

VALUTARE IL RISCHIO E AIUTARE LA PERSONA A MOTIVARSI A MODIFICARE LO STILE DI VITA

Strumenti formativi di Luoghi di Prevenzione



Informare/motivare

I clinici hanno scoperto che dare al cliente **risultati personali** basati su una valutazione ampia ed oggettiva, in particolare se attentamente interpretati e **comparati con la norma** o i valori attesi, può essere non solo informativo, ma anche **motivante**

Elementi di un intervento motivazionale efficace

- Approccio FRAMES
- Esercizi con la Bilancia Motivazionale
- Discrepanza tra i valori personali e il comportamento corrente
- Velocità personalizzata
- Contatti personali con clienti non in trattamento

Approccio FRAMES

- Feed-back
- Responsabilità
- Autoefficacia
- Menù
- Empatia nel counselling
- Suggerimento (vs. prescrizione)

F come Feed-back

- Fornire in modo concertativo e non confrontazionale un feed-back **personalizzato** sul grado e tipo di compromissione della persona, basata su **informazioni** fondate su valutazioni strutturate ed **oggettive**

R come Responsabilità

- Gli individui possono scegliere di continuare il loro comportamento o cambiarlo.
- Chiedere alla persona il “permesso” di discutere il tema e invitarli a tenere in considerazione i vostri feed-back.
- *“Credo sia utile approfondire il suo rapporto con l'alimentazione. E' d'accordo?”*
- *“Tenga presente quello che le ho detto circa i rischi per la sua salute.”*
- *“E' vero che cambiare è difficile, d'altra parte bisogna considerare gli obiettivi che lei si pone”*

Completare il feed-back

- “Io non so cosa la preoccupa, ma...”
- “Come pensa di utilizzare questi risultati?”
- “Come si senti di fronte a questo?”

Sollecitare una reazione

- “Capisco che per lei possa essere imbarazzante, ma sembra che...”
- “Posso capire che sia duro da accettare, ma...”

Verbalizzare anche le reazioni non verbali della persona:

“Vedo che questi dati la preoccupano”

Infine...

- **Riassumere** i risultati, includendo:
 - Rischi e problemi che sono emersi
 - Reazioni del cliente
 - Affermazioni automotivanti
- **Chiedere** alla persona se quanto riassunto è:
 - Corretto
 - Completo

A come Autoefficacia

- Percezione cosciente ed esplicita di **fiducia nelle proprie capacità** rispetto ad un determinato obiettivo
- Risponde alla domanda:
“Quanto ti senti fiducioso di riuscire a...(es.: modificare le tue abitudini a colazione)?”

= POSSO/NON POSSO CAMBIARE

M come Menù

- Non di cibi, ma di OPZIONI
 - sui Servizi disponibili
 - sui tipi di trattamento per il problema
- La persona deve percepire di poter scegliere fra diverse alternative

“Queste sono diversi trattamenti ugualmente efficaci per il suo problema. Quale ritiene di poter scegliere?”

E come Empatia

- Atteggiamento di calore, rispetto, non giudizio, preoccupazione, coinvolgimento ed interesse attivo
- Sebbene sembri semplice, richiede un training specifico ed impegno costante
- E' particolarmente efficace con persone aggressive, resistenti, od "in difesa"

"La vedo arrabbiata... Cosa c'è che non va?"

S come Suggerimento

- Il semplice fatto di dare delicati suggerimenti può promuovere il cambiamento. Si contrappone alla prescrizione (tecnica direttiva).

“Potrebbe essere utile che le spieghi qualcosa sul rapporto fra il suo comportamento alimentare e rischi di avere problemi cardiovascolari”

“Sarebbe bene che lei modificasse la sua abitudine di consumare spuntini dopo cena”