



Il coaching nei trattamenti antifumo

Luigi Caterino

Da alcuni anni, soprattutto in ambito sportivo e manageriale, si sente spesso parlare di Coaching. Recentemente si è osservata l'efficacia delle metodologie del Coaching anche nell'ambito dei trattamenti medici, in particolare di quelli antifumo.

Si definisce Coaching il processo attraverso il quale si aiuta una persona, o un gruppo di persone, a raggiungere il massimo livello delle proprie capacità di performance.

Attraverso questo processo le persone riescono ad attingere in modo completo al loro potenziale: le si aiuta cioè a porsi degli obiettivi che vadano oltre quelli che hanno sempre considerato come propri limiti e a lavorare per realizzare i risultati desiderati dando il meglio di se stesse.

La parola chiave del Coaching è appunto **risultato**.

Il Coaching, infatti, è una metodologia "orientata al risultato" e alla "soluzione", piuttosto che "concentrata sul problema", poichè rivolge particolare attenzione alla definizione e al raggiungimento di obiettivi specifici tendendo ad incentivare lo sviluppo di nuove strategie di pensiero e di azione, piuttosto che focalizzarsi su problemi e conflitti con il passato.

Il termine Coach deriva dal Middle English "coche", corrispondente all'inglese moderno "wagon" (carro) o "carriage" (carrozza, vettura). L'espressione "to travel coach", infatti, significa viaggiare in vettura su una tratta ferroviaria o su una linea aerea.

Il "coach" è, letteralmente, un mezzo che trasporta una persona o un gruppo di persone da dove sono fino a dove vogliono arrivare.

Una metafora spesso utilizzata per spiegare chi è il Coach è quella del tassista.

Quando saliamo su un taxi, il tassista ci chiede: "Dove la porto?". Noi potremmo rispondere, ad esempio: "Mi porti all'aeroporto di... ho un volo alle ore...".

Sotto alcuni aspetti il Coach è proprio come un tassista che porta il cliente dalla situazione attuale a quella desiderata; la differenza però, alla fine della corsa, è che il Coach scende e lascia la guida al passeggero, che ormai ha imparato a condurre il taxi da solo!

In altre parole, il Coach lavora per potenziare le persone, facendo sì che acquisiscano le risorse per costruire autonomamente le proprie strategie d'azione e realizzare i propri obiettivi.

Il Coach è come uno "specchio" che riflette ciò che la persona è veramente in termini di competenze, di capacità, di potenzialità e perfino di valori e di identità, e che la affianca in un

percorso di conoscenza di sé e del proprio potenziale.

Affinché questa funzione "riflettente" di Coaching venga svolta in modo efficace, è importante che il Coach sia uno specchio sempre "pulito", libero da preconcetti e immune alla tentazione di svolgere una funzione giudicante.

L'"operatore anti-fumo" è effettivamente un Coach che affianca la persona nel suo percorso orientato ad un risultato preciso: la libertà dal fumo!

Una delle modalità di intervento più efficaci che caratterizza l'azione del Coach è un lavoro che viene svolto ai cosiddetti "livelli di pensiero" o "livelli logici". Questo approccio dimostra un'efficacia notevole quando è stato messo in atto da operatori impegnati nella lotta al tabagismo e, più in generale, da tutti coloro che hanno assunto il ruolo di "facilitatori di cambiamento".

Si tratta di un modello sviluppato dai ricercatori di Programmazione Neuro-Linguistica (PNL), secondo il quale è possibile osservare, comprendere e descrivere il modo in cui una persona si muove in un sistema e la vita del sistema stesso in funzione di sei livelli diversi:

- Ambiente
- Comportamento
- Capacità
- Valori e Convinzioni
- Identità
- Spirito



Il primo livello è quello dell'ambiente, che corrisponde al contesto fisico e temporale nel quale agiamo e ci evolviamo: un comportamento, infatti, ha significato all'interno del contesto in cui esso si verifica. Interrogarsi sull'ambiente in cui si muove una persona significa porsi le domande "Dove?" e "Quando?".



Nel caso di un fumatore al quale si stia facendo del Coaching: dove e quando fuma? Alcune risposte potrebbero essere: a casa, in ufficio, con gli amici, dopo cena, la mattina, la sera...

È molto importante che il Coach conosca il luogo fisico in cui vive e agisce il cliente e che lo esamini insieme a lui, per aiutarlo ad utilizzare quel contesto a proprio favore. Molto spesso si sottovalutano i risultati che si possono ottenere lavorando semplicemente al livello ambientale, aiutando il cliente a relazionarsi con il contesto con sicurezza ed efficacia.

Il secondo livello è quello del comportamento.

A questo livello il Coach esamina insieme al cliente le azioni specifiche messe in atto nell'ambiente, cioè che cosa fa la persona nel contesto in cui si muove. La domanda a cui rispondere quando si lavora a livello comportamentale è dunque: "Che cosa?". Nel caso di un cliente che voglia smettere di fumare, la risposta alla domanda "Che cosa fa la persona?" è: "FUMA!".

Il terzo livello è quello delle capacità.

Le capacità sono le competenze e il "saper-fare" che impieghiamo per acquisire e mettere in opera i nostri comportamenti.

Risponde quindi alla domanda "Come?": come diamo origine e orientiamo i nostri comportamenti all'interno di un determinato contesto.



Al quarto livello ci sono i valori e le convinzioni.

Una convinzione è un'idea della quale si è profondamente e intimamente persuasi, ad esempio: "Sono convinto di poter smettere di fumare" (convinzione riferita al livello del comportamento). Anche "Sono stato, sono e sarò sempre un fumatore incallito" è una convinzione, in questo caso riferita al livello dell'identità.

Un valore corrisponde a un principio, un orientamento comportamentale e morale che porta a fare determinate valutazioni e ad agire in un certo modo. Ad esempio: "La salute è importante per me".

Valori e convinzioni determinano il modo in cui si attribuisce un significato agli eventi e costituiscono il cuore dell'attività giudicante e culturale degli uomini.

Essi forniscono il rinforzo, la motivazione e il consenso che supportano o inibiscono determinate capacità e comportamenti; da essi derivano le linee guida che stanno dietro alle strategie ed alle capacità utilizzate per raggiungere dei risultati in termini di comportamento all'interno dell'ambiente; in pratica, sono il "perché?" le persone fanno le cose che fanno, in luoghi e momenti precisi. Ad esempio: "Fumo perché sono convinto che fumare mi rilassi".

Il quinto livello è quello dell'identità, che è costituita dall'insieme delle convinzioni che abbiamo su noi stessi; in altre parole, quando ci si riferisce all'identità, si esprime il "chi?" che sta dietro al perché, al come, al cosa, al dove e al quando. I processi che si sviluppano al livello dell'identità riguardano il modo in cui le persone sentono il proprio ruolo e la propria missione rispetto alla loro vision e ai più vasti sistemi di cui

fanno parte. L'affermazione "Sono un fumatore" si riferisce, appunto, al livello dell'identità: il lavoro dell'operatore antifumo è più difficile quando l'identità del fumatore ha radici profonde: "Io fumo solo Marlboro!".

Il sesto livello logico è quello dello spirito.

Questo livello ha a che vedere con la percezione, da parte delle persone, dei sistemi più complessi a cui appartengono e dei quali partecipano. Tale percezione si riferisce al senso del "per chi?" o del "per che cosa?" si agisce, e conferisce un significato e uno scopo alle proprie azioni, capacità, alle proprie convinzioni, alla propria identità e al ruolo che ad essa è connesso.

La funzione di un intervento di Coaching che si focalizzi su ciascun livello di pensiero è conferire un ordine logico al processo di analisi e cambiamento, e inoltre di organizzare le informazioni in modo sempre più strutturato, man mano che si passa ai livelli superiori. Un cambiamento effettuato ad un certo livello avrà certamente delle conseguenze sui livelli inferiori e, in alcuni casi, anche sui livelli superiori.

Per operare un cambiamento efficace e duraturo è necessario lavorare almeno al livello in cui sussiste il problema o, meglio ancora, a quello superiore. Anche un trattamento farmacologico potenzialmente efficace potrebbe risultare inappropriato, in mancanza di un adeguato lavoro sulle convinzioni o sull'identità (i livelli "superiori" sono i più potenti, ma vengono spesso trascurati).

Il modello dei livelli logici è quindi uno strumento di "diagnosi" e anche di "prognosi", perché consente all'operatore di lavorare a diversi fattori che si trovano ai vari livelli di pensiero. Per poter capire a quale dei sei livelli esista il problema, la prima cosa da fare (diagnosi) quando l'operatore antifumo si trova di fronte ad una persona che ha intenzione di smettere di fumare è chiedere: "Cosa ti ha impedito di smettere di fumare fino ad oggi?". Ascoltandola attentamente potrà capire, ad esempio, se per quella persona fumare è un semplice comportamento oppure fa parte della sua identità.

È molto diverso quando una persona dice: "Fumo da quando avevo 15 anni" (livello logico del comportamento) rispetto a quando afferma: "Sono un fumatore da quando avevo 15 anni" (livello logico dell'identità). È anche possibile che la persona abbia alcune convinzioni che la limitano nella volontà e nell'azione di cambiamento, ad esempio nel caso in cui affermi: "Se smetto di fumare, ingrasserò", "Se smetto di fumare, diventerò suscettibile o depresso". Identificare i livelli che vengono coinvolti dal problema e lavorare su di essi per stabilire quali azioni intraprendere in direzione di un cambiamento consente dunque di organizzare un intervento di Coaching mirato e organizzato. Il lavoro cambia necessariamente, a seconda che i valori del cliente siano – ad esempio – la salute, la sicurezza o il denaro. Immaginiamo che alla persona venga proposto di pagare all'operatore antifumo il 50% dei soldi risparmiati perché non ha più acquistato sigarette. O anche quelli delle spese mediche e ospedaliere che avrebbe dovuto sostenere continuando a fumare...



Probabilmente il livello davvero decisivo a cui interviene il Coach è quello dell'identità: spesso i processi di cambiamento non hanno un effetto duraturo nel tempo, perché cambiano solo i comportamenti, mentre l'identità resta immutata.

La vecchia storia della rana e dello scorpione esprime con molta efficacia l'enorme influenza che l'identità esercita sui comportamenti:

Una rana e uno scorpione si incontrarono davanti a un fiume. Entrambi volevano passare dall'altra parte, e se la rana non aveva difficoltà, lo scorpione era preoccupato, perché non sapeva nuotare. "Per piacere, mia cara rana, mi porteresti dall'altra parte del ruscello?", chiese lo scorpione, con la voce più dolce di cui fu capace. "Fossi matta!", gli rispose la rana. "Non provare nemmeno ad avvicinarti, non ho nessuna voglia di farmi pungere da te." "Ma scusa, ragiona un momento: se tu mi aiuti ad attraversare il fiume prendendomi sulla groppa, io mai e poi mai ti pungerai: se lo facessi, annegherei di sicuro, perché non so nuotare."

Dopo qualche riflessione la rana e decise di aiutare lo scorpione, un po' perché aveva paura che altrimenti la avrebbe

punta, un po' perché era un animale generoso, e dopo tutto lo scorpione non le aveva fatto niente di male.

E così lo scorpione saltò in groppa alla rana, e tutti e due si buttarono in acqua. Erano già a metà del percorso, proprio in mezzo al fiume, quando la rana sentì un dolore acutissimo sulla schiena. "Ma come?", esclamò "Mi hai punto! E ora moriremo tutti e due, io per il veleno, e tu perché annegherai! Ma perché lo hai fatto?" E lo scorpione rispose: "Già, perché l'ho fatto? Perché sono uno scorpione, e questo è ciò che fanno gli scorpioni: pungono le rane". Il lavoro sull'identità può costituire la svolta determinante nel contesto di un trattamento antifumo. I dodici milioni e mezzo di fumatori che tutti i giorni, in Italia, abbassano la loro aspettativa di vita media, potrebbero trovare in un intervento così focalizzato la risposta definitiva alla dipendenza fisica e psicologica del fumo. ■

Luigi Caterino

*Master Practitioner e Coach in Programmazione Neuro Linguistica
docente di "Metodologia ed Etica della Comunicazione"
all'Università di Parma, Facoltà di Farmacia.*

Bibliografia

1. L. Caterino, A. Roberti, C. Belotti, - Comunicazione medico paziente - La comunicazione come strumento di lavoro del medico - Alessio Roberti Editore, 2006.
2. Walker, Lewis - Consulting with nlp, Radcliffe Medical Press, 2002.
3. Maguire, P., Pitceathly, C., Key communication skills and how to acquire them, British Medical Journal, 2002; 325: 697 - 700.
4. Waitzkin, H., Doctor-patient communication. clinical implications of social scientific research. Journal of the American Medical Association, 1984; Nov. 2, 252 (17): 2441-6.
5. Christensen, J.F., Levinson, W., Grinder, M., Applications of neurolinguistic programming to medicine, J. Gen. Intern. Med., November-December 1990; 5 (6): 522-7.

CKF
POLIAMBULATORIO PRIVATO

CENTRO KINESI FISIOTERAPICO DI GIORNO

CONVENZIONI DIRETTE/INDIRETTE:
 A.C.A.I.-A.CI-ALIBERT-SITAB-APE BOLOGNA-ASSIDA-ASSIT
 BLUE ASSISTANCE-CAMPA-CAMST-CASAGIT-CLINISERVICE
 CNA-CONFESCENTI-C.S.A. INTESA-DAY MEDICAL-EIVIA
 ASSISTANCE-F.A.B.I.-FASIRAC-FASI-FILO DIRETTO-FIMV-FISSE
 INTERPARTNER ASSISTANCE-LIONS CLUB
 LLOYD ADRIATICO (AGENZIE GENERALI DI BOLOGNA)
 MONDIAL ASSISTANCE-NEW MED-ORDINE INGEGNERI-P.A.S.-QUAS
 ROTARY CLUB-SANICARD-SARA ASSICURAZIONI-UNISALUTE-UPPI

Direttore Sanitario: Dott. Lucio Maria Manuelli *Medico Chirurgo Specialista Fisiochinesiterapia Ortopedica Ortopedia e Traumatologia*

IL NOSTRO IMPEGNO È IMPRONTATO AL RAGGIUNGIMENTO DELL'ECCELLENZA NELLE PRESTAZIONI SANITARIE EROGATE
E ALL'ORGANIZZAZIONE DELLE PROCEDURE ATTE A MIGLIORARE GLI STANDARDS QUALITATIVI, CON UN RIGIDO E IMPEGNATIVO PROGRAMMA DI CONTROLLO E SVILUPPO.

alfonso di giorno, fondatore, titolare, general manager e responsabile qualità

FKT E RIABILITAZIONE FUNZIONALE Onde d'Urto, Algonix, Laser Multifrequenza, Laser Neodimio:Yag, Laser CO2, Tecar, Crio-Termoterapia, Ipertermia, Tens-Acuscope, Tens, Magneto, Elettrostimolazioni, Elettrostimolazioni Complex, C. di Kotz, C. Diadinamiche, C. Interferenziali, C. Faradiche, C. Galvaniche, Idrogalvano, Ionoforesi, Infrarossi, Ultravioletti, Ultrasuoni, Paraffina, Radar, Massaggio, Massaggio Pompage, Massaggio Linfodrenaggio Manuale, Trazioni Vertebrali, Kinesi Attiva e Passiva, Riabilitazione Funzionale, Rieducazione Neuromotoria, Riabilitazione Cardio- Vascolare e Respiratoria, Manipolazioni Vertebrali e Articolari, R.P.G. Rieducazione Posturale Globale, Osteopatia, Isocinetica, Cardiofitness, Pancafit, Palestra Generale e Riabilitativa Autorizzazione Comune di Bologna PG 84545 del 21/05/2001

Ginnastica - Kinesi e Riabilitazione in Acqua

SPECIALITÀ PRATICATE Ortopedia e Traumatologia, Terapia Fisica e Riabilitazione, Medicina dello Sport, Medicina Legale e delle Assicurazioni, Dermatologia: Laserchirurgia-Videodermatoscopia Elettronica, Reumatologia, Geriatria, Neurologia, Neuropsichiatria Infantile, Cardiologia, Pediatria, Ginecologia e Ostetricia, Medicina del Lavoro, Odontoiatria, Otorinolaringoiatria, Chirurgia della Mano, Chirurgia Vascolare Generale, Chirurgia Maxillo Facciale, Neurochirurgia, Urologia
Medicina Generale: Pneumologia, Medicina Interna, Endocrinologia, Gastroenterologia, Oncologia

DIAGNOSTICA Densitometria Ossea, Elettromiografia, Ecografie: Muscolare-Tendinea-Articolare, Vascolare, Generale-Senologica-Ostetrica-Ginecologica-Tiroidea-Transrettale, Ecocardiogramma, Ecocolordopple, Endoscopia Bronchiale, Istero-sonografia, Neuropsicologia
Valutazione: attenzione, memoria, linguaggio, Audiologia, Vestibologia: manovre liberatorie Autorizzazione Comune di Bologna PG 36493 del 05/03/2001

Orario continuato 8/20

P.zza dei Martiri, 1/2 - Bologna - Tel. 051 249101 - 051 254244 - Fax 051 4229343
E-mail: poliamb@ckf-digiorno.com web: www.ckf-digiorno.com

Ai Soci SITAB e ALIBERF

SCONTO SPECIALE 20%

PER TUTTE LE PRESTAZIONI