

IL PESO DELLE EMOZIONI

quando è necessario cambiare stili di vita



INCONTRO CON IL PUBBLICO

3 ottobre ore 17.30

Motivare al cambiamento

Dott.ssa Giada Pietrabissa, psicologa, Istituto Auxologico Italiano.

FLESSIBILITA' PSICOLOGICA & MOTIVAZIONE AL CAMBIAMENTO

FLESSIBILITÀ PSICOLOGICA

= capacità di agire in conformità a quello che è più importante per noi, in accordo con le possibilità che ci vengono offerte dall'ambiente

VS **CONOSCENZA & CONSAPEVOLEZZA**



*«Ci si persuade
meglio, di solito, con
le ragioni che
abbiamo trovato da
noi, che con quelle
che si son presentate
all'intelletto di altri»*

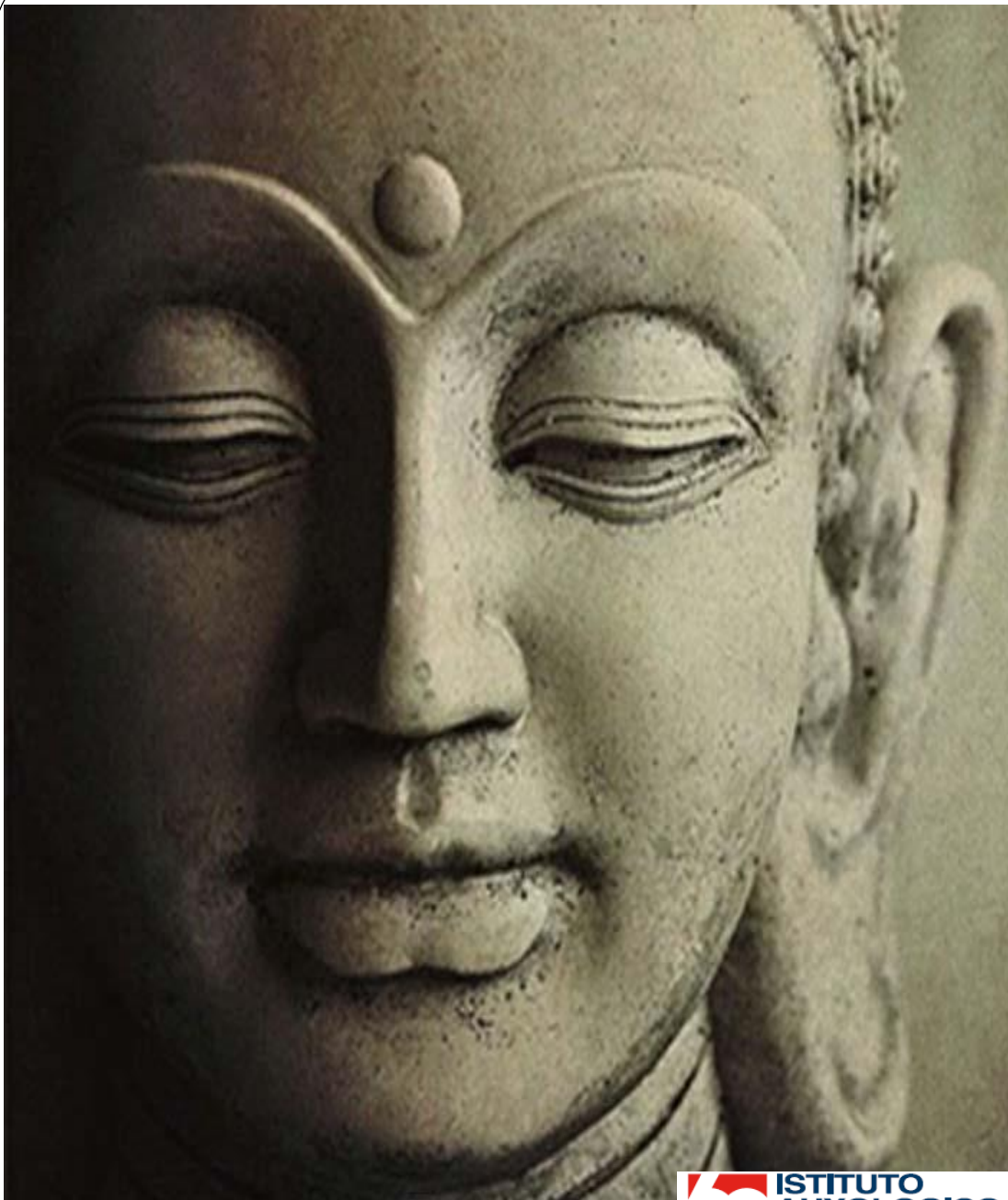
Blaise Pascal





*«Qualunque sistema
vivente resiste al
cambiamento del
proprio equilibrio»*

Claude Bernard
(Principio dell'omeostasi)



«Nelle nostre vite il CAMBIAMENTO è inevitabile, la perdita è inevitabile: nell'adattabilità e facilità con cui sperimentiamo il CAMBIAMENTO, si trova la nostra felicità e libertà»

- Buddha

| | |
|---|---|
| I pro del problema | I contro del problema |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ ■ ■ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ■ ■ |
| I contro del cambiamento | I pro del cambiamento |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ ■ ■ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ■ ■ |



MOTIVAZIONE


= stato (dinamico) di buona disposizione o desiderio di cambiamento

- Può essere ESTRINSECA o INTRINSECA
- Diverse variabili anche esterne alla persona, influenzano la motivazione.
- La motivazione è ciò che determina:
 - La scelta di iniziare ad impegnarsi in un compito
 - La scelta di spendere una certa quantità di energie
 - La scelta di mantenere nel tempo i risultati raggiunti
- Il processo di cura comprende:
 - capire cosa mantiene il problema
 - creare le condizioni per favorire un cambiamento.

TEORIA DEGLI STADI DEL CAMBIAMENTO

(Prochaska J., Di Clemente C., 1980)





*«L'intelligenza non è non
commettere errori, ma scoprire
il modo di trarne profitto»*

Bertolt Brecht

3 FATTORI della MOTIVAZIONE

| IMPORTANZA | DISPONIBILITÀ AL CAMBIAMENTO | FIDUCIA |
|--|---|---|
| Percezione di importanza attribuita dalla persona al cambiamento | Il grado di riconoscimento del problema, di volontà di modificare un comportamento o prendere una decisione | La fiducia nelle proprie capacità di attuare un cambiamento in un tempo determinato |
| VALORI ASPETTATIVE OBIETTIVI personali | | AUTOEFFICACIA percepita |

1. Su una scala da 1 a 10, quanto si ritiene **MOTIVATO** a cambiare il Suo comportamento-problema (indichi con una X il numero corrispondente)?

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|

2. Su una scala da 1 a 10, quanto **IMPORTANTE** è per Lei cambiare il suo comportamento-problema (indichi con una X il numero corrispondente)?

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|

3. Su una scala da 1 a 10, quanta **FIDUCIA** ha di riuscirci (indichi con una X il numero corrispondente)?

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|

**PreCONTEMP
LAZIONE**

**CONTEMPL-
AZIONE**

**DETERMIN-
AZIONE**

PIANO DI CAMBIAMENTO

- Identificare IL PROBLEMA
- Identificare LA (e altre) RAGIONE per cambiare
- Identificare L'OBIETTIVO
- Pensare a COME PEGGIORARE la propria condizione

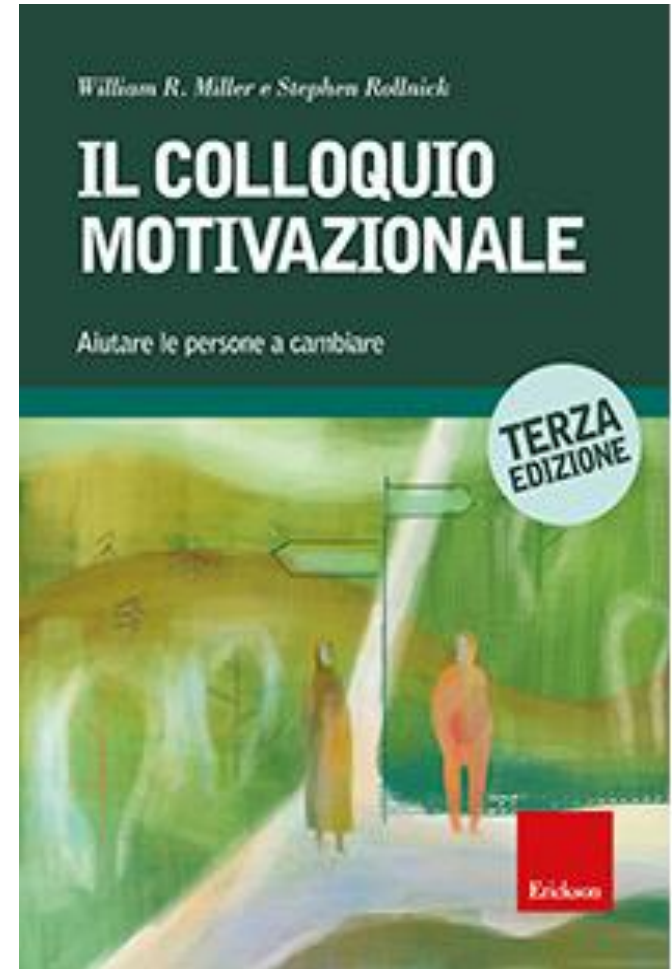
S – Specific = SPECIFICI
M – Measureable = MISURABILI
A – Attainable = RAGGIUNGIBILI
R – Realistic = REALISTICI
T – Timely = OPPURTUNI

II COLLOQUIO MOTIVAZIONALE

Definizione profana: il CM è uno stile collaborativo di conversazione volta a rafforzare la motivazione l'impegno al cambiamento di una persona

Definizione professionale: il CM è uno stile di counseling centrato sulla persona, volto ad affrontare il comune problema **dell'ambivalenza per il cambiamento**

Definizione tecnica: il CM è uno stile di comunicazione collaborativo e orientato, che presta particolare attenzione al linguaggio del cambiamento, progettato per rafforzare la motivazione personale e l'impegno verso un obiettivo specifico, attraverso la facilitazione dell'esplorazione delle ragioni proprie della persona per cambiare, il tutto in un'atmosfera di accettazione di aiuto.



4 PRINCIPI GENERALI del CM

1. Esprimere EMPATIA (*C. Rogers*)
2. Aumentare la FRATTURA INTERIORE
(dissonanza cognitiva - *Fastinger*)
3. Aggirare la RESISTENZA (*J. Haley*)
4. Sostenere l'AUTOEFFICACIA percepita
(*Bandura*)

g.pietrabissa@auxologico.it

*Grazie per
l'attenzione*

OSPEDALE S. LUCA