

## IL GIRO DEL CERCHIO NELLE STRATEGIE DI COUNSELING EDUCATIVO

Una delle strategie più funzionali ed efficaci counseling educativo è quella chiamata “giro del cerchio”.

La differenza che intercorre tra counseling strategico e counseling educativo non è nelle proposte che si fanno ai clienti, ma nel percorso che si propone: nel counseling strategico, dopo avere individuato il copione di personalità di cui il cliente ha bisogno per migliorarsi, ci poniamo in una relazione particolare, tale da indurre il nostro cliente a riconoscere le sue risorse in quel dato settore, così che possa assumerne il controllo e potenziarle.

Nel counseling educativo l'obiettivo è lo stesso ma il processo di cambiamento e assunzione di altri copioni è graduale, progressivo e accompagnato. Il motivo di questa differenza sta nelle effettive capacità del cliente di cogliere gli stimoli ambientali e modificarsi: il disabile, il bambino, il malato mentale hanno bisogno di gradualità per compiere un mutamento stabile, non sono in grado di evolvere repentinamente, perché non sempre si sono sperimentati in modi di essere differenti da quelli assunti stabilmente.

Il discorso fatto per queste tipologie di possibili clienti non esaurisce le possibilità di utilizzo del “giro del cerchio”: questo percorso può essere utilizzato anche nelle circostanze in cui il counseling sceglie di utilizzare soltanto alcune delle strumentazione di cui dispone, ad esempio se si vuole svolgere un lavoro di counseling utilizzando soltanto la musica, o il linguaggio del corpo, o il teatro. In queste occasioni la scelta di uno specifico strumento educativo, e non la somma, fusione e integrazione di tutti quelli possibili, è funzionale a quello specifico disagio o a quello specifico ambito del sé che si vuole stimolare; spesso la semplificazione del linguaggio utilizzato nella relazione di aiuto permette al cliente di affrontare il cambiamento più serenamente, concentrandosi su obiettivi minimi e intermedi, che comunque propagano i loro effetti anche su tutti gli altri ambiti, essendo il nostro essere un'unità comunicante e non un mosaico di tessere separate e a se stanti. In queste occasioni il “giro del cerchio” è funzionale per portare il nostro cliente a compiere il suo percorso senza forzature e salti, ma svolgendo un cambiamento e una conoscenza degli altri suoi modi di essere graduale e delicato, naturale.

### IL GIRO DEL CERCHIO

Con questa locuzione si intende indicare l'intero processo di cambiamento che un cliente svolge per arrivare all'obiettivo prefissato: dallo stadio di partenza a quello di arrivo, soffermandosi sulle varie tappe intermedie.

Se un individuo ha una prevalente personalità AVARA, secondo il modello PREPOS-Masini, deve arricchirsi delle abilità e delle capacità delle personalità APATICA E EFFERVESCENTE. I percorsi-giro del cerchio che deve compiere possono essere i due seguenti

- 1) AVARO – RUMINANTE – DELIRANTE – SBALLONE – APATICO
- 2) AVARO – ADESIVO – INVISIBILE – APATICO – SBALLONE

Questi due percorsi non sono equivalenti e occorre avere cura di scegliere il migliore per quella persona con cui stiamo operando

**COME SCEGLIERE QUALE DEI DUE?**

Il “giro” deve compiersi rispettando alcune indicazioni, fondamentali per rendere l'intero percorso efficace e ricco di elementi nuovi per la persona a cui lo stiamo proponendo; come in qualsiasi relazione di aiuto il primo momento è dedicato all'aggancio del nostro cliente: occorre entrare in relazione con lui, metterci al suo fianco, permettergli di fidarsi e poi di aprirsi, occorre assumere il suo linguaggio per permettergli di comprendere le nostre intenzioni e le nostre indicazioni. Per fare tutto questo, che sembra già abbastanza difficile, bisogna sintonizzarsi con lui, capire come sta,

dove sta, come vive e come sente; per fare questo l'arma dell'empatia, se ben utilizzata, è molto efficace: ascolto attivo + empatia cognitiva + empatia affettiva = SINTONIZZAZIONE

Dopo avere compiuto questa primaria fase della relazione di aiuto, si può cominciare il percorso di miglioramento, si può cominciare a fare sperimentare variazioni di copione: per spingere il cliente ad assumere nuovi copioni abbiamo bisogno di stimolarlo in quella direzione. I vari stimoli utilizzabili sono diversi e si devono scegliere in base alle caratteristiche del cliente e alle abilità del counselor: si può utilizzare la musica se il nostro paziente è in grado di percepire le varianti di questo strumento e se il counselor è in grado di utilizzarla, oppure il movimento del corpo, oppure il linguaggio vocale, oppure si possono utilizzare strumenti visivi o creativi: non importa lo strumento che si utilizza, l'importante è che sia in sintonia con le caratteristiche personali di entrambi gli interlocutori della relazione. Le modalità per proporre al cliente un cambiamento si basano su due strategie opposte: accettazione e emulazione del modo di fare del counselor; opposizione e reazione contraria alle proposte del counselor; per spiegare meglio: si può invitare il nostro cliente a seguirci e prenderci come modello di riferimento oppure si chiedere lui di reagire contrariamente alle nostre proposte. Ad esempio se si ha un cliente avaro (che deve arrivare ad essere effervescente) e si vuole spostarlo nella direzione dell'adesivo (primo passo) si può proporre lui un modo di essere adesivo (il suo modo, che conosciamo attraverso l'empatizzazione), mostrarglielo e chiedergli di incarnarlo e tenerlo, si può proporre lui di analizzarlo in profondità, di entrarci in confidenza e stabilizzarlo; un altro metodo per stimolarlo ad assumere questo copione può essere quello di posizionarsi e assumere noi counselor il copione opposto all'adesivo e costringere il cliente a spostarsi verso l'adesivo; il suo cambiamento è garantito dalla necessità di un cliente di porsi in relazione di affinità con noi e non in relazione di opposizione: questa assunzione è veritiera solo se il rapporto instaurato col cliente è ad alta intensità e di grande importanza per il cliente; comunque questa strategia si fonda sull'assunto, non sempre vero però, che il cliente se viene a chiederci aiuto deve necessariamente fidarsi di noi e affidarsi.