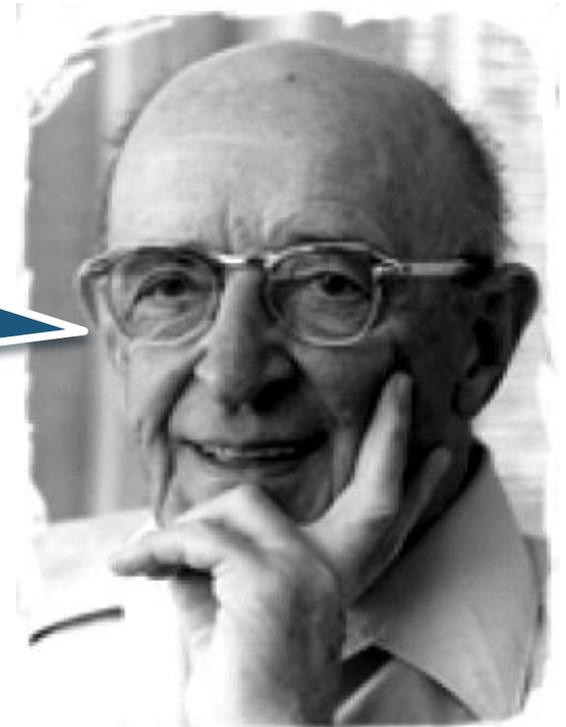
Ho l'impressione che sempre più, nella nostra natura, vi sia la tendenza a pensare :“ Tutti gli altri devono sentire, pensare, credere, quello che io penso, sento e credo “



C. Rogers

IL PRIMO PASSO PER **ACCETTARE IL CLIENTE IN**
MANIERA INCONDIZIONATA È **IMPARARE AD**
ACCETTARE SE STESSI

Ho scoperto che,
nei miei incontri
con i clienti,
accettare me
stesso è di grande
efficacia ... C. Rogers





Possiamo affrontare con l'altro solo ciò che abbiamo già affrontato con noi stessi.



Secondo Robert Carkhuff (1987) l'efficacia del colloquio di counseling è data dalla capacità del counselor di:

1. PRESTARE ATTENZIONE*
2. OSSERVARE
3. ASCOLTARE ATTIVAMENTE

PRESTARE ATTENZIONE/coinvolgimento

Prestando attenzione il *counselor* comunica il proprio interesse per il *cliente* con la finalità di farlo sentire coinvolto.

Come:

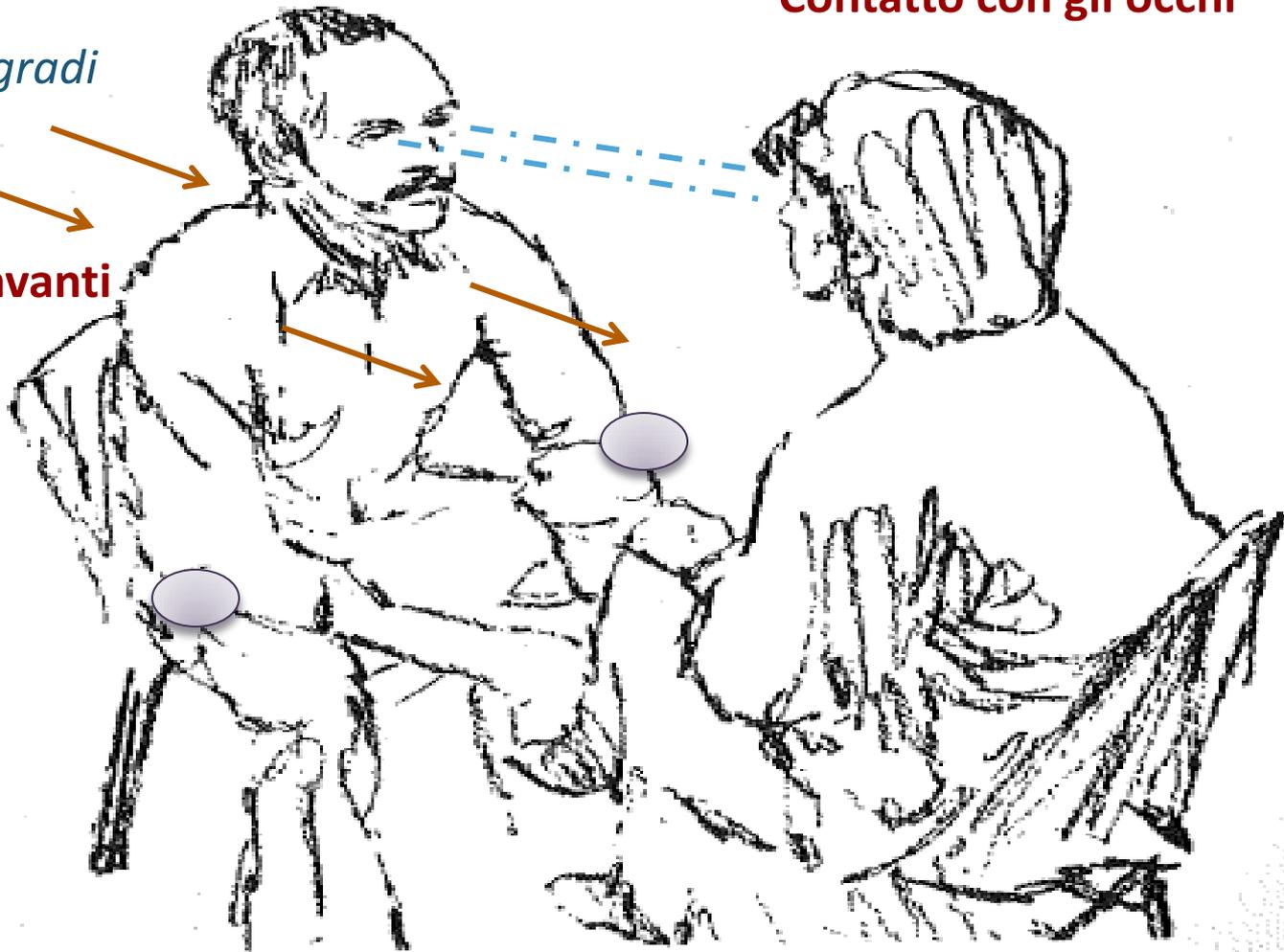
- **METTENDOSI DI FRONTE**
- **INCLINANDO IL CORPO IN AVANTI**
- **MANTENENDO IL CONTATTO OCULARE**

Mettersi di fronte

Contatto con gli occhi

20 gradi

Piegarsi in avanti



Robert Carkhuff 1987

OSSERVARE

Oltre al contenuto, il modo in cui le cose vengono dette, i **segnali visivi**, il **tono della voce**, il **linguaggio del corpo**, la **postura**, la **cura di sé**, rappresentano elementi chiave di una comunicazione efficace.

Le abilità di osservazione del ***comportamento verbale e non verbale*** del cliente da parte del counselor, nel “*qui ed ora*” della relazione, costituiscono un punto fondamentale per portare avanti il colloquio.

OSSERVARE LE INCONGRUENZE

L'incongruenze indicano la non coerenza tra "come" viene espressa una considerazione (pensiero/frase) e l'oggetto di tale considerazione.



Oggi mi sento proprio bene!

Robert Carkhuff 1987

OSSERVARE SE STESSI



**E' MOLTO UTILE DURANTE IL COLLOQUIO OSSERVARE
CIÒ CHE FACCIAMO E CIÒ CHE SENTIAMO.**

❖ *Siamo congruenti nel nostro comportamento e nel nostro desiderio di aiutare?*

❖ *Sentiamo di avere la giusta energia, sensibilità e determinazione per aiutare?*



ASCOLTARE ATTIVAMENTE

Affinché ci sia una buona comunicazione, dobbiamo imparare ad ascoltare l'altro (i **contenuti** delle parole del cliente ma anche **come** il cliente comunica) e poi a formulare delle **RISPOSTE EMPATICHE.**

L'ascolto attivo comporta l'interazione con il cliente, e **fa anche in modo che il cliente abbia le prove che il counselor lo capisca.**

Risposta empatica

Attraverso l'ascolto il counselor formula delle risposte empatiche che facilitano l'**esplorazione** da parte del cliente.

Secondo R. Carkhuff (1987), esistono tre modalità di risposta empatica:

- **RISPOSTA AL CONTENUTO**
- **RISPOSTA AL SENTIMENTO**
- **RISPOSTA AL SIGNIFICATO**

RISPOSTA AL CONTENUTO

Consiste nel **riformulare** ciò che il cliente ha detto, con le stesse parole o con parole diverse. (*Es. Stai dicendo che ... In altre parole ...*)

**La situazione
all'università è diventata
insopportabile! ... Credo
di non riuscire proprio a
farcela ...**

**Mi stai dicendo che la
situazione all'università
è peggiorata e non credi
di riuscire a
continuare?**



RISPOSTA AL SENTIMENTO

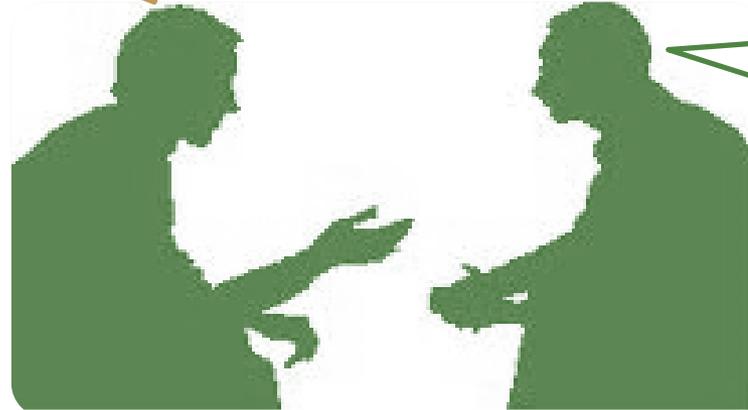
Consiste nel fornire una risposta che individua **l'emozione centrale**, rispetto al disagio del cliente. (Es. *Ti senti ...*)

Le cose non mi stanno andando tanto bene. Né a scuola, né con la mia ragazza. Mi sento bloccato. Cerco di far finta di niente, ma dentro mi sento molto giù, perché non sono sicuro di cosa vorrei fare ...

Ti senti triste ...

Come mi sentirei io al suo posto? ...

Triste, sarei triste...



ALTRI ESEMPI – risposta al sentimento

Talvolta penso proprio di non riuscire a farcela ...

“Ti senti scoraggiato”

Non vedo l’ora di incominciare!

“Ti senti proprio eccitato”

Sono sicuro che gliela farò pagare in un modo o nell’altro

“ Sei furioso”

Io non sono abituato a parlare in pubblico

“Ti senti insicuro”

VOCABOLARIO EMOTIVO

Per saper **rispondere al sentimento** è importante che il counselor sia in possesso di un adeguato **“vocabolario”** (scheda 1) che gli permetta di conoscere le variazioni di intensità delle emozioni provate dalle persone (Charkhuff, 1987).

Tale abilità si sviluppa nel tempo grazie ad un **training personale** dove il counselor apprende in prima persona come entrare in contatto con le proprie emozioni imparando a definire sempre di più i propri stati d'animo.

RISPOSTA AL SIGNIFICATO

Consiste nel fornire una risposta che metta in relazione il **contenuto** con il **sentimento** per mostrare il **significato** di ciò che ha espresso il cliente. (*Es. Sei ... Perché ...*)

**E' incredibilmente ingiusto!
Poche settimane fa facevamo
progetti insieme per il futuro.
Ora Maria ha deciso di
lasciarmi ...**

**Sei arrabbiato perché
Maria ha deciso di lasciarti
e questo ti sembra un'
ingiustizia ...**



ALTRI ESEMPI – risposta al significato

Sono così arrabbiato con loro. Prima mi danno una possibilità, poi si tirano indietro. Ho perso la mia grande occasione.

“Sei furioso perché ti hanno privato di una grande occasione e sei triste perché questa opportunità è andata in fumo”

Queste cose non mi servono a niente. Tu non potrai mai sapere cosa vuol dire essere nelle mie condizioni.

“Sei scettico, perché io non potrò mai veramente conoscere la tua esperienza”.



ASCOLTO ATTIVO

Figura - sfondo

L'ascolto attivo, dice Rogers, può produrre un rovesciamento del rapporto **figura-sfondo** e dare vita ad una nuova consapevolezza.

Cioè la possibilità per il cliente di vedere in un modo diverso la sua situazione.

I 5 passi del colloquio di counseling

Il colloquio di counseling va condotto in **5 passi** fondamentali che sono:

1. INIZIO

**2. IDENTIFICAZIONE DEI TEMI SPECIFICI/IMPORTANTI
DEL RACCONTO DEL CLIENTE**

3. CHIARIFICAZIONE DEL PROBLEMA

4. ESPLORAZIONE

5. CONCLUSIONE O CHIUSURA

Le domande

Le domande del counselor aprono nuove aree di discussione, assistono il cliente nel puntualizzare e nel chiarire i problemi e aiutano nell'autoesplorazione.

Esistono due modalità principali di interrogazione:

- **LE DOMANDE APERTE**
- **LE DOMANDE CHIUSE**

LE DOMANDE APERTE

(CHE, CHE COSA, QUALE, COME)

Sono quelle alle quali non si può rispondere in poche parole.

Il cliente può dare risposte varie e diverse operando una scelta personale; in questo modo, oltre a fornire molte informazioni, il cliente esplora in profondità le sue problematiche .

Le domande aperte aiutano a sviluppare e ad arricchire la narrazione del cliente.

LE DOMANDE CHIUSE (DOVE, QUANDO, CHI)

Sono quelle a cui si può rispondere con un “**si**” o un “**no**” o comunque con poche parole.

Il cliente non ha scelta, deve limitarsi a una risposta breve e concisa.

Usate adeguatamente, le domande chiuse consentono di ottenere importanti specificazioni.



L'incontro di due
personalità è simile
alla mescolanza di
due diverse sostanze
chimiche: un legame
può trasformarle
entrambe.

(C.G.Jung)

**GRAZIE PER
L'ATTENZIONE
&
Buon Counseling
a tutti!**

Dott. Vincenzo Aucone
@: va@cipacounseling.eu

Bibliografia

Carl Rogers, La terapia centrata sul cliente, Martinelli, Firenze, 1970

Carl Rogers, Psicoterapia di consultazione, Astrolabio, 1972

Rollo May, L'arte del Counseling, Astrolabio, Roma, 1991

Roger Mucchielli, Apprendere il counseling, Erickson, 2011

Robert Carkhuff, L'arte di aiutare, Erickson, 1987

V. Aucone, G. Faraone, S. Masci, P. Plocco, Modelli e Tecniche di Counseling, Ed CIPA, 2017