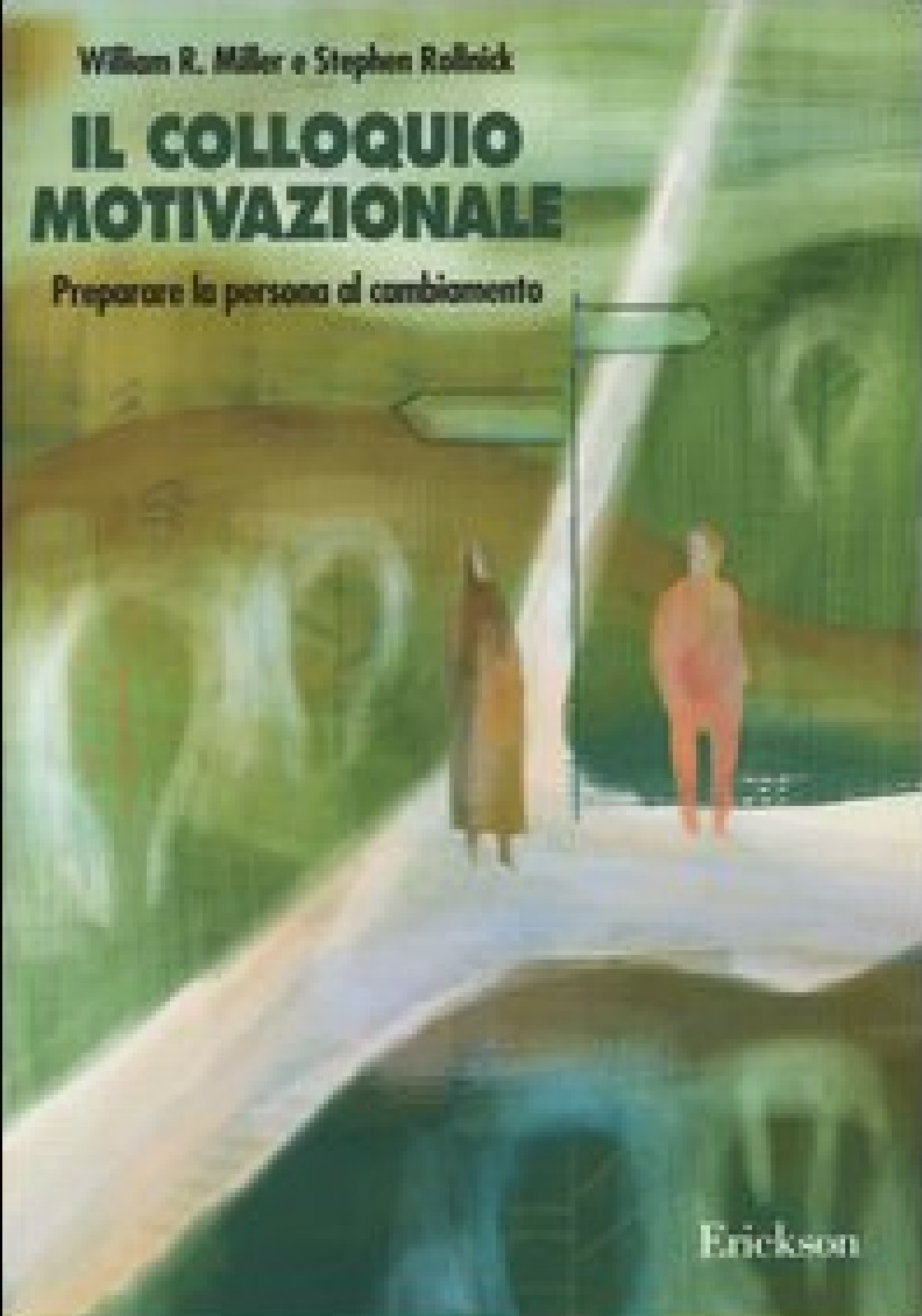


William R. Miller e Stephen Rollnick

IL COLLOQUIO MOTIVAZIONALE

Preparare la persona al cambiamento



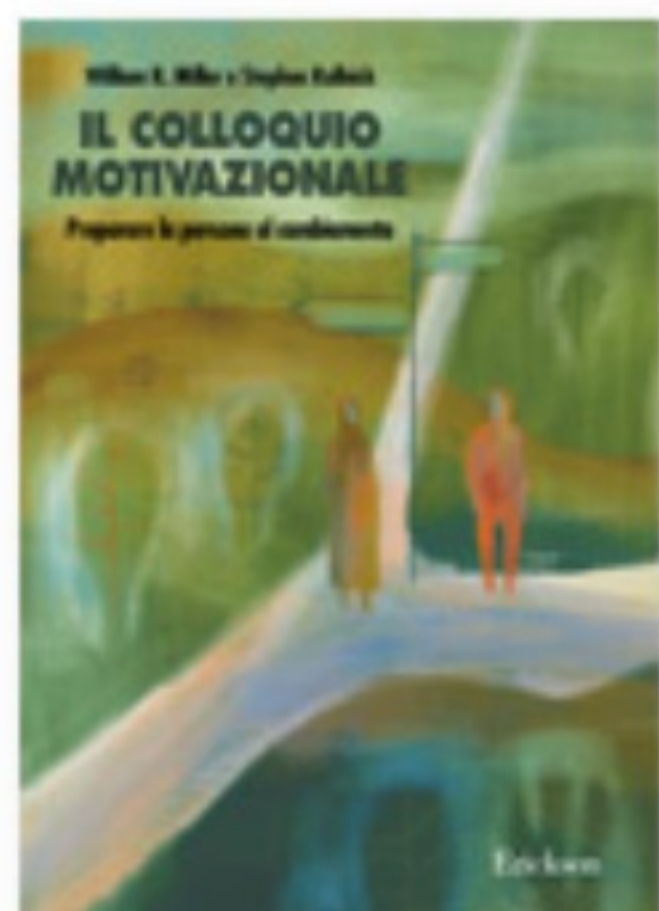
Erickson

Il colloquio motivazionale

« Indietro

Preparare la persona al cambiamento

William R. Miller, Stephen Rollnick



Libro

Formato: 17x24

Pagine: 502

ISBN: 978-88-7946-608-0

Collana: [Psicologia](#)

Pubblicazione: 01/03/2004

prezzo di listino
€ 32,00



€ 28,80

AGGIUNGI AL
CARRELLO



[Sfoggia libro](#)

Presentazione

Contenuti

Altre info

Il colloquio motivazionale è un approccio basato sulle evidenze empiriche che si è dimostrato efficace per aiutare a superare l'ambivalenza tipica che frena le persone nel realizzare i cambiamenti desiderati. Dieci anni dopo la pubblicazione della traduzione dall'inglese, il colloquio motivazionale si è diffuso in tutto il mondo fino a divenire il sistema di primaria rilevanza nel trattamento dei comportamenti di dipendenza. La nuova edizione è totalmente innovativa e aggiornata: presenta in modo chiaro e operativo i principi fondamentali e mostra i risultati delle applicazioni anche a contesti diversi da quelli classici di dipendenza. Il colloquio motivazionale ha come punto di forza il metodo, semplice, sperimentale e efficace: descrive cosa fare e come fare, e illustra in dettaglio il processo che porta ad apprendere il colloquio motivazionale. Il lettore impara ad affrontare l'ambivalenza, aggirare e utilizzare la resistenza, costruire la motivazione, rinforzare il cambiamento, prevenire le ricadute. L'approccio viene descritto anche con le coppie, gli adolescenti, i responsabili di abuso, i pazienti con doppia diagnosi, nei suoi innumerevoli adattamenti e nella variante con i gruppi. Il libro si rivolge a chi opera nel settore dell'alcolismo e delle dipendenze, ma anche agli studenti di psicologia e agli operatori che utilizzano il colloquio come strumento nella relazione d'aiuto.

Rivolto a

Counselor; Psicologo

Argomento

[Psicologia/Psichiatria > Counseling](#)
[Conoscenza di sé e self-help > Comunicazione e ambiente di lavoro](#)
[Lavoro sociale e politiche di welfare > Dipendenze, relazione di aiuto e auto-mutuo-aiuto](#)

Utile in caso di

[Disagio sociale](#)

- Il dilemma del cambiamento
- Affrontare l'ambivalenza e gestire la resistenza
- Costruire la motivazione
- Rinforzare il cambiamento e prevenire le ricadute
- Come imparare e insegnare il colloquio motivazionale
- I dati sull'efficacia
- L'uso con le coppie, con gli adolescenti, nei casi di comportamenti di violenza e abuso e nel caso di doppia diagnosi
- Interventi brevi e nell'ambiente medico

Che cos'è il colloquio motivazionale?

Se si tratta un individuo per quello che è, tale rimarrà. Ma se lo si tratta per quello che dovrebbe o potrebbe essere, ecco che questi diverrà così come dovrebbe o potrebbe essere.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Lo spirito del colloquio motivazionale

Negli 11 anni trascorsi dalla prima edizione di questo libro, chi scrive ha deciso di dedicare sempre meno enfasi alle tecniche del colloquio motivazionale e, piuttosto, di attribuire maggiore importanza allo spirito generale che è sotteso al metodo. Questo si è verificato in parte dopo l'incontro con alcune persone che mimavano alcune componenti tecniche senza comprenderne il contesto generale e credendo di applicare (o insegnare) propriamente il colloquio motivazionale. È anche capitato di imbattersi in descrizioni e valutazioni di interventi definiti «colloquio motivazionale», che poco avevano a che fare con quello che viene qui descritto di tale metodo. Il termine più generico «interventi motivazionali» (che può includere qualsiasi cosa, dai buoni acquisto ai pungoli per animali) è divenuto di uso comune e sempre più confuso con il colloquio motivazionale.

Ovviamente si tratta di un fenomeno comune quando si diffonde un'innovazione.¹ Un modo di risolvere il problema può essere quello di provare a controllare

¹ Rogers (1995).

l'uso del termine, di certificare gli esperti autorizzati e di mettere un copyright sulle procedure. In questo modo sarebbe necessario svolgere a tempo pieno un controllo quasi poliziesco sugli usi impropri del metodo. Si è deciso invece di dedicare tempo e sforzi, necessariamente limitati, le nostre fatiche e il poco tempo a disposizione a fare quanto possibile per promuovere la qualità nella pratica, nel training e nella ricerca, e per specificare nel modo più chiaro possibile ciò che il colloquio motivazionale è e ciò che non è.²

Se il colloquio motivazionale è un modo di essere con le persone, allora lo spirito che lo sottende risiede nel comprendere e nel fare esperienza della natura umana che dà origine a questo modo di essere. Ciò che ognuno pensa e comprende del processo del colloquio è di importanza fondamentale nel modellare il colloquio stesso.

Collaborazione

Senza dubbio una componente essenziale dello spirito del colloquio motivazionale è la sua natura collaborativa. Il counselor evita un atteggiamento autoritario in cui una persona prevale sull'altra, e preferisce comunicare una relazione. La metodologia del colloquio motivazionale prevede di esplorare piuttosto che esortare, e sostenere piuttosto che persuadere o discutere. Il counselor cerca di creare un'atmosfera interpersonale positiva che tenda ma che non costringa al cambiamento. La natura collaborativa di questo metodo implica l'essere costantemente attenti e monitorare le aspirazioni della persona che si ha di fronte. Il processo interpersonale del colloquio motivazionale è un incontro di aspirazioni che sono solitamente diverse. Senza la consapevolezza dell'opinione e degli investimenti propri di una persona, il counselor avrà in mano solamente una delle prospettive. (Vedi il capitolo 12 per la discussione approfondita degli aspetti etici.)

Maieutica

In linea con i principi di un ruolo collaborativo, il tono del counselor non è quello di chi impartisce qualcosa (come saggezza, consapevolezza, realtà), ma piuttosto il tono di chi *elicita*, di chi ricerca queste cose nella persona stessa e le fa emergere. Per tracciare una distinzione simile in campo educativo, si fa notare come il verbo *docere* (da cui derivano i termini *dottore*, *dottrina* e *indottrinato*) in latino indica il ruolo dell'esperto, di colui che impartisce o dà una conoscenza allo studente. Al contrario, il verbo *educere* significa «tirare fuori»,

² Vedi il capitolo 18 e Rollnick e Miller (1995).

così come si attinge l'acqua da un pozzo. Pertanto *educare* richiama l'idea di estrarre. Si tratta della forma ultima dell'educazione, con basi socratiche, che costituisce un'analogia appropriata per il processo del colloquio motivazionale. Non si tratta quindi di *infondere* o *impiantare*, quanto piuttosto di elicitare e quindi tirare fuori la motivazione dalla persona stessa. Questo implica che è necessario trovare la motivazione intrinseca al cambiamento nella persona stessa, cioè evocarla e tirarla fuori.

Autonomia

Nel colloquio motivazionale, la responsabilità del cambiamento è lasciata al cliente. Che, comunque, secondo noi, si trova nella posizione dove *deve* stare, nonostante l'annoso dibattito tra professionisti su quello che alle persone può essere «fatto», «concesso» o «permesso» di fare e scegliere. In altre parole, ciò equivale a dire che viene rispettata l'autonomia individuale. Il cliente è sempre libero di accettare l'indicazione come di non sceglierla. L'obiettivo generale è quello di aumentare la motivazione intrinseca, in modo che il cambiamento nasca dalla persona stessa piuttosto che esserle imposto dall'esterno, e quindi in modo che il cambiamento sia in linea con gli obiettivi e i valori propri della persona. Infatti, si è visto che quando il colloquio motivazionale è svolto in modo appropriato, è il cliente stesso, e non il counselor, a presentare le motivazioni per cambiare.

Quanto è vasto l'orizzonte?

Un problema generale da chiarire riguarda la domanda su dove si possa o no applicare il colloquio motivazionale. Il nome stesso di questo approccio indica che è centrato sulle difficoltà motivazionali, sui problemi di cambiamento nel caso in cui una persona non sia chiaramente disponibile o desiderosa di cambiare, oppure sia ambivalente. Di fatto il colloquio motivazionale è un metodo clinico, che richiede esperienza, uno stile di counseling e di psicoterapia. Non si tratta di un insieme di tecniche che possano essere apprese velocemente per ovviare a noiosi problemi motivazionali.

Tutto questo ha chiare implicazioni su dove e da chi viene praticato il colloquio motivazionale. Ad esempio c'è stato notevole interesse verso le applicazioni del colloquio motivazionale in ambito medico, dove i problemi motivazionali riguardo al cambiamento comportamentale nei pazienti sono piuttosto frequenti, mentre gli operatori hanno solamente pochi minuti per

TABELLA 4.1
Il senso del colloquio motivazionale

Caratteristiche di base dell'approccio del colloquio motivazionale	Caratteristiche dei counseling specularmente opposti
<i>Collaborazione.</i> Il counseling implica una collaborazione che privilegia l'esperienza e le prospettive del cliente. Il counselor crea un'atmosfera che tenda, ma non costringa, al cambiamento.	<i>Confrontazione.</i> Il counseling prevede il controllo delle prospettive disfunzionali del cliente, imponendo consapevolezza e accettazione della «realtà» che la persona non può vedere o non vuole ammettere.
<i>Maieutica.</i> Le risorse e la motivazione al cambiamento risiedono nel cliente. La motivazione intrinseca al cambiamento è potenziata facendo leva sulle percezioni, gli obiettivi e i valori del cliente.	<i>Educazione.</i> Si presume che al cliente manchi la conoscenza di base, l'introspezione e le capacità necessarie al cambiamento. Il counselor cerca di intervenire su questi deficit fornendo i chiarimenti necessari.
<i>Autonomia.</i> Il counselor sostiene il diritto e la capacità di autodeterminazione proprie del cliente e facilita una scelta informata.	<i>Autorità.</i> Il counselor dice al cliente ciò che deve fare.

affrontarli. Ciò che gli operatori ricercano in ambiti di questo tipo solitamente è qualcosa di semplice, che può essere fatto velocemente per intervenire sulla riluttanza del paziente a modificare comportamenti rilevanti per la salute. Questo desiderio è legittimo, tanto che esistono diversi metodi più semplici che risultano utili in questi contesti,³ tuttavia vanno necessariamente distinti dal colloquio motivazionale inteso come una metodologia clinica (vedi il capitolo 18).

La differenza è come quella che esiste tra un medico pienamente formato e il personale paramedico o tecnico, a cui viene insegnato come e quando mettere in atto specifiche procedure tecniche. Il medico, che ha avuto una formazione vasta su tutta la medicina, è in grado di utilizzare e adattare moltissime capacità cliniche, competenze cliniche e conoscenze nel trattare un ampio spettro di problemi del paziente. Il personale paramedico apprende capacità più circoscritte, ma che possono salvare la vita quando vengono applicate tempestivamente e nel contesto di un contatto relativamente breve.

³ Rollnick, Mason e Butler (1999).

Allo stesso modo, una persona esperta nel colloquio motivazionale ha imparato e utilizzato la vasta metodologia clinica del colloquio motivazionale, che può essere applicata in modo flessibile a un'ampia gamma di problemi motivazionali. Ci sono sottigliezze pratiche e complessità etiche che risultano familiari a un clinico esperto nel colloquio motivazionale, è preparato ad adattare e applicare la metodologia con un'ampia gamma di persone e problemi.

Questo non equivale a dire che i professionisti sanitari saturi di lavoro non possano o non debbano imparare la metodologia clinica del colloquio motivazionale. Molti di questi professionisti hanno eccellenti capacità di ascolto e di sviluppare abilità cliniche nel colloquio motivazionale. Chi scrive ha formato, tra gli altri, counselor, dietisti, terapisti della riabilitazione, psichiatri forensi, infermieri, medici, sacerdoti, assistenti sociali che seguono ex detenuti in libertà condizionale, psicologi, istruttori di ginnastica riabilitativa e assistenti sociali.

Così come accade per l'utile incremento delle pratiche paramediche, allo stesso modo sono stati dedicati interesse e risorse a sviluppare tecniche più semplici in linea con lo spirito del colloquio motivazionale. Si tratta di tecniche che possono essere applicate nella pratica, senza dover apprendere e sviluppare abilità cliniche inerenti al metodo del colloquio motivazionale nel suo complesso. Si è fatta attenzione a non definire questi adattamenti «colloquio motivazionale», termine riservato esclusivamente alla metodologia clinica complessiva descritta. Alcuni di questi adattamenti vengono presentati in modo più esteso nel capitolo 18.

Esistono tuttavia anche problemi motivazionali per cui il colloquio motivazionale non è un metodo appropriato, principalmente per ragioni etiche che sono ben note ai professionisti sanitari. È da ritenere improprio, per esempio, applicare il metodo del colloquio motivazionale al fine di aumentare la probabilità che i pazienti firmino un consenso informato al trattamento o alla ricerca. Gli aspetti etici sull'uso del colloquio motivazionale vengono approfonditi nel capitolo 12.

Quattro principi generali

Per aiutare a scorgere la foresta prima di imbattersi negli alberi, illustriamo di seguito quattro principi guida generale sui quali si fonda il colloquio motivazionale. Ci spostiamo quindi un passo avanti dallo spirito generale descritto sopra, per passare alla maggiore specificità propria della pratica. I principi che seguono rappresentano un affinamento di quelli delineati originariamente da Miller (1983) e di quelli presentati nella prima edizione di questo testo:

1. *Esprimere empatia.*
2. *Aumentare la frattura interiore.*
3. *Aggirare e utilizzare la resistenza.*
4. *Sostenere l'autoefficacia.*

PRINCIPIO 4: Sostenere il senso di autoefficacia

La convinzione di poter cambiare è un potente elemento motivante.

Il cliente, e non il counselor, è responsabile della scelta e della realizzazione del cambiamento.

Le aspettative del counselor sulle abilità che il cliente ha di cambiare possono diventare una profezia che si autoavvera.

Riassunto

Prima di apprendere e mentre si pratica il colloquio motivazionale, è indispensabile comprendere lo spirito generale e gli assunti di base della metodologia. Il colloquio motivazionale considera e rispetta l'autonomia di scelta dell'individuo. È un approccio collaborativo e non prescrittivo, in cui il counselor evoca la motivazione intrinseca della persona e le sue risorse per il cambiamento. È implicito che questa motivazione e queste risorse risiedano internamente in ogni persona e che vadano evocate piuttosto che imposte dall'esterno. Si ritiene che ciascuna persona posseda un forte potenziale di cambiamento. Il compito del counselor è quello di far uscire quel potenziale e facilitare i naturali processi di cambiamento che sono già presenti nell'individuo. Il colloquio motivazionale ha l'obiettivo di liberare le persone dall'ambivalenza che le intrappola in cicli ripetitivi di comportamenti fallimentari e autodistruttivi.

Il colloquio motivazionale è una metodologia clinica esperta, non un insieme di tecniche che possono essere apprese rapidamente. È molto di più che un set di tecniche per *fare* counseling. È un modo di *essere* con le persone, e con ogni probabilità questo modo è ben diverso da quello con cui altri le hanno trattate in passato. È progettato allo scopo di risolvere problemi motivazionali che inibiscono il cambiamento positivo del comportamento. Sono state adattate anche tecniche più semplici, in linea con lo spirito del colloquio motivazionale, per essere utilizzate nei contesti in cui il training e il tempo per la consultazione sono più limitati. Tuttavia queste tecniche non devono essere considerate come il colloquio motivazionale stesso.

Ci sono quattro principi generali che sottendono i metodi specifici descritti nella seconda parte di questo testo. Sono stati discussi separatamente dagli elementi più operativi («come fare»), al fine di fornire un contesto più ampio relativo al «perché» della pratica. Questi principi descrivono lo spirito più generale e la filosofia che sottendono il colloquio motivazionale. Questo modo di essere ovviamente non rappresenta l'intero processo del cambiamento. Esistono molteplici strategie di trattamento che possono essere utili per aiutare le persone a

cambiare. Il colloquio motivazionale mira a liberare nella persona il processo del cambiamento. Una volta iniziato, il cambiamento può verificarsi rapidamente con poca assistenza aggiuntiva, oppure capita che si renda necessario un periodo di sostegno e intervento professionale.

A questo punto, seguono otto capitoli dedicati agli aspetti specifici della pratica relativa al colloquio motivazionale. Nel capitolo 5 vengono discussi due eventi opposti di centrale importanza nel colloquio motivazionale: le affermazioni nella direzione del cambiamento e la resistenza. Nel capitolo 6 vengono introdotti i metodi importanti fin dall'inizio dell'intervento e che possono aiutare a evitare trappole molto comuni. Questi metodi sono più appropriati alla costruzione della motivazione al cambiamento, che rappresenta una delle due fasi principali del colloquio motivazionale. Nei capitoli 7, 8 e 9 vengono descritte tre aree critiche di abilità di base per il colloquio motivazionale: l'ascolto riflessivo, la risposta alle affermazioni nella direzione del cambiamento e la risposta alla resistenza. Quindi il capitolo 10 analizza i metodi appropriati per rafforzare l'impegno al cambiamento, ossia la seconda fase del colloquio motivazionale. Il capitolo 11 presenta un caso in pratica, dall'inizio alla fine, che illustra come si intersecano le varie metodologie. Infine il capitolo 12 discute alcuni problemi etici, di valori e le priorità che emergono durante la pratica del colloquio motivazionale.

Apprendere il colloquio motivazionale

Non esiste insegnamento, ma solo apprendimento.

MONTY ROBERTS

Come è possibile imparare lo stile interpersonale tipico del colloquio motivazionale? Cosa rende un counselor più efficace nell'aumentare la motivazione al cambiamento delle persone? Counselor motivazionale esperto si nasce, o si diventa? Quali sono le esperienze più significative per apprendere il colloquio motivazionale?

Queste domande sono da un lato affascinanti, ma allo stesso tempo costituiscono fonte di preoccupazione. Negli anni, con la crescita dell'interesse verso il colloquio motivazionale, è mutato il focus dell'attività e degli sforzi di chi scrive. Infatti, mentre prima il tempo era dedicato principalmente a trattare i clienti, formare gli operatori sanitari e fare ricerca su questa metodologia, successivamente si è spostato alla formazione dei formatori e allo studio per ottimizzare le condizioni di apprendimento del colloquio motivazionale.

Nel presente capitolo sono presentate alcune riflessioni sul processo di apprendimento del colloquio motivazionale, nella speranza di offrire indicazioni utili ai lettori che vogliono rafforzare le abilità di counseling in quest'area. Nella prima edizione di questo volume, nel capitolo corrispondente, era presentata una serie di esercizi per insegnare il colloquio motivazionale. In questa occasione, il

focus è stato spostato dall'insegnamento verso il processo di apprendimento, in quanto si ritiene che siano termini differenti che descrivono lo stesso processo. In alcune lingue, infatti, «insegnare» e «apprendere» sono azioni descritte attraverso lo stesso verbo. Si è inoltre notato che anche Carl Rogers ha affrontato un cambiamento simile nel corso della sua attività, passando da una focalizzazione sulle tecniche e sul training all'esplorazione dei processi fenomenologici dell'apprendimento e del cambiamento.

Innanzitutto, va detto che nessuno degli autori ha imparato il colloquio motivazionale attraverso un training tradizionale. Non esistevano infatti libri, videocassette, workshop o corsi di formazione e neppure supervisor che ci mostrassero come fare. In effetti nessuno stava facendo colloquio motivazionale, almeno non formalmente (semmai esista un colloquio motivazionale «formale»). Nel nostro specifico ambito di lavoro, cioè i comportamenti di dipendenza, il trattamento era condotto prevalentemente attraverso modalità confrontazionali. Il dottore o il counselor era l'esperto riconosciuto, il cui compito era quello di educare, persuadere, ingannare, confrontare o costringere i clienti ad abbandonare determinate abitudini comportamentali. C'era molta enfasi sul condizionare, curare, punire, addestrare e umiliare i clienti per ottenere che si adeguassero agli obiettivi dei programmi. Esistevano pochi studi sul counseling centrato sul cliente; e infatti questo approccio veniva accantonato come non efficace nel trattamento delle dipendenze patologiche.

I clienti sono stati i nostri insegnanti, così come le persone che formavamo erano i nostri studenti. Abbiamo iniziato a parlare con le persone con problemi di dipendenza così come avremmo fatto con qualsiasi altro cliente, ignorando volutamente i metodi di trattamento specialistici che andavano per la maggiore. Ponevamo domande aperte, perché eravamo curiosi di imparare come le loro esperienze li avessero portati a schemi di comportamento apparentemente così autodistruttivi. Eravamo interessati a sapere cosa volevano dalla loro vita, quali erano i loro valori e ciò che era più o meno importante per loro. Abbiamo ascoltato parecchio, trovando questo processo stimolante, apprezzabile, affascinante e spesso toccante. Abbiamo compreso che si trattava di persone veramente interessanti e piene di risorse, che avevano scelto un percorso così come avrebbero potuto sceglierne altri. Eravamo sconcertati, allora, per come avessero potuto fare quelle scelte, quale comprensione avessero della loro situazione attuale e quale ritenessero fosse il futuro della loro vita. Nel tempo, i nostri clienti ci hanno insegnato come aiutarli e come aiutare gli altri individui con problemi simili.

Attualmente riceviamo regolarmente richieste di formazione sul colloquio motivazionale, talmente tante che non siamo più riusciti a evaderle e così, dal 1993, abbiamo iniziato a formare dei formatori. Ci piace molto formare altri

colleghi, ma ci siamo accorti che c'era qualcosa di inquietante nel processo di apprendimento. Alla fine ci siamo resi conto che ci stava disturbando: un training standard di colloquio motivazionale non era dissimile dagli stessi modelli da esperti che cercavamo di evitare nel nostro counseling. Un esperto fornisce risposte a destinatari relativamente passivi, spesso senza nemmeno preoccuparsi di comprendere prima le ragioni che avevano portato le persone a tale iniziativa di formazione. Questo è il motivo principale per cui la parte terza di questa nuova edizione enfatizza l'apprendimento piuttosto che l'insegnamento.

I clienti come insegnanti

Innanzitutto è bene ricordare che gli stessi insegnanti da cui noi abbiamo appreso il colloquio motivazionale sono disponibili anche per voi. Una delle ragioni per cui è possibile continuare ad apprendere e migliorare le proprie abilità nel colloquio motivazionale è che possiamo continuamente contare sulla presenza di un feedback immediato ed esperto: si tratta del feedback fornito dalle persone a cui offriamo i nostri servizi.

Un feedback accurato è indispensabile per acquisire e incrementare ogni tipo di abilità. La precisione nel tiro con l'arco si raggiunge attraverso la continua osservazione di quanto le frecce cadano vicino al bersaglio e risulta difficile imparare a giocare a golf di notte. Ancora, il motivo per cui si inseriscono le risposte alla fine dei libri di esercizi di matematica è che, mentre ci si esercita, si può avere un immediato feedback correttivo circa la precisione con cui si risolvono i problemi.

Lo stesso tipo di informazione è disponibile per chi impara il colloquio motivazionale. Una volta imparato che cosa osservare nei clienti, avrete una fonte eccellente di immediati feedback correttivi. Questo proprio perché ciò che le persone dicono durante il colloquio motivazionale è un elemento predittivo piuttosto buono del cambiamento comportamentale che si verificherà nel futuro. L'obiettivo generale è rinforzare le affermazioni nella direzione del cambiamento e diminuire la resistenza; quindi, in entrambi i casi, aumentare l'impegno al cambiamento. Più accade questo, ossia più aumentano le espressioni di impegno al cambiamento del cliente durante il colloquio, maggiori sono le probabilità che il cambiamento comportamentale si verifichi. Fare affermazioni nella direzione del cambiamento è un segnale luminoso che indica dove dirigersi. Al contrario, la resistenza segnala che si è un po' fuori strada.

Questo ci divenne evidente mentre imparavamo a utilizzare l'ascolto riflessivo, l'abilità fondamentale su cui si sviluppa il colloquio motivazionale. Quando il counselor fa un'affermazione utilizzando l'ascolto riflessivo, la persona continua

a parlare, anche nel caso in cui l'ipotesi fornita sul significato delle parole del paziente sia sbagliata. Al contrario, quando il counselor risponde utilizzando un «blocco della comunicazione», la persona si blocca, fa retromarcia, devia verso un'altra direzione. La risposta del cliente fornisce pertanto un feedback immediato sulle abilità di ascolto dell'operatore.

Inoltre, le risposte del cliente forniscono un'informazione immediata sull'accuratezza dell'ascolto riflessivo. Prima di tutto, ogni affermazione di ascolto riflessivo stimola nella persona una risposta diretta o implicita del tipo «sì», «no». In altre parole il cliente ci dice se abbiamo compreso bene o no quanto sta dicendo... Non ci sono conseguenze se sbagliamo in questa fase: se l'ascolto riflessivo era corretto ma non del tutto preciso, la persona continua a parlare e corregge le sfumature che non sono state colte. Una volta compreso che i clienti sono i nostri insegnanti e che le loro risposte sono veri e propri indicatori della abilità del counselor, si noterà che ogni persona offre un'opportunità per modellare e perfezionare le nostre abilità di ascolto riflessivo.

Quanto detto è vero anche per il colloquio motivazionale in senso lato. Una volta che si apprende a differenziare i segnali delle affermazioni nella direzione del cambiamento e delle affermazioni di resistenza dal contesto complessivo del discorso del cliente, si avrà lo spunto necessario sia per lavorare in modo più efficace con ogni cliente, sia per apprendere da ogni individuo (vedi il capitolo 5). Indipendentemente dal livello di disponibilità al cambiamento con cui una persona inizia una seduta di colloquio, il counselor sa di essere sulla strada giusta quando lo stile che utilizza fa aumentare l'impegno che il cliente manifesta con le sue parole (ossia un aumento delle affermazioni nella direzione del cambiamento e una diminuzione della resistenza). Se il criterio finale, naturalmente, è dato dal fatto che il cliente cambi o meno comportamento, è pur vero che i clinici raramente ottengono feedback attendibili sui cambiamenti comportamentali a lungo termine. Per di più questo tipo di feedback appare troppo differito nel tempo e non-specifico per essere utilizzato nella pratica e modellare risposte più utili. In quanto collegato a risultati visibili nel comportamento, il feedback immediato, minuto per minuto, fornito dalle risposte del cliente durante la seduta è la guida più utile ed è continuamente disponibile senza costi aggiuntivi.

Le fasi del cambiamento

Secondo il modello transteorico di Prochaska e Di Clemente

Indeterminazione

Il paziente non ha coscienza dell'esistenza di un problema o lo considera come privo d'importanza

Intenzione

Il paziente riconosce l'esistenza di un problema, riconosce che sarebbe senza dubbio utile fare qualcosa, ma respinge l'idea di un cambiamento in un futuro non ancora chiaramente prevedibile

Preparazione

Il paziente comincia a pianificare un cambiamento, per esempio chiedendo consigli

Azione

Il paziente mette in opera effettivamente un cambiamento di comportamento, per esempio, smettere di fumare

Consolidamento

Questo stadio caratterizza il lavoro di prevenzione della ricaduta, dopo circa 6 mesi di cambiamento del comportamento.

Progresso

Ricaduta

Centro
Studi
Erickson

Il colloquio motivazionale

Come aiutare le persone a cambiare

Seminario tecnico

IL COLLOQUIO MOTIVAZIONALE

Come aiutare le persone a cambiare

Trento, 29 e 30 novembre 2013

Come aiutare le persone a cambiare

Trento, 29 e 30 novembre 2013

Stefania Venuti e Maurizio Scaglia (*Scuola Italiana di Counseling Motivazionale, Sede di Piacenza-Genova*)

Il counseling motivazionale, introdotto nella pratica clinica da Miller e Rollnick, è da anni riconosciuto come uno dei più potenti strumenti professionali per gli operatori sociali, sanitari ed educativi. Il colloquio motivazionale si basa su un paradigma di pensiero che permette di aiutare ogni persona a cambiare la propria vita, reimpostando degli stili disfunzionali di «essere» e di «fare» in accordo alle sue disposizioni interiori. È un approccio che consente di «agganciare» non la patologia della persona bensì la sua «energia», vale a dire la motivazione di fatto presente, per rinforzarla progressivamente, seduta dopo seduta. Il colloquio motivazionale, storicamente sperimentato nel campo delle dipendenze patologiche, è ora sempre più utilizzato in svariati contesti «terapeutici». Ogniquale volta l'aiuto consista in un impegnativo cambiamento di stile di vita, l'operatore professionale trova un sostanziale aiuto nei principi e nelle tecniche di questo approccio. Quando le persone devono smettere di assumere sostanze dannose (alcol, fumo, droghe leggere o pesanti); quando devono fuoriuscire da comportamenti a rischio (gioco d'azzardo, shopping, internet, videogiochi, pornografia, ecc.); quando i ragazzi in difficoltà scolastica devono essere aiutati a impostare programmi di studio seguendo un metodo rigoroso; quando i pazienti con malattie croniche devono essere aiutati a impostare programmi alimentari o motori o farmacologici impegnativi; quando i genitori di bambini iperattivi o caratteriali devono cambiare loro stessi atteggiamenti educativi consolidati; quando persone con problemi di devianza accedono a misure alternative alla detenzione; ecc., in tutti questi ambiti, e altri ancora, il counseling motivazionale permette di impostare l'intervento in modo empatico e non giudicante. La linea strategica è quella di evitare la contrapposizione, promuovendo il cambiamento attraverso tecniche di facilitazione e riformulazione a vari livelli. Le tecniche che verranno presentate durante il Corso consentono all'operatore di lavorare sulla motivazione della persona in diverse fasi del processo di cambiamento, dall'insorgere della consapevolezza del problema (insight) e della possibilità di un cambiamento, alla determinazione ad impegnarsi seriamente in pratica, fino alla costruzione di «piani» semplici per nuovi stili di vita.

Obiettivi

- Approfondire la dinamica del cambiamento secondo il modello di Miller e Rollnick.
- Capire come rapportarsi agli utenti/pazienti secondo un'ottica «centrata-sul-cliente», sviluppando abilità d'ascolto riflessivo e favorendo l'insorgere dell'insight e l'espressione di affermazioni motivanti.
- Acquisire la capacità di individuare la motivazione nel fluire della narrazione e rispondere ad essa in modo da rafforzarla, tonificarla e tradurla in piani di azione effettivamente praticabili.
- Approfondire le abilità tecniche di porre domande aperte, di rilanciare il dialogo e di gestire efficacemente le contrapposizioni.

Contenuti

La qualità della relazione professionale d'aiuto – Le abilità di base dell'ascolto riflessivo – La negoziazione dell'intervento e la sua congruenza con il profilo motivazionale – Il riconoscimento del problema e la promozione del cambiamento – La valutazione della motivazione – La trappola della persuasione nelle dipendenze patologiche e in altre contingenze problematiche.

Destinatari

Operatori sanitari (medici di base e specialisti, infermieri, terapeuti, ecc.), assistenti sociali, psicologi, educatori, insegnanti e counselors professionali.

Il Colloquio Motivazionale può essere utile nei seguenti ambiti:

- Dipendenze patologiche
- Educazione alla salute
- Riabilitazione comportamentale e attitudinale
- Supervisione e controllo in situazioni di devianza con rilevanza penale
- Orientamento allo studio e al lavoro

Informazioni

Metodologia

La modalità didattica utilizzata è attiva ed esperienziale, basata sul coinvolgimento dei partecipanti attraverso brainstorming, discussioni, role playing, simulazioni in triadi con osservatori e in fish-bowl e studio di casi. La sperimentazione delle tecniche è affiancata da integrazioni teoriche. Tale metodologia è orientata all'interiorizzazione delle competenze apprese e alla loro integrazione nello stile relazionale individuale.

Date e orari

Venerdì 29 novembre: dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

Sabato 30 novembre: dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00

Sede

Edizioni Centro Studi Erickson

Attestato

Al termine del seminario di formazione verrà rilasciato un attestato di frequenza.

Accreditamento

Ministero della sanità: sono stati assegnati **15,8 crediti ECM** per le professioni di psicologo, psicoterapeuta, educatore professionale, infermiere professionale, assistente sanitario e medico con le seguenti discipline: geriatria; ginecologia e ostetricia; medicina fisica e riabilitazione; medicina generale (medici di famiglia); neonatologia; neurologia; neuropsichiatria infantile; oncologia; pediatria; psichiatria; psicoterapia.

Ordine degli Assistenti Sociali: sono stati assegnati **14 crediti formativi**.

Attestato

Al termine del seminario di formazione verrà rilasciato un attestato di frequenza.

Accreditamento

Ministero della sanità: sono stati assegnati **15,8 crediti ECM** per le professioni di psicologo, psicoterapeuta, educatore professionale, infermiere professionale, assistente sanitario e medico con le seguenti discipline: geriatria; ginecologia e ostetricia; medicina fisica e riabilitazione; medicina generale (medici di famiglia); neonatologia; neurologia; neuropsichiatria infantile; oncologia; pediatria; psichiatria; psicoterapia.

Ordine degli Assistenti Sociali: sono stati assegnati **14 crediti formativi**.

Costo

€ 270,00 + IVA 21% (€ 326,70 IVA inclusa)

Nella quota è compreso il pranzo a buffet, qualora il corso di formazione si svolga nell'intera giornata.

Modalità di iscrizione

Scarica la [scheda di iscrizione](#) e inviala tramite e-mail (iscrizioni@erickson.it) o via fax (**0461 956733**), allegando la ricevuta del pagamento effettuato.

Per info

Centro Studi Erickson

Via del Pioppeto 24

fraz. Gardolo, 38121 Trento

Tel. **0461 950747** - Fax **0461 956733**

e-mail: formazione@erickson.it