



Quando i clienti evitano il lavoro esperienziale: 10 consigli pratici

Del **Dottor Russ Harris**

Autore di *La trappola della felicità*

10 MINUTI DI LETTURA CIRCA.

Tradotto da Chiara Rossi Urtoler - MindfulACT



Suggerimenti e approfondimenti ACT per gli operatori della salute mentale

Non è raro che i clienti siano restii a fare esercizi esperienziali o restii ad apprendere o praticare una nuova abilità durante una sessione, soprattutto quando si tratta di consapevolezza, accettazione, visualizzazione o esposizione. In questo eBook, esploreremo dieci consigli pratici per trasformare queste situazioni in risultati terapeutici positivi, che possono rafforzare il rapporto e favorire la crescita.

Cominciamo con il fattore più importante...

1. La relazione terapeutica

Una solida relazione terapeutica è il fattore più importante per affrontare situazioni in cui un cliente non desidera lavorare in modo esperienziale.

Ricorderete che i terapeuti ACT hanno un approccio rogersiano, con un'enfasi sull'autenticità, la coerenza e la considerazione positiva incondizionata per il cliente. Un aspetto importante della costruzione di una relazione solida con i nostri clienti è applicare l'ACT a noi stessi durante la seduta: disinnescare i nostri pensieri inutili, accettare i nostri sentimenti spiacevoli e vivere i nostri valori di cura, gentilezza e compassione.

Ricorderete anche che l'ACT è un approccio incentrato sul cliente. Non diciamo ai clienti cosa fare o come vivere la loro vita. Li aiutiamo a esplorare, scoprire e connettersi con i loro valori fondamentali, e li usiamo come bussola per orientare il loro modo di vivere e le loro azioni. Quindi, se un professionista dovesse mai usare le strategie che seguono in modo manipolativo o coercitivo... beh, una cosa è certa: non starebbe praticando l'ACT!



2. I quattro fondamentali

Spesso i clienti sono restii a svolgere un esercizio esperienziale o ad apprendere una nuova competenza quando manca uno o più di questi quattro elementi fondamentali:

1. Hai un buon rapporto terapeutico? Un cliente disponibile che si fida di te?
2. Hai ottenuto il consenso informato per l'ACT, incluso il fatto che comporta l'apprendimento di nuove competenze per gestire pensieri e sentimenti difficili in modo più efficace?
3. Hai stabilito obiettivi chiari per la terapia (che non siano sul controllo di pensieri e sentimenti)?
4. Hai collegato in modo chiaro ed esplicito questa specifica abilità, pratica o esercizio agli obiettivi terapeutici del cliente? Il cliente comprende come lo aiuterà a progredire verso tali obiettivi?

Si noti in particolare i punti 2 e 4. Se un cliente non ha acconsentito all'ACT e lo si incoraggia a fare esercizi scomodi, la sua riluttanza non sorprende. E se non vede come un'abilità o un esercizio lo aiuterà a progredire verso i suoi obiettivi terapeutici, naturalmente, questo rappresenta un ostacolo motivazionale.

Quindi, assicuratevi di poter rispondere "sì" a tutte le domande precedenti – e se ce n'è una (o più) in cui la risposta è no, è la massima priorità da affrontare.

3. La lingua è importante

Le parole che usiamo hanno un effetto enorme, nel bene e nel male, sui nostri clienti.

Tra le parole che spesso suscitano reazioni negative ci sono: consapevolezza, autocompassione, defusione, accettazione ed esposizione.

Valutate l'idea di usare un linguaggio diverso.

- Invece di "accettazione", prendi in considerazione termini come aprirsi, fare spazio, riconoscere, abbandonare la lotta, lasciarla andare, venire e restare liberamente, a suo tempo.
- Invece di "consapevolezza", considera: sganciarsi, concentrarsi, essere presenti, consapevolezza, attenzione, aprirsi, fare spazio, gettare l'ancora
- Invece di "autocompassione", considera: di essere gentile con te stesso o di sostenerti, o di trattarti nello stesso modo in cui tratteresti un buon amico nel bisogno.
- Invece di "defusione", considera: sganciare, staccare, separare.
- Invece di "esposizione", considera: "imparare a rispondere in modo più flessibile alle situazioni difficili".
- Un termine particolarmente utile che puoi usare al posto di defusione è "togliere potere ai tuoi pensieri".
- Allo stesso modo, invece di accettazione o esposizione (interocettiva), un termine appropriato è "togliere potere ai propri sentimenti".

Se abbiamo un buon rapporto, come nel punto 1, e abbiamo trattato gli aspetti fondamentali, come nel punto 2, e adottiamo un linguaggio semplice da usare come sopra, la riluttanza del cliente sarà molto meno comune.

4. Ringrazia, Esplora, Empatizza, Valida

Quando i clienti esprimono riluttanza o esitazione a svolgere un esercizio in seduta, una buona risposta immediata è ringraziarli per essere stati onesti e sinceri con noi. Poi possiamo chiedere loro, non in modo invadente, deluso o coercitivo, ma piuttosto con sincera apertura e curiosità:

- A cosa è dovuta la loro riluttanza o esitazione?
- Hanno avuto precedenti esperienze negative con tali esercizi?
- Se sì, cosa è successo?

E quando scopriamo queste narrazioni, ascoltiamo con compassione, proviamo empatia e validiamo: data una storia del genere, la loro riluttanza è del tutto comprensibile.

Naturalmente, non sempre esiste una storia del genere. La loro esitazione può essere dovuta ad ansia, imbarazzo, paura di valutazioni negative, paura di fallire, paura di "fare brutta figura", paura di "non fare le cose per bene", paura di entrare in contatto con emozioni difficili, paura dell'ignoto, paura che le cose vadano male e peggiorino le cose... e così via. Dobbiamo capire cosa c'è dietro la loro riluttanza e convalidarla. (Tra poco, vedremo come fare validazione e psicoeducazione allo stesso tempo.)

E naturalmente, vogliamo ribadire che il cliente non dovrà mai fare nulla che non voglia in nessuna seduta. Potremmo dire: "Ti incoraggerò a provare cose nuove solo perché credo che ti saranno utili, e sei sempre libero di dire "no"; non devi mai fare nulla che non vuoi. E se mai dovessi sembrare invadente, per favore fammelo sapere. L'idea è che lavoriamo in squadra. Non voglio mai trovarmi nella posizione di spingerti".

Idealmente, lo abbiamo già detto all'inizio della terapia. Ma se per qualche motivo non l'abbiamo fatto, è importantissimo farlo ora! E ancora una volta, vogliamo ringraziare il cliente per la sua apertura e onestà nel farci sapere come si sente.



5. Validazione e psicoeducazione

Spesso possiamo validare e “psicoeducare” allo stesso tempo. Ad esempio, se un cliente esprime paura, dubbi, perplessità, riluttanza o esitazione, potremmo dire qualcosa del tipo:

"Quelle paure, quei dubbi e quelle perplessità sono all'ordine del giorno e hanno perfettamente senso. Stai uscendo dalla tua zona di comfort, provando qualcosa di diverso. È un rischio, perché non sai cosa potrebbe succedere. Quindi, naturalmente, la tua mente inizia ad avvertirti: *non farlo, potrebbe succedere qualcosa di brutto*. Questa è la tua mente che fa bene il suo lavoro! Il suo compito più importante è proteggerti, tenerti al sicuro!"

"E quelle sensazioni spiacevoli che si manifestano nel tuo corpo – ciò che di solito chiamiamo 'ansia' o 'paura' – beh, sono un segno che il tuo corpo si sta preparando all'azione, si sta preparando ad uscire dalla zona di comfort, ad accettare una sfida. Queste sensazioni spiacevoli derivano da cambiamenti nel tuo corpo – muscoli, frequenza cardiaca, flusso sanguigno, respirazione e sistema nervoso – mentre il tuo corpo si prepara alla sfida."

6. Adattare l'esercizio al cliente

Non possiamo applicare l'ACT così com'è a tutti: dobbiamo adattare gli esercizi alle loro esigenze. Ad esempio, almeno il 10% della popolazione trova la visualizzazione difficile o addirittura impossibile (io stesso faccio parte di quel 10%).

– quindi avranno difficoltà con qualsiasi esercizio che implichi la visualizzazione (ad esempio foglie su un ruscello) – in tal caso, diamo loro una delle tante alternative non visive.

Allo stesso modo, alcune persone reagiscono negativamente a qualsiasi esercizio che implichi la concentrazione sul respiro; diventano ansiose, o stordite, o lo trovano noioso, irritante o scomodo. In tal caso, evitatelo. Ci sono miliardi di altre cose che possiamo fare; non c'è nulla di essenziale nel "respiro".

In pratica, se un cliente non può o non vuole fare un determinato esercizio, può modificarlo o provarne uno diverso; basta cercare in qualsiasi libro di testo ACT e si troveranno tantissime alternative tra cui scegliere (soprattutto in ACT Made Simple, 2a ed.).

7. La visualizzazione non è essenziale

Circa il 10% della popolazione trova difficile la visualizzazione e almeno l'1% soffre di afantasia (incapacità di visualizzare). Questi pazienti esiteranno naturalmente a fare qualsiasi cosa che implichi la visualizzazione. Fortunatamente, la stragrande maggioranza degli esercizi ACT non richiede alcuna forma di visualizzazione.

8. Migliorare gli esercizi di accettazione

Primo: Non usare la parola "accettazione", perché è quasi sempre fraintesa. Usa invece termini come riconoscere e permettere, aprirsi o dare spazio a pensieri e sentimenti difficili.

Secondo: Hai preceduto questo lavoro con la "disperazione creativa", per aiutare il cliente ad allontanarsi dal programma di controllo emotivo? E hai fatto seguire alla disperazione creativa una metafora del "lasciare andare la lotta" (ad esempio, allontanando la carta o l'interruttore della lotta) per trasmettere chiaramente il concetto di accettazione (senza usare la parola)?

Considera anche:

- Hai verificato se il cliente è disposto a provare qualcosa di nuovo? È disposto ad apprendere una nuova abilità che potrebbe risultare scomoda o sembrare strana?
- È chiaro al cliente come l'apprendimento di questa abilità lo aiuterà a raggiungere i suoi obiettivi terapeutici?

9. Se un cliente chiede "Qual è il punto?"...

Puoi fornire loro una valida giustificazione per l'esercizio?

A. Puoi collegarlo a una metafora precedente che ne spiegava lo scopo (ad esempio, collegando un'abilità di defusione a una metafora come le mani come pensieri, o un'abilità di accettazione a una metafora come spingere via la carta)?

B. Puoi collegarlo agli obiettivi terapeutici del cliente, chiarendo lo scopo dell'esercizio e come può aiutarlo a raggiungere tali obiettivi?



10. Linee guida generali per esercizi impegnativi

- Fornire una motivazione chiara e cristallina: qual è il punto? Come sarà d'aiuto?
- Rafforza la volontà collegandola esplicitamente a valori e obiettivi coerenti con essi. Dosa attentamente l'esercizio: inizia con "piccole dosi". Fai un test, osserva come risponde il cliente. Se il cliente risponde bene, "aumenta il dosaggio" nel tempo.
- Se una tecnica non funziona, provane un'altra. Soprattutto con l'autocompassione, puoi lavorare su uno qualsiasi dei 6 "elementi" chiave in qualsiasi momento.
- Prova a muoverti intorno all'hexaflex o al triflex. Se ti blocchi su un processo, passa a un altro.
- Non essere mai invadente o coercitivo. Ma allo stesso tempo, non rinunciare subito a un esercizio perché il cliente dice che è strano, scomodo, insolito o lo rende nervoso. Innanzitutto, valida e normalizza queste reazioni. Riformulare come "buoni segnali".



Per esempio:

"Questo è un buon segno. Significa che stai facendo qualcosa di nuovo, qualcosa di diverso; stai uscendo dalla tua zona di comfort. Se ti sentissi completamente a tuo agio, significherebbe che stiamo semplicemente facendo le solite cose che già conosci e con cui ti senti a tuo agio – e sappiamo che questo non ti aiuta a costruire una vita migliore."

Dopodiché, possiamo ricordare al cliente gli obiettivi/valori al servizio di questo lavoro e chiedergli se sarebbe disposto, al servizio di quegli obiettivi e valori, a persistere con l'esercizio ancora un po'.

Riepilogo

Non è raro che i clienti siano un po' titubanti riguardo al lavoro esperienziale o all'apprendimento e alla pratica di nuove competenze durante le sedute.

Tuttavia, se mettiamo in pratica le strategie sopra descritte, possiamo solitamente trasformare quei momenti imbarazzanti in terapia in risultati terapeutici positivi.

Buona fortuna,
Russ Harris