



La consulenza al ruolo nell'approccio psicosocioanalitico

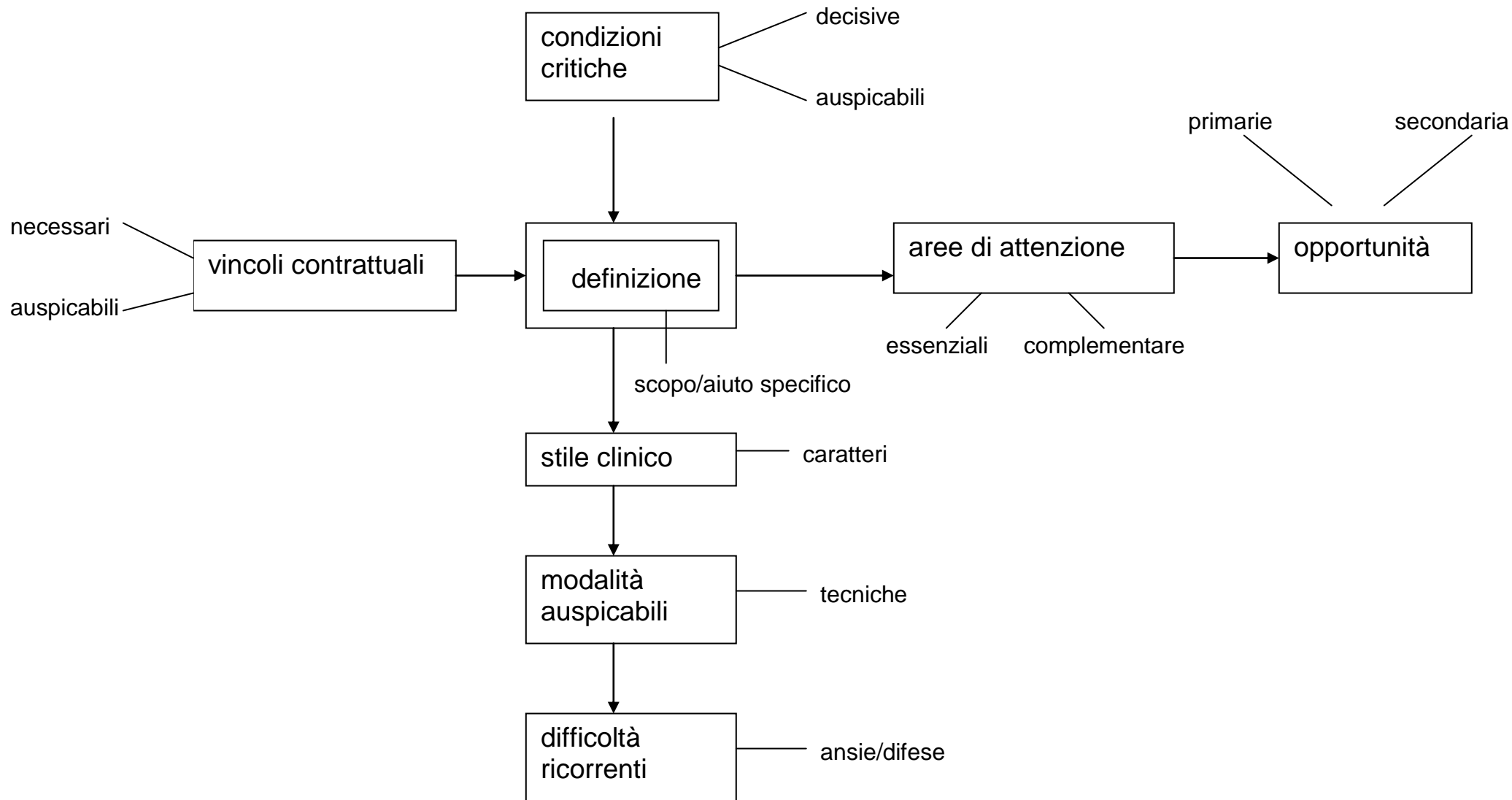
una visione panoramica

marzo 2009

a cura di Giuliano Mazzoleni



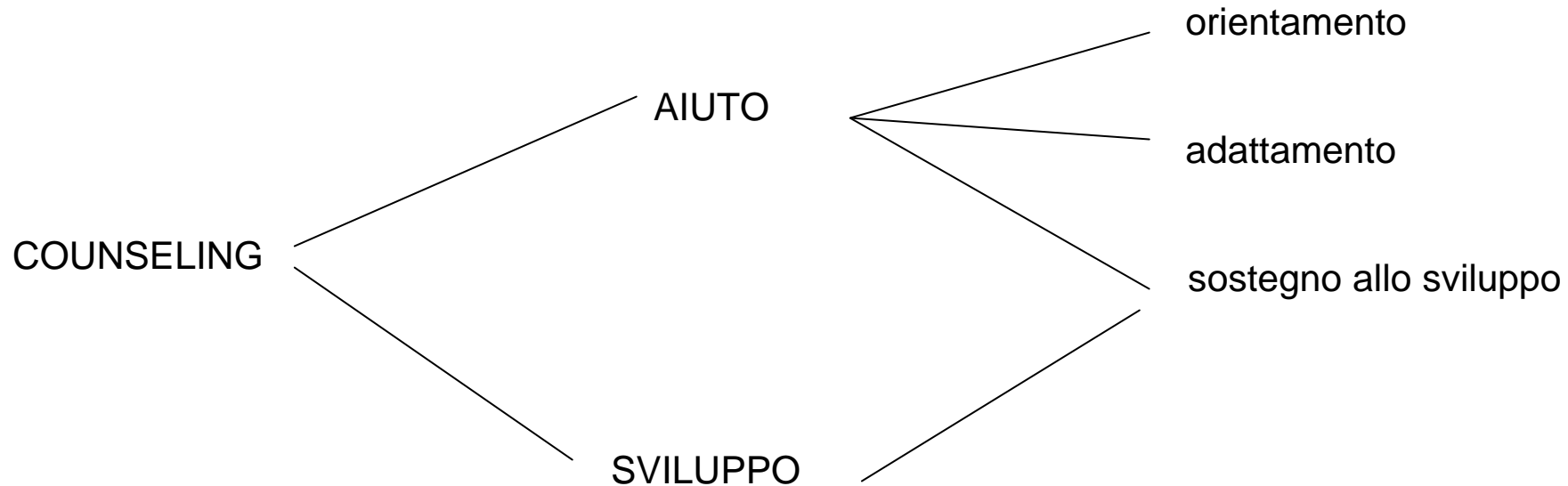
MAPPA DELLE CARATTERISTICHE





COUNSELING

Le diverse definizioni del counseling insistono su funzioni diverse:



“E’ essenziale aiutare l’altro a partire dalle risorse interiori “sane” e padroneggiabili....

....è basato sulla possibilità di restituire o sviluppare capacità in un cliente che possiede risorse non utilizzate”

(Biggio, 2007)



CONSULENZA AL RUOLO

Relazione di aiuto professionale rivolta al miglioramento delle condizioni e delle capacità del cliente nel comprendere e gestire le proprie relazioni di lavoro

il suo scopo essenziale consiste nel

- **potenziamento della capacità di distinzione fra il mondo esterno e il mondo interno del soggetto-cliente**

tale distinzione richiede

- + **aiuto nella ricerca sui due versanti, che eviti o riduca al minimo lo svolgimento di una funzione normativa da parte del consulente**

altre definizioni richiamano

- + **l'orientamento "clinico" e l'atto di individui o gruppi di interrogarsi su uno stato di disagio o sulla biografia personale e professionale**



ATTENZIONE

La consulenza al ruolo rivolge un'attenzione particolare:

- **alle motivazioni, anche profonde**
- **ai timori, anche inespressi o inconsapevoli**
- **all'identificazione dei compiti primari, istituzionali e di ruolo**
- **alla qualità delle relazioni organizzative implicate**
- **alle componenti prescritte e discrezionali del ruolo**
- **ai bisogni del soggetto ma anche alle sue capacità, in atto e potenziali**

inoltre indaga su



la domanda iniziale, considerandola provvisoria, da ri-definire

OPPORTUNITA'

La consulenza al ruolo tende a:

- **stimolare riflessioni su di sé**
- **rendere più chiaro il funzionamento dell'organizzazione**
- **migliorare la prestazione**
- **facilitare e guidare i cambiamenti**
- **creare momenti di progettazione del proprio autosviluppo**
- **individuare aree di investimento privilegiato per la crescita**

inoltre può:



+ **sviluppare competenze, trasferire metodologie e strumenti**

VINCOLI CONTRATTUALI

E' decisivo stabilire preliminarmente che

- **le responsabilità operative rimangono del cliente**
- **c'è impegno da entrambe le parti verso un obiettivo, che viene definito provvisoriamente**
- **si stabiliscono regole per tutelare la fiducia e la riservatezza**

ed è opportuno che:

- + **le persone si conoscano**
- + **le condizioni economiche e i soggetti che le sostengono vengano definiti**



+ **altre condizioni (luogo, frequenza, durata delle sedute, reperibilità, comunicazioni e-mail, ecc.) vengano precisate**

CONDIZIONI CRITICHE

Sono decisive:

- **fiducia**
- **empatia**
- **comprensione e rispetto delle opinioni, tolleranza**

il consulente dovrebbe :



evitare di porsi e di essere percepito come un valutatore



- **saper attendere, costruire la fiducia nel tempo**
- **uscire dagli stereotipi, riflettere sulle "mappe cognitive" del cliente**
- **interrogarsi sui propri sentimenti e sulle proprie valutazioni inesprese**

STILE CLINICO

- **privilegia l'aiuto del cliente rispetto agli interessi teorici e pratici, o di ricerca, del consulente**
- **si manifesta nell'osservazione accurata, nell'ascolto attivo, nel rispecchiamento dinamico, nelle sintesi e riformulazioni seguite da verifiche di comprensione e di consenso**
- **implica l'autoascolto del consulente**
- **si interroga sulle resistenze, sulla loro funzione e legittimità, sui loro effetti**



- **usa l'interpretazione consapevolmente, come ipotesi, da falsificare o da validare, provvisoriamente**
- **usa la rêverie, contenendo le angosce eccessive del cliente**

MODALITA' AUSPICABILI

- **linguaggio adeguato all'interlocutore**
- **uso aperto della domanda**
- **identificazione oscillante: empatia e ripresa della distanza**
- **consapevolezza della meta di aiutare il cliente ad aiutarsi**
- **riflessioni sull'apprendimento alla fine di ogni colloquio, con restituzioni reciproche e valorizzazione del lavoro compiuto insieme**



ARIELE

ASSOCIAZIONE ITALIANA
DI PSICOSOCIALE

- **gestione del "lutto" della fine del rapporto: riconoscimento delle emozioni, accettazione della chiusura e della eventuale trasformazione del rapporto**



DIFFICOLTA' RICORRENTI

ANSIE

DEL CONSULENTE E

DIFESE

- **assalito da richieste insostenibili**
(soffocamento)
(persecutorie)
- **pressato da richieste strumentali**
(oppressione e svalutazione)
- **non essere all'altezza**
(inadeguatezza)
(depressive)
- **scontentare il cliente**
(perdita)

- **strafare** = esibire le proprie competenze al di là del bisogno del cliente
- **compiacere** = assecondare attese improprie e irrealistiche (collusione)
- **prescrivere** = fornire soluzioni obbligate dominando la relazione
- **eludere** = lavorare sulle apparenze, sui dichiarati del cliente o sui dettagli, evitando di affrontare il problema reale
- **subire** = accettare un esercizio inutile facendosi strumento docile del cliente



BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE

- E. H. Schein (1987), *Lezioni di consulenza*, Cortina, 1992
- E. H. Schein (1999), *La consulenza di processo*, Cortina, 2001
- C. Weber, curatrice, (1992), *Clinica come ascolto*, Guerini
- “*Consulenza al ruolo*”, n° 5 (luglio 2005) de “L’educazione sentimentale”, rivista diretta da G. Varchetta, ed. Guerini
- G.L. Biggio (2007), *Il counselling organizzativo*, Cortina
- D. Forti, D. Patruno, curatori (2007), *La consulenza al ruolo. La via psicopsicoanalitica al counseling*, Guerini