

# COUNSELING e ALIMENTAZIONE

Frascati, 15-16 giugno 2013

## COSTRUZIONE DI UNA RELAZIONE EMPATICA

*Giovanni Paolo Reina*



**SIMP**eSV  
Società Italiana di Medicina  
di Prevenzione e degli Stili di Vita



## NEURONI SPECCHIO

# NEURONI SPECCHIO



# NEURONI SPECCHIO ATTIVI



Vilayaner Ramachandre

**I NEURONI SPECCHIO  
SONO PER LA  
PSICOLOGIA QUELLO CHE  
IL DNA E' STATO PER LA  
BIOLOGIA**



# L' **EMPATIA**

**è la capacità di percepire  
e comprendere lo stato  
d'animo altrui creando un  
forte legame interpersonale  
e diventando quindi un  
potente mezzo di  
cambiamento**

# CHI NON SBADIGLIA IN COMPAGNIA...



I NEURONI SPECCHIO SONO  
CELLULE DEL CERVELLO  
CHE SI ATTIVANO SIA  
QUANDO NOI **COMPIAMO**  
UNA DETERMINATA AZIONE  
SIA QUANDO NOI **VEDIAMO**  
QUALCUNO CHE LA COMPIE















# VERITA' O FINZIONE





# I NEURONI SPECCHIO

CI PERMETTONO DI CAPIRE  
NELL'IMMEDIATEZZA CHE COSA  
STA FACENDO CHI ABBIAMO DI  
FRONTE SENZA BISOGNO  
DI FARE RAGIONAMENTI  
COMPLESSI

La costruzione di una relazione empatica prevede, da parte del medico, la capacità di percepire i fenomeni empatici che la persona che chiede il suo aiuto trasmette sia volontariamente sia, soprattutto, **involontariamente**

**Per questo motivo  
il momento iniziale  
dell'incontro  
con il paziente ha  
un'importanza che viene  
spesso sottovalutata**



Frequentemente succede, infatti, che mentre egli entra nella stanza del medico e va a sedersi di fronte a lui, quest'ultimo è distratto da altre varie attività (parla al telefono, scrive ricette, usa il computer....) e si perde così la percezione dei

fenomeni empatici

**PREZIOSI E LIBERI**



**e per questo anche i più  
SINCERI perchè gli forniscono  
informazioni fondamentali  
sulla persona che ha davanti  
e sulle dinamiche relazionali-  
affettive con un eventuale  
accompagnatore**



MOV01142.AVI



# PERCEZIONE FENOMENI EMPATICI

## AREA AFFETTIVA E TONO DELL'UMORE

- Triste – Allegro
- Tranquillo -  
Ansioso

## AREA DELL' IO

- Sicuro –  
Insicuro
- Timido -  
Assertivo

# AREA DELLA COMUNICAZIONE E RELAZIONE

Fiducioso – diffidente

Chiuso – Aperto

Simpatico – Antipatico

Coartato – Espressivo

Remissivo - Aggressivo

# AREA GLOBALITA'

Speranzoso – disilluso

Vitale – Non vitale

Passivo – Attivo

Coraggioso – Pauroso

Solare Dolce Timoroso Curioso

Supponente Arrogante Spavaldo

Manipolatore Amichevole Ostile

Turbato Distaccato

**Anche la**  
**stretta di mano**  
**ci può dire molto sulla**  
**personalità di chi**  
**abbiamo davanti.**

# STRETTA DI MANO

- **DECISA:**
- **POSITIVA:** Sincerità Vitalità  
Fiducia Io sicuro
- **NEGATIVA:** Ambivalenza

**MOLLE PASSIVA**  
**RETRATTILE CORDIALE**  
**SENSUALE CALOROSA**  
**AVVOLGENTE ANNOIATA**  
**NEGATA CON DUE MANI**  
**BREVE O LUNGA**





MOV01145\_modificato.AVI

**Il mettersi in posizione di  
disponibilità e ascolto fa  
percepire al paziente di essere  
importante  
e centrale per il medico e  
induce più facilmente  
sentimenti di fiducia reciproca  
e speranza**

Disporre un setting accogliente,  
assumere un atteggiamento non  
giudicante e spostare l'attenzione  
**dal problema alla persona**

considerata nella sua globalità,  
nella sua storia e nel suo ambiente,  
facilita l'**ALLEANZA** terapeutica,  
indispensabile per realizzare un  
progetto clinico personalizzato

Questa particolare  
competenza porterà ad  
un percorso condiviso  
e interattivo e alla  
costruzione di una  
**“CASA COMUNE”**



Alamy



**SIMP<sup>e</sup>SV**  
Società Italiana di Medicina  
di Prevenzione e degli Stili di Vita