



2° Seminario Interassociativo di studio Milano 18 maggio 2018

**La prevenzione in Regione Lombardia e l'applicazione della Legge 23/2015:
la situazione e le proposte su
Alimenti e Salute**

Dott.ssa Maria Stefania Bellesi

PRODURRE IL CAMBIAMENTO: QUALI PRESUPPOSTI ?

andragogia (Knowles)

BISOGNO DI CONOSCERE

hanno bisogno di sapere quali **VANTAGGI** derivano dalle loro nuove conoscenze.

DISPONIBILITA' AD APPRENDERE

naturale propensione ad apprendere ciò che può essere usato nella vita reale

CONCETTO DI SE

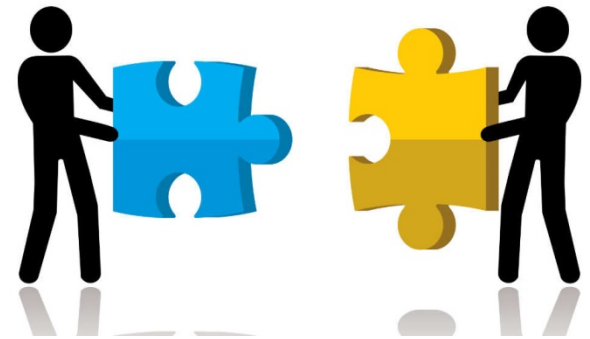
adulto responsabile proprie decisioni raramente accetta senza discuterli insegnamenti imposti contro la loro voglia di apprendere

IL RUOLO DELL'ESPERIENZA

enorme risorsa ma anche ostacolo

LA MOTIVAZIONE

non è solo legata ad incentivi materiali ma anche a motivazioni INTERNE



I REQUISITI della RELAZIONE EDUCATIVA

- Metodo non direttivo il terapeuta si affida
- Empatia
- Autenticità
- Accettazione positiva incondizionata
- Non direttività, rispetto della libertà del cliente dell'autodeterminazione
- Terapeuta che contemporaneamente apprende

Costruire un rapporto di fiducia e sicurezza emotiva da cui scaturirà il cambiamento



Rogers

GESTIONE COUNSELLING

Counsellor

Percorso formativo triennale

IL COUNSELLING MOTIVAZIONALE BREVE (CMB)

Contesti opportunistici

- Stile comunicativo empatico e non giudicante
- Ascolto riflessivo e di aggancio
- Abilità nel fornire informazioni corrette e contestualizzate
- Pianificare obiettivi di cambiamento
- Usare strategie di problem solving

COME?: MODELLO DI FORMAZIONE EFFICACE

- SESSIONI RIPETUTE
- APPROCCIO DIDATTICO DI TIPO ESPERENZIALE
- INCONTRI DI SUPERVISIONE PERIODICI



II COUNSELLING MOTIVAZIONALE BREVE

o MINIMAL ADVICE

- **Intervento comunicativo di pochi minuti** (3–7 minuti) da utilizzarsi nei contesti opportunistici (ogni volta che se ne presenta l'opportunità)
- **Servono le stesse abilità di base** richieste per interventi più lunghi:
 - ✓ **capacità di porre domande aperte**
 - ✓ **abilità di ascolto**
 - ✓ **possibilità di fornire messaggi brevi ma chiari**

Le 4 FASI del CMB – M A

CHIEDERE presuppone un' attenzione a 360° sulla salute

Fuma? Ha mai pensato di smettere di fumare?

Come mangia abitualmente? .. Pensa di poter modificare le sue abitudini alimentari?



ASCOLTARE presuppone il NON giudizio e l'EMPATIA

CONSIGLIARE dare un esito, riconoscerlo e restituirlo al cliente fornendo possibili alternative (es. risorse interne e/o risorse esterne)

CONCLUDERE sintetizzare e rimarcare quanto attuabili, ribadire la propria disponibilità

4 DOMANDE SPUNTI DI RIFLESSIONE

- *Quali gli operatori coinvolti?*
- *A chi può essere rivolto?*
- *Quando ?*
- *Dove?*

