

4[^]
Edizione

CORSO DI 2° LIVELLO
PER L'ORGANIZZAZIONE E LA GESTIONE
DI UN AMBULATORIO DEGLI STILI DI VITA

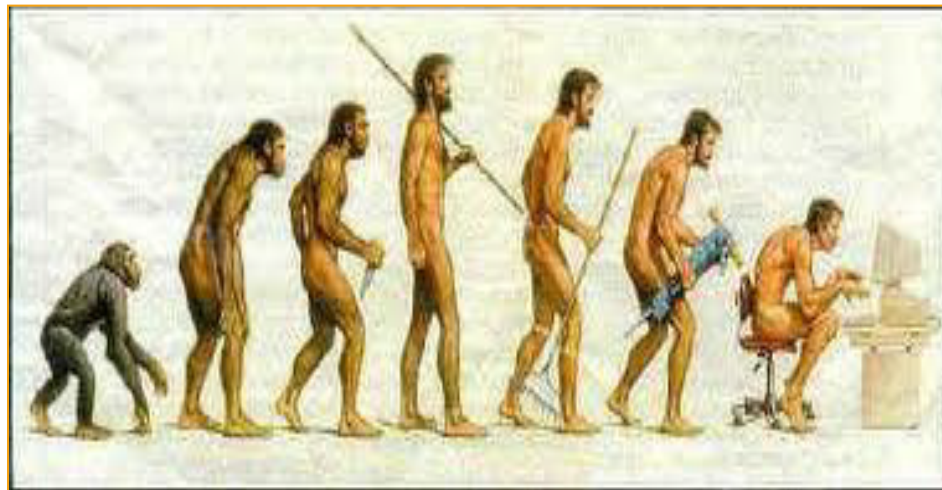
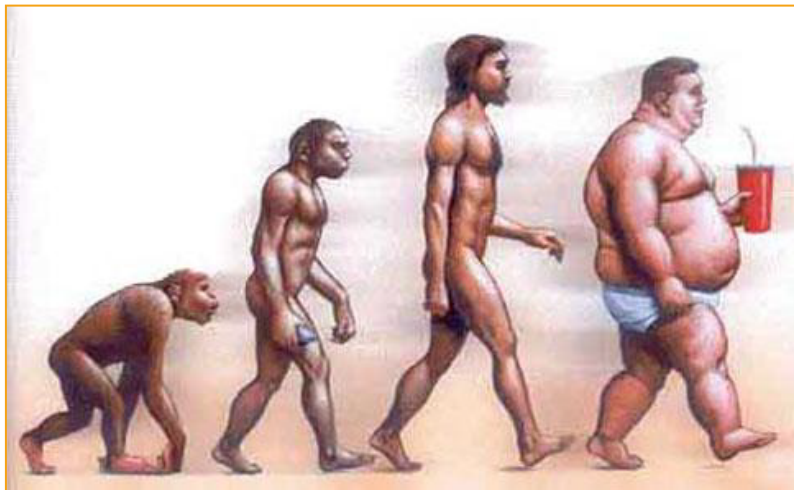
09 • 10
Aprile 2016
Frascati (RM)

Perché il counseling?

Daniela Livadiotti



ABITUDINI ALIMENTARI SCORRETTE E SEDENTARIETÀ



sono tra i principali fattori di rischio per le malattie croniche non trasmissibili che rappresentano attualmente il maggiore carico sanitario per la nostra popolazione (WHO- 2005), con significativi costi diretti e indiretti sia a livello sociale che individuale

LA PREVENZIONE DELLE MALATTIE CRONICHE NON TRASMISSIBILI

TIPI DI PREVENZIONE	SCOPI	MEZZI
PREVENZIONE PRIMARIA	Ridurre o eliminare i fattori di rischio che contribuiscono a sviluppare le MCNT	<ul style="list-style-type: none"> • Educazione • Sensibilizzazione • Informazione • Counseling
PREVENZIONE SECONDARIA	Ridurre la morbilità e il cronicizzarsi delle MCNT	<ul style="list-style-type: none"> • Identificazione precoce dei soggetti a rischio • Counseling
PREVENZIONE TERZIARIA	Trattare i soggetti con MCNT conclamate e prevenire le complicanze	<ul style="list-style-type: none"> • Trattamento e riduzione dei sintomi • Counseling

COUNSELING PER LA PROMOZIONE DI STILI DI VITA SALUTARI

Per adottare e mantenere uno stile di vita sano ed attivo, ridurre il peso in eccesso e prevenire le malattie croniche associate ad una alimentazione non salutare ed alla sedentarietà,

- **non sono sufficienti né la conoscenza delle regole della corretta alimentazione né le semplici prescrizioni di diete o programmi di attività fisica regolare**



Konrad Lorenz

DIRE... non significa essere ascoltati

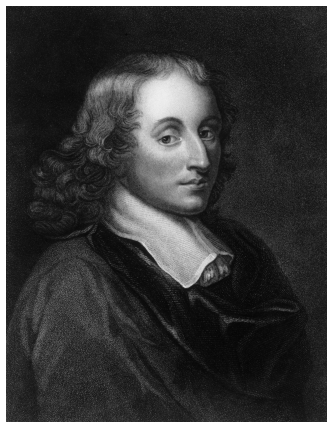
ASCOLTARE... non significa capire

CAPIRE... non significa essere d'accordo

ESSERE D'ACCORDO... non significa fare

COUNSELING PER LA PROMOZIONE DI STILI DI VITA SALUTARI

- Le azioni promosse devono andare al di là della semplice informazione/educazione/promozione: **le abitudini di vita devono essere scelte consapevolmente (empowerment)**
- pertanto occorre **motivare le persone** sia nella scelta iniziale al cambiamento e sia nelle fasi successive di mantenimento

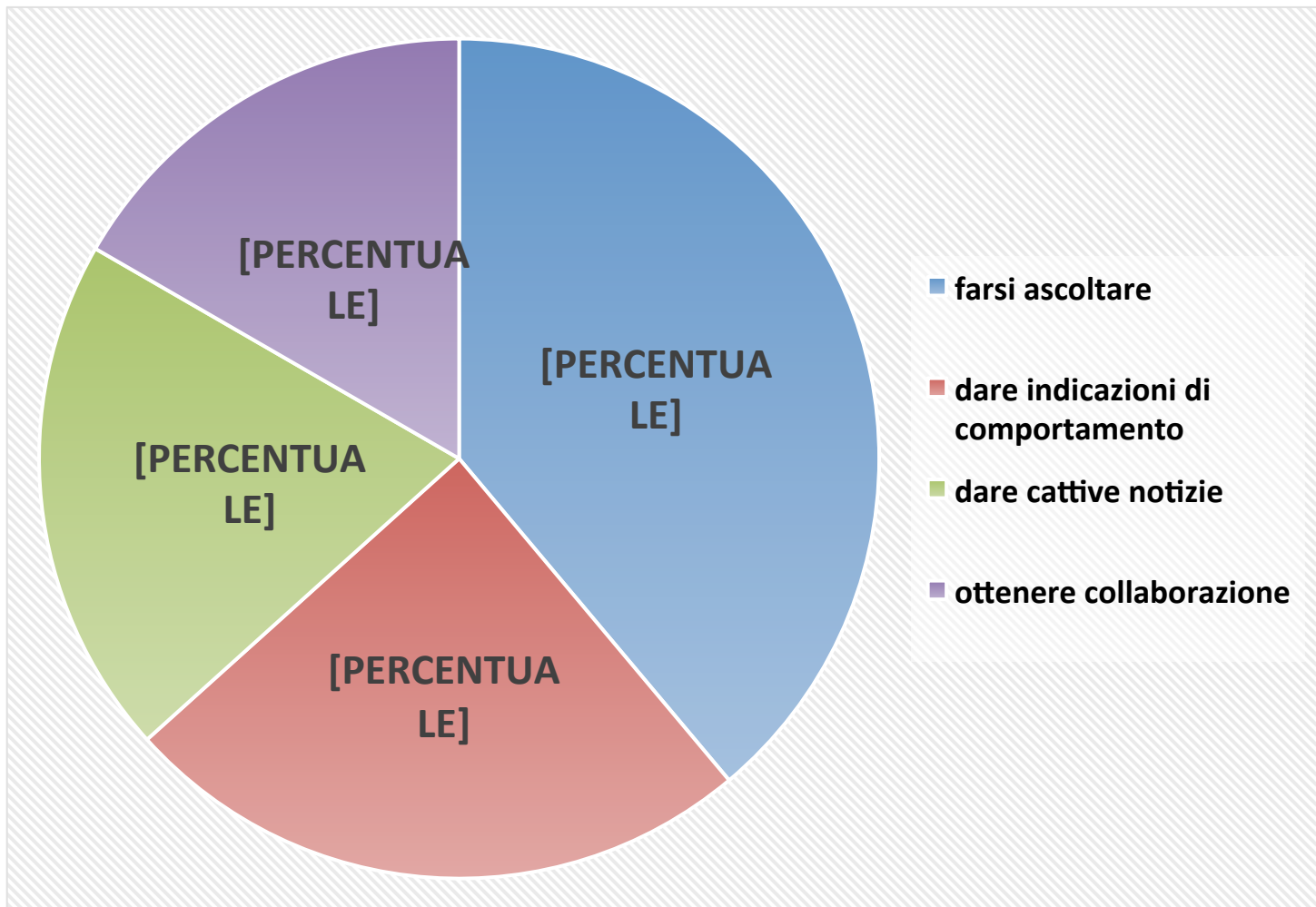


“Le persone si lasciano convincere più facilmente dalle ragioni che esse stesse hanno scoperto piuttosto che da quelle scaturite dalla mente degli altri”

Blaise Pascal

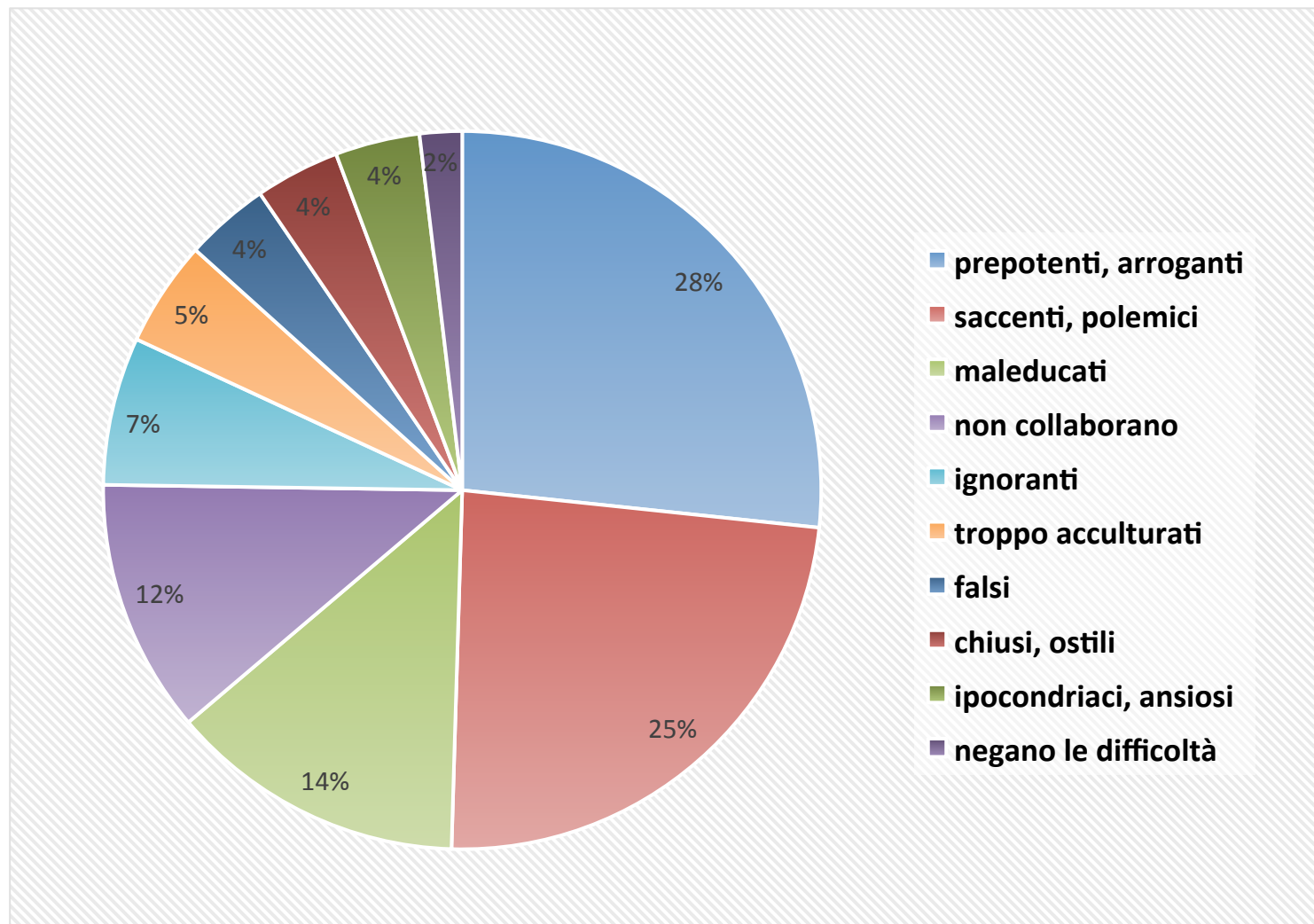
1623-1662

DIFFICOLTÀ INCONTRATE CON I PAZIENTI



Istituto di Counseling Sistemico CHANGE, Torino 9 giugno 2006

CARATTERISTICHE DEI PAZIENTI “DIFFICILI”



Istituto di Counseling Sistemico CHANGE, Torino 9 giugno 2006

RAPPORTO MEDICO-PAZIENTE



NON-COMPLIANCE



Il non tener conto degli aspetti relazionali dell'incontro medico paziente, oltre a provocare nell'uno e nell'altro malessere e disagio, sta alla base della “non-compliance” cioè della scarsa o mancata disponibilità del paziente ad accettare le indicazioni del medico

BARRIERE DELLA COMUNICAZIONE



Thomas Gordon (1918-2002)

Modalità comunicative che peggiorano la comunicazione stessa ed ottengono risultati opposti a quelli desiderati

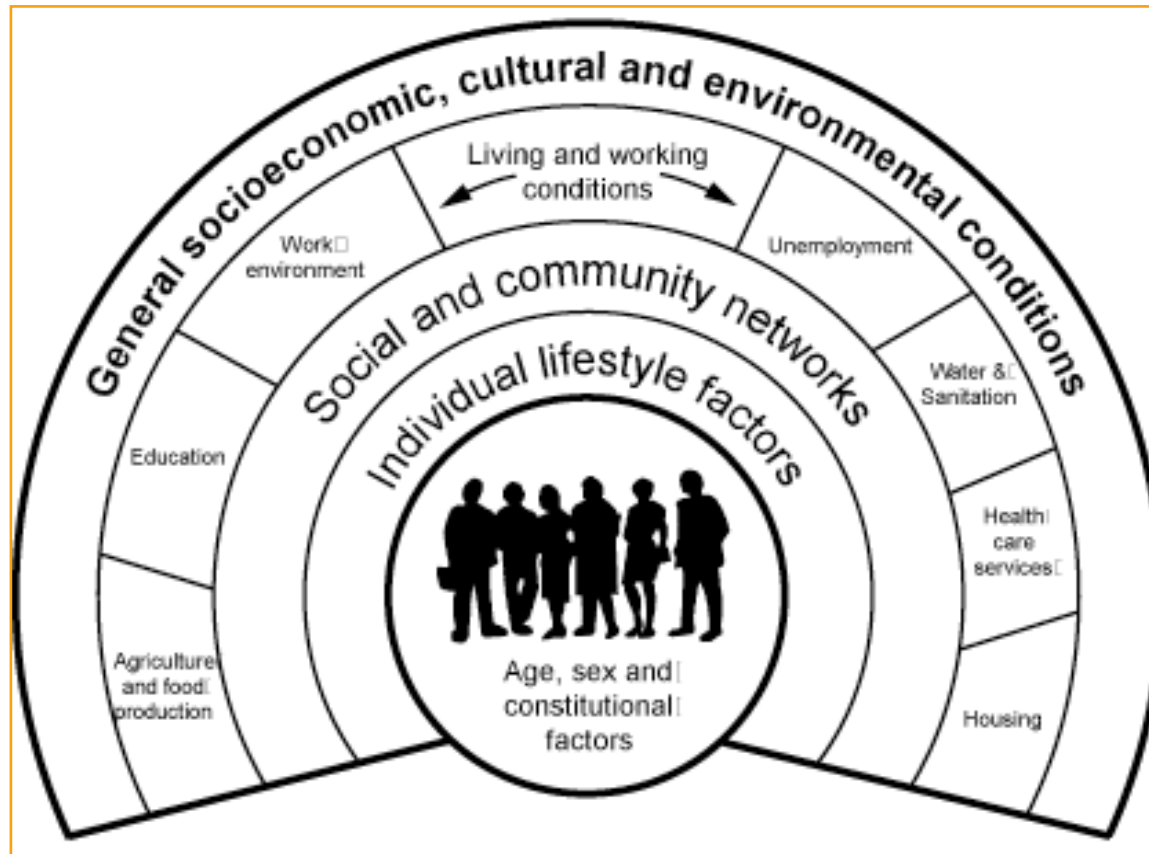
BARRIERE DELLA COMUNICAZIONE

Thomas Gordon (1970)





DETERMINANTI DEL COMPORTAMENTO



Marks D. *Health psychology in context.*
Journal of Health psychology, 1996

UNA «SEMPLIFICAZIONE TERRIBILE»

La signora Anna, trentacinquenne un pò in sovrappeso, va dal suo medico per un sintomo piuttosto vago

«Ho notato che mi si gonfiano le gambe...Me le sento pesanti...è come se mi sentissi gonfia dappertutto»

Il medico la visita: nessun segno di edema, la pressione è nella norma

«Al momento le gambe non sono gonfie, la pressione va bene... Basterebbe perdere un po' di peso, fare più movimento, nuoto o palestra o quello che fa più volentieri, ma almeno tre volte a settimana. E poi una dieta, niente di drastico, solo un po' di attenzione nella scelta degli alimenti. Ho qui uno schema che do alle pazienti come lei e funziona benissimo»

La signora annuisce, prende il foglio con la dieta ed esce.....

TO CARE

Medicina centrata
sul paziente



TO CURE

Medicina centrata
sulla malattia



- **Praticare l'ascolto attivo**
- **Formulare le domande in modo appropriato**
- **Evitare atteggiamenti scorretti**
- **Aiutare il paziente a definire obiettivi realizzabili**
- **Aiutare il paziente a trovare strategie per conseguire gli obiettivi**

