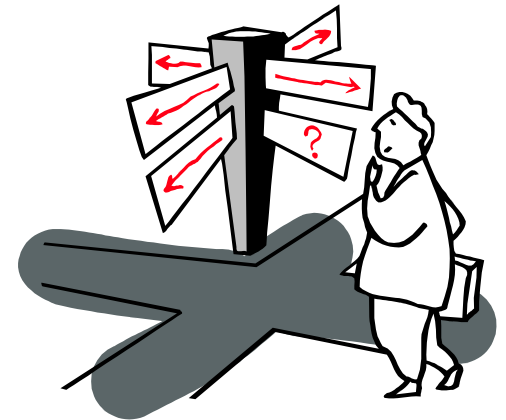


**CHE COSA E' PER VOI  
UN COMPORTAMENTO?**

# COMPORAMENTO

**Il comportamento è qualsiasi azione o reazione che una persona manifesta rispetto all'ambiente.**

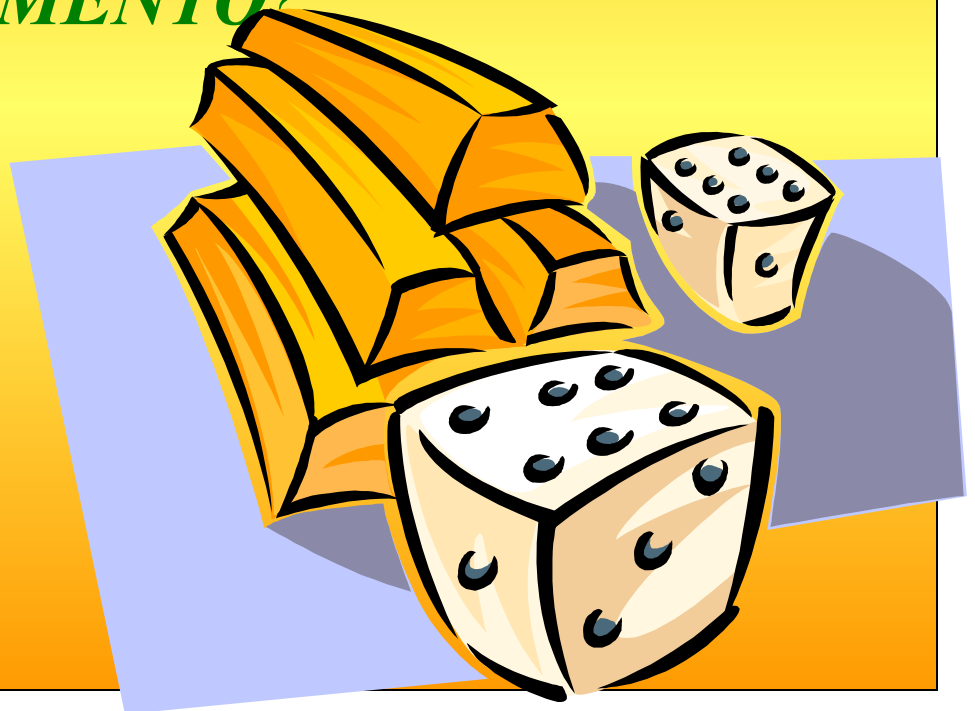
**In termini di apprendimento ci interessa la dimensione pragmatica.**



*Secondo voi...*

***CHE COSA DETERMINA, REGOLA,  
CAUSA***

***UN COMPORTAMENTO?***



Il comportamento umano è motivato e attivato dai bisogni.

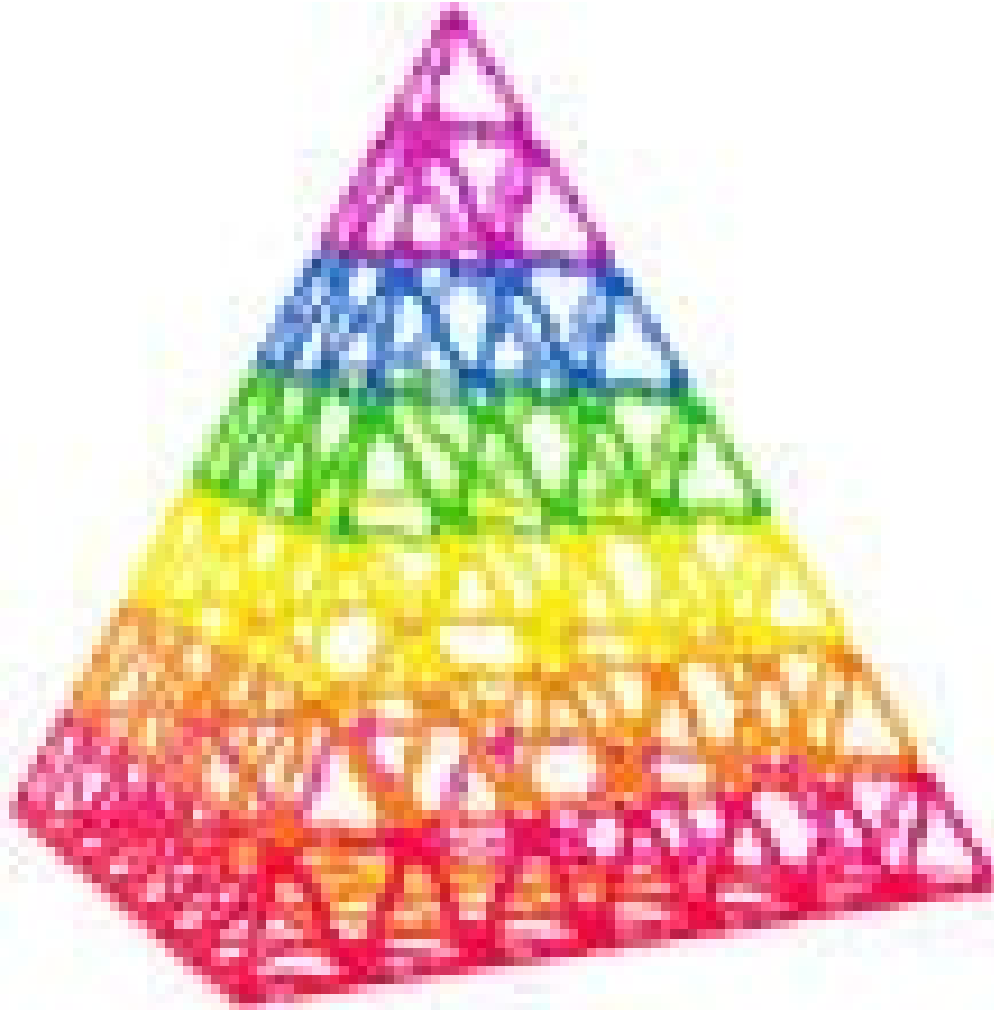
Un bisogno è uno stato di carenza dell'organismo, inteso in senso psico-fisico, che spinge il soggetto ad un comportamento, rivolto ad eliminare lo stato di carenza, ripristinando l'equilibrio.

# MOTIVAZIONE E BISOGNI

Motivazioni innate (legate alla sopravvivenza individuale) e secondarie (influenzate dalla società)



# **PIRAMIDE DEI BISOGNI DI MASLOW (1954)**



**AUTOREALIZZAZIONE**

**STIMA**

**APPARTENENZA**

**SICUREZZA**

**FISIOLOGICI**

**TANTE COSE INFLUISCONO SU UN  
COMPORTAMENTO ED IL SUO CAMBIAMENTO.**

**FINO AD ORA ABBIAMO PARLATO DI  
MOTIVAZIONI, BISOGNI.**

**COSA DOBBIAMO TENER PRESENTE PER  
ESSERE FACILITATORI DI APPRENDIMENTO?**



Comportamento istintivo

Comportamento appreso

# Comportamento appreso

## Apprendimento per assuefazione

*Es. abuso*

## Apprendimento per sensibilizzazione

Es. cose apparentemente normali che “fanno andare in bestia”

## Apprendimento per imprinting

Es. comportamenti difficili da sradicare:  
dalle paure al lavaggio dei denti



# Apprendimento per associazione

- la ripetuta esposizione ad un'associazione tra uno stimolo cui è collegata una certa risposta comportamentale e uno stimolo neutro, determina un legame tra stimolo neutro e quella risposta comportamentale
- diversi sottotipi di apprendimento associativo
  - condizionamento classico
  - condizionamento strumentale
  - apprendimento latente
  - apprendimento spaziale

# Caratteristiche dell'apprendimento per associazione

- contiguita' temporale tra stimoli
- specificita' degli stimoli
- ripetitivita' della presentazione
- capacita' di generalizzazione e di discriminazione
- presenza di rinforzo positivo o negativo
- estinzione della risposta
- predisposizione motivazionale

# Apprendimento inferenziale

- capacita' di associare mentalmente due esperienze diverse fatte in passato immaginando quale possa essere l'esito pratico attraverso un processo di ragionamento (capacita' di combinare tra loro spontaneamente due o piu' esperienze distinte e isolate per costruire una nuova esperienza utile al raggiungimento di un obiettivo)

# Apprendimento culturale

- apprendimento per imitazione che consente il trasferimento di informazioni tra individui della stessa popolazione e da una generazione all'altra

# i fattori che determinano il comportamento

*fattori predisponenti* che precedono l'assunzione di comportamenti e che forniscono la ragione razionale e la motivazione al comportamento stesso;

*fattori abilitanti*, che facilitano e sostengono la motivazione che realizza l'assunzione di un comportamento;

• *fattori rinforzanti* che contribuiscono e sono incentivo al persistere e al ripetersi del comportamento

# FATTORI PREDISPONENTI

Motivazioni, preferenze, atteggiamenti

**CONOSCENZE:** quello che so in relazione ad un comportam.  
*fattori necessari ma non sufficienti*

**CONVINZIONI:** credere nella verità di un'affermazione  
senza giudizio critico

- percezione di rischio
- percezione di gravità/perdita
- benefici superiori ai costi
- fattibilità della soluzione

# FATTORI PREDISPONENTI

Motivazioni, preferenze, atteggiamenti

**ATTITUDINI:** propensione o sentimento relativamente stabile

**VALORI:** ciò che permette di dare significato alle scelte

**SELF EFFICACY:** autocontrollo di azioni ed ambiente

locus of control = senso di autodeterminazione

sensazione di “tenere in mano la situazione”

*percezione della possibilità di successo nel  
cambiamento*  *proposito*

# ASPETTATIVE ED ESPERIENZE PRECEDENTI

**FALLIMENTO**



aspettative di riuscita

in futuro



autopercezione di  
abilità



difficoltà percepita  
del compito

**SCELTA DI UN COMPITO**

**PIU' FACILE**

**SUCCESSO**



aspettative di riuscita

in futuro



autopercezione di  
abilità



difficoltà percepita  
del compito

**SCELTA DI UN COMPITO**

**PIU' DIFFICILE**

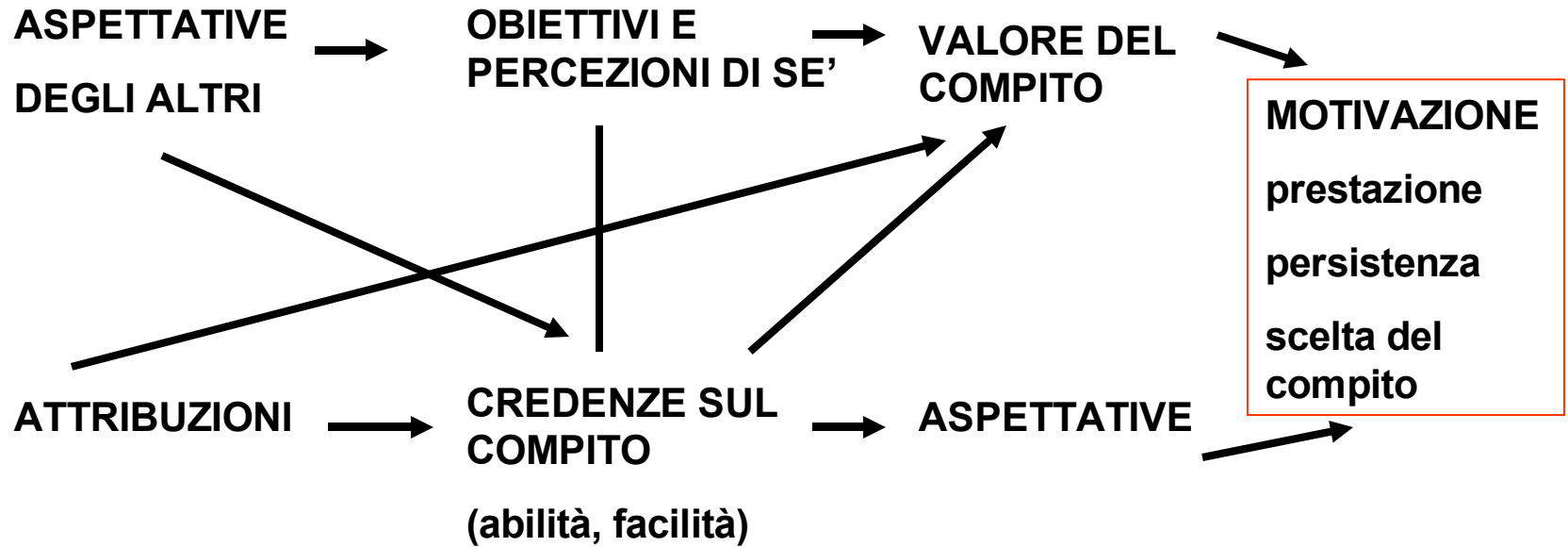


**Per questo motivo è importante cercare di farsi raccontare dalle persone le cose in cui sono riuscite, soprattutto se inizialmente sembravano loro difficili, per ragionare con loro su come quel successo là più aiutarli a farcela anche adesso (es: che cosa aveva fatto quella volta? Che cosa l'aveva aiutata? Per cercare di individuare strategie).**

**Se si trovano solo fallimenti possiamo ragionare su che cosa non ha funzionato quella volta là e come si può fare a non ripetere gli stessi errori.**



# IL MODELLO ASPETTATIVE E VALORI



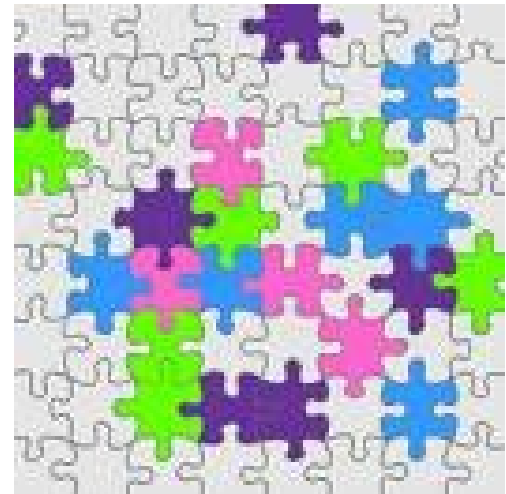
# Da cosa dipende la stabilità degli atteggiamenti

1. Multilateralità, ossia da quanti elementi, di natura cognitiva, emotiva e comportamentale, compongono l'atteggiamento.

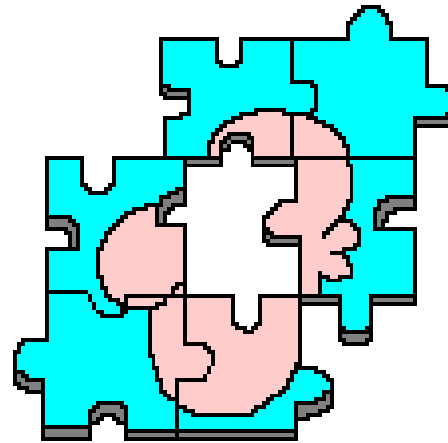
Più un atteggiamento è composto da elementi che si autorinforzano più è difficile farlo cambiare.

Es. fumare

CAPACITA' DI  
INTERVENIRE SUI  
DIVERSI ELEMENTI



**2. Coerenza tra elementi cognitivi, emotivi e comportamentali, se cioè sono tutti positivi o tutti negativi, a meno che non abbiano subito un effetto artificialmente omogeneizzante. Infatti, ogni elemento discorde rischia di venir forzatamente conformato alla tonalità generale (teoria dissonanza di Festinger).**



**EVIDENZIARE**

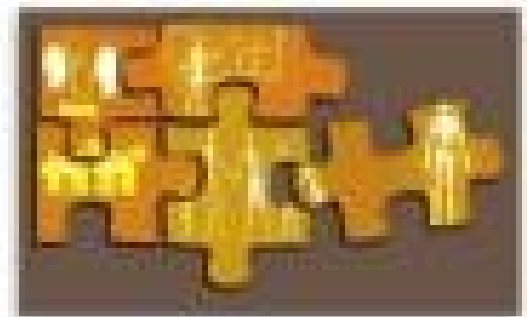
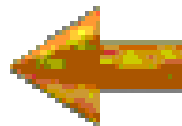
**LE INCOERENZE**



3. Interconnessione, ossia quanto sono interconnessi o isolati i vari elementi dell'atteggiamento. Un eccesso di interconnessione è dannoso perché crea un'ideologia, ossia un sistema di credenze molto resistente al cambiamento, anche quando esposto a informazioni contrarie (teoria dell'equilibrio di Heider).

Es. fumare

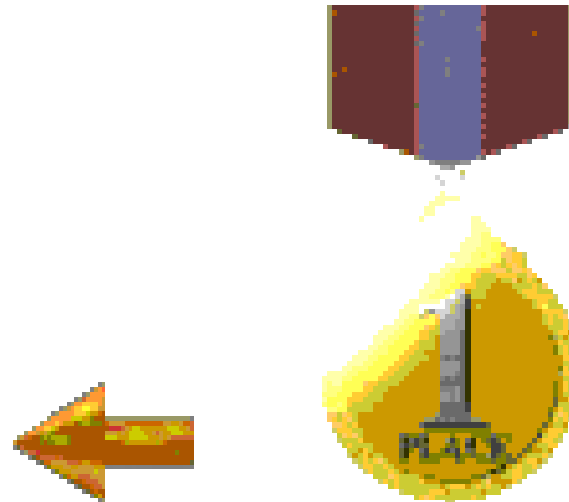
**SPOSTAMENTO  
PUNTI DI VISTA**



4. **Numero dei bisogni soddisfatti e relativa priorità.** Un atteggiamento è stabile se soddisfa numerosi bisogni e se tali bisogni sono gerarchicamente importanti per la persona.

Es. fumare incinta,  
terapia con Enantone

LAVORARE SULLE  
ATTRIBUZIONI



# FATTORI ABILITANTI

**Risorse, abilità**

**SKILL:** capacità + abilità a realizzare i compiti prefissati

**AMBIENTE:** autocontrollo di azioni ed ambiente

# **FATTORI RINFORZANTI**

## **Feed back**

**Conseguenze di un'azione tali per cui l'attore destinatario riceve un feed-back positivo o negativo dopo che è accaduta**

**(benefici sociali, fisici, ricompense tangibili, inaspettate o desiderate).**

**Un rinforzo può diventare un fattore abilitante**



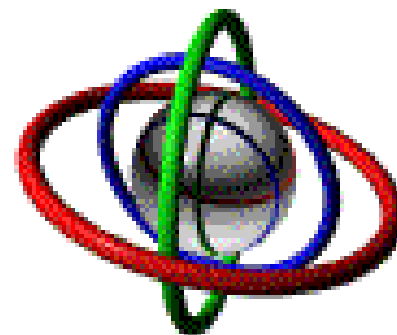
**Sarò capace di  
adottare il comportamento?**

Analisi delle possibilità di cambiamento



## In che misura le informazioni fanno cambiare gli atteggiamenti

E' più facile farsi un'opinione che cambiarla. Per cambiarla occorre indebolire la resistenza che la mente oppone per difendere la sua stabilità. Cambiare opinione significa rompere un equilibrio, cadere nel caos e dover faticosamente ricreare un nuovo equilibrio. Una volta creata un'opinione, la mente si affeziona ad essa e cerca in tutti i modi di preservarla.



Non basta quindi incrementare la quantità di informazioni su un dato argomento per cambiare opinione su quell'argomento, perché la mente non è permeabile a tutte le informazioni, non è predisposta a riceverle tutte indistintamente. Seleziona solo quelle che confermano l'opinione che già si possedeva su un argomento e non si fa condizionare da quelle contrarie.

Lei cosa sa di...

Ha mai sentito parlare di..

Cosa ha provato per..

~~Mai la domanda "perché"~~

E' più facile quindi cambiare opinione in senso congruente che incongruente: quando si ha un'opinione positiva su un argomento, aumentando le informazioni su quell'argomento, l'opinione tende a rafforzarsi e a diventare più positiva, oppure, se negativa, tende a diventare più negativa.

Cerchiamo la conferma  
delle nostre ipotesi  
E la conferma delle  
nostre sicurezze



Spesso ci si irrigidisce su una posizione, ci si fissa su una scelta che si vuole effettuare, ma che spesso non è realistica, non è libera perché frutto di condizionamento o mode transitorie, e sarebbe opportuno cambiarla, ma la mente tenderà a preservarla, quindi anche se ci si espone a informazioni che ne discutono l'attendibilità, che evidenziano come sia inopportuna, la mente si irrigidisce ulteriormente, si oppone cercando argomentazioni a proprio sostegno.

## CATTIVE ABITUDINI

Es. lavarsi male i denti, mangiare dolci, bere



È più facile che si compia una scelta ottimale, che si agisca con equilibrio, se si parte da una posizione di neutralità piuttosto che da una posizione già molto marcata, sia in senso negativo che positivo.



SRADICARE ABITUDINI  
FORTI

# TAPPE PER FACILITARE CAMBIAMENTO

CAPIRE COSA LA PERSONA SA GIA'/CREDE DI SAPERE

VALORIZZARE GLI ELEMENTI POSITIVI

SMONTARE QUELLI ERRATI

VERIFICARE COMPrensIONE E IMMAGINI

COSTRUIRE INSIEME OBIETTIVI

REALIZZABILI E SOSTENIBILI



## Quando gli altri cercano di cambiare i nostri atteggiamenti

Quando un altro tenta di spiegare razionalmente a noi stessi l'inopportunità di un atteggiamento, può scatenare atteggiamenti rigidi e difensivi, come accade, ad esempio, quando si tenta di convincere un accanito fumatore a togliersi il vizio perché fa male alla sua salute.

Ciò tende a scatenare una rabbiosa irrigidimento difensiva che, nel caso del fumatore accanito, porterà ad irritazione e difesa della propria legittimità a "farsi del male.

NON DARE CONSIGLI NON  
RICHIESTI





# REATTANZA PSICOLOGICA

QUANDO MI SI IMPEDISCE QUALCOSA  
DIVENTA PER ME  
QUELLA PIU' IMPORTANTE  
E COSI' MI OPPONGO  
AD OGNI "IMPOSIZIONE"



Cambia inoltre la sensibilità verso le fonti di informazione: persone più colte tendono ad attribuire più credibilità a quelle scritte, lette su giornali o siti di settore, mentre quelle meno colte tendono a reperirle e ad affidarsi a quelle televisive. Si è più sensibili anche verso informazioni che la persona cerca attivamente piuttosto quelle passivamente ricevute.

ma perchè dà più retta  
alla vicina di casa che a me?

**il mondo del web**



## L'influenzabilità

Verso le informazioni in entrata, la persona effettua una comparazione per misurarne la conformità alle aspettative e alle convinzioni del suo gruppo e la loro eventuale approvazione.

NE HA PARLATO  
CON  
QUALCUNO?



COSA  
SUCCEDDE  
QUANDO..

Negli adolescenti, è forte la motivazione affiliativa, per cui si tende a compiere scelte sia conformi all'immagine che gli altri hanno di sé sia a seguire amici nelle loro scelte.

Negli adulti cosa succede?

Tratti di personalità

Contesti

Storie di vita



## La personalità

E' formata da tratti stabili che concorrono alla soddisfazione dei bisogni attraverso cui si formano gli atteggiamenti. Il concetto di sé è composto non tanto da quello che si è, ma da quello che gli altri significativi pensano che noi siamo, cioè è l'immagine sociale di sé, costruita e costituita dalle aspettative e dai giudizi delle persone di riferimento, e spesso ci si attribuisce capacità in base a ciò che si è fatto e a ciò che ha ricevuto l'approvazione degli altri importanti.

### alleanza terapeutica nel sistema

*Es. coppia con paziente infartuato, con paziente mastectomizzata, sterilità.*



# Il Cambiamento

non è un fenomeno del tipo “tutto o nulla”,  
ma procede attraverso fasi

Il cui sviluppo procede a spirale, può  
interrompersi, o addirittura invertire la sua  
direzione



# E SE SCIVOLO??

Contemplare la possibilità del fallimento

Momentaneo

Definitivo



# MODELLI DI ANALISI DEL CAMBIAMENTO

## Rispetto alle Convinzioni in materia di Salute

**Teoria della Motivazione alla Protezione** (che suggeriscono come le persone abbiano bisogno di una sorta di stimolo ad agire per cambiare il comportamento o prendere una decisione in materia di salute),

**Teoria del Comportamento Pianificato** (basate sull'ipotesi che il miglior indicatore del comportamento sia l'intenzione comportamentale)

**Teoria dell'Azione Ragionata**

**Modello degli Stadi di Cambiamento** (o Modello Transteorico)..



# ***Modello degli stadi del cambiamento***

**(Prochaska e DiClemente, 1983)**

Il modello degli "Stadi di cambiamento" sviluppato da Prochaska e dai suoi collaboratori suggerisce che il cambiamento del comportamento in materia di salute si compia attraverso cinque stadi diversi che sono: pre-contemplazione, contemplazione, preparazione, azione e mantenimento. Il modello presume che se diversi fattori influenzano le transizioni ai diversi stadi, allora i soggetti dovrebbero reagire meglio a interventi mirati a influire su una loro fase di cambiamento.



# Gli stadi del cambiamento

Gli *stadi* del cambiamento riflettono l'aspetto temporale e motivazionale del cambiamento.

Il cambiamento non è un fenomeno del tipo "tutto o niente" ma un processo graduale che attraversa specifici stadi, seguendo un percorso ciclico e progressivo (Figura 1).



Nell'approccio transteorico, gli stadi del cambiamento rappresentano sia un *periodo di tempo* sia un *insieme di compiti* indispensabili per il passaggio alla fase successiva.

Il tempo di permanenza individuale in ciascun stadio è molto variabile, ma i compiti da eseguire per passare allo stadio successivo sono grosso modo gli stessi.

Ad esempio, per passare dallo stadio della Precontemplazione a quello della Contemplazione, il paziente deve diventare consapevole del problema, affrontare quegli aspetti difensivi e abitudinari che ne rendono difficile il controllo, e iniziare a considerarne alcuni aspetti negativi (DiClemente e Hughes 1990).



Poiché ogni stadio richiede l'adempimento di determinati compiti, ne consegue che particolari processi di cambiamento assumano importanza diversa all'interno di ciascuna fase del cambiamento.

E' evidente, ad esempio, che i processi di contro-condizionamento e di controllo dello stimolo, fortemente legati alle capacità di mantenere l'astinenza, siano assolutamente impropri per un individuo che si trovi nelle fasi di Precontemplazione o Contemplazione; nonostante ciò in alcuni ambiti clinici e "terapeutici" questa strategia viene proposta. L'uso appropriato di specifici processi di cambiamento rappresenta il presupposto fondamentale dell'approccio transteorico.



proviamo noi...

# ***ESEMPIO: SEGUIRE UNA DIETA PER RIDURRE I FATTORI DI RISCHIO***

## ***FATTORI PREDISPONENTI: per cominciare...***

- CONOSCENZE:**           so perché devo seguire una dieta?  
                                  so cosa devo mangiare e come?
- CONVINZIONI:**        sento che il rischio è reale? Ci credo?  
                                  quanto ci rimetto se la seguo?  
                                  quanto posso guadagnare se la seguo?  
                                  quanto è sostenibile?

# ***ESEMPIO: SEGUIRE UNA DIETA PER RIDURRE I FATTORI DI RISCHIO***

## ***FATTORI PREDISPONENTI: per cominciare...***

**ATTITUDINI:** come mi pongo di fronte alle diete?

**VALORI:** quanto la salute per me è importante? Quanto il cibo? Quanto il mangiare? Il sentirmi soddisfatto?

**SELF EFFICACY:** quanto sento di potercela fare in questo momento?

***Ho dei precedenti di successo/insuccesso che mi condizionano?***

# ***ESEMPIO: SEGUIRE UNA DIETA PER RIDURRE I FATTORI DI RISCHIO***

***FATTORI ABILITANTI: per provare e fare ...***

**SKILL:** capacità + abilità per riuscire a scegliere i cibi, cucinarli, nel corso del tempo

**AMBIENTE:** quanto posso scegliere liberamente cosa mangiare?  
Quanto? Come? Dove? Cosa fanno gli altri attorno a me?



## ***ESEMPIO: SEGUIRE UNA DIETA PER RIDURRE I FATTORI DI RISCHIO***

***FATTORI RINFORZANTI: per mantenere ...***

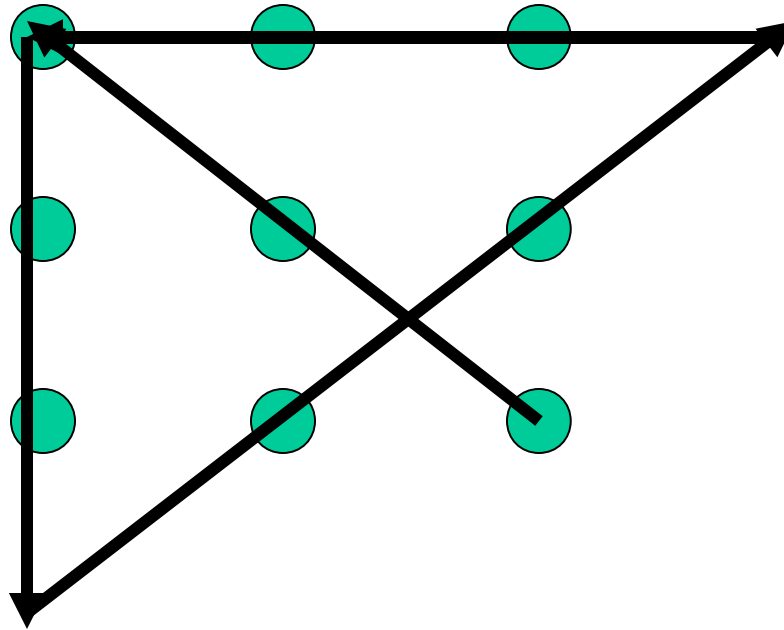
**Quanto le persone attorno a me mi sostengono?**

**Quante notano i miei sforzi ed i piccoli cambiamenti?**

**Ho delle tappe intermedie (es. entrare in un paio di jeans) che mi confermano che qualcosa ho raggiunto?**

**Quanto accettano di mangiare quello che mangio io?**

UNISCI QUESTI 9 PUNTI CON DELLE LINEE RETTE  
SENZA STACCARE MAI LA MATITA DAL FOGLIO



*COSA RENDE POSSIBILE UN CAMBIAMENTO?*

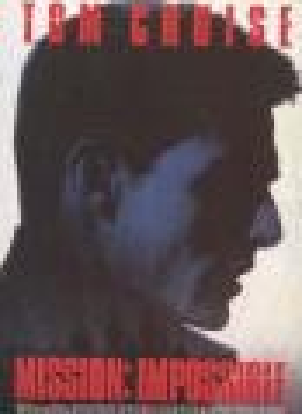
# ***COSA RENDE POSSIBILE UN CAMBIAMENTO?***

**ALLARGARE I PUNTI DI VISTA**

**INCENTIVARE I FATTORI A CUI LA PERSONA E'  
PIU' SENSIBILE**

**RINFORZARE, POSITIVIZZARE**





LA VOSTRA MISSION:  
far leva sulle motivazioni

**positivizzare**

**Significa cercare, trovare, far rilevare e utilizzare elementi positivi che possono rinforzare un comportamento.**

Per riuscire in modo credibile a positivizzare bisogna avere un atteggiamento mentale che ci aiuti a trovare ciò che di positivo può esserci in una situazione, in un sistema, in una persona.

**facilitare apprendimento**

# **PROVA A DIRE LE FRASI SEGUENTI IN POSITIVO**

**(senza usare il “non” o negazioni implicite)**

**-Non ti aiuto**

**-Non ti sopporto**

**-Non voglio ferirti**

**-Non ti lascerò**

...COME AD ESEMPIO

(senza usare il “non” o negazioni implicite)

-Non ti aiuto: *trova la soluzione/la via da solo*

-Non ti sopporto: *mi è difficile accettare quello che tu fai/dici*

-Non voglio ferirti: *cerco di tenere in considerazione i tuoi sentimenti*

-Non ti lascerò: *starò con te*

**non pensare a una zebra**

# il rinforzo

= dare un incoraggiamento per sostenere la motivazione ad un comportamento o ad una modificazione di comportamento

**Un rinforzo è quanto più efficace se:**

Contingente = dato proprio in quell'occasione

Specifico = dato apposta e solo per quel comportamento

Credibile = viene percepito come reale e realistico



***COSA FACCIAMO SE NON TROVIAMO PROPRIO  
NIENTE DA POSITIVIZZARE?***

***SE CI SEMBRA COMUNQUE POCO? SE POTREBBE  
FARE DI PIU'?***

***SE CI VENGONO IN MENTE SOLO BANALITA' O  
FRASI SCONTATE?***





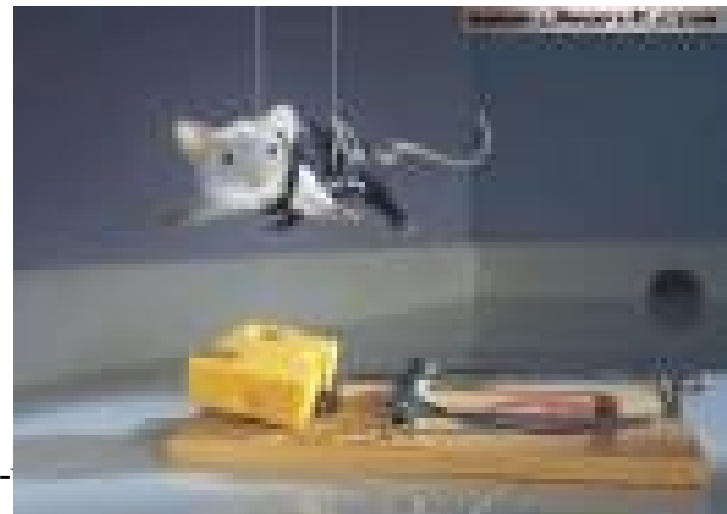
# **esercizio di rinforzo**

**QUANDO L'UNICA COSA CHE CI RESTA E'**

**.... Lei si è deciso a...**

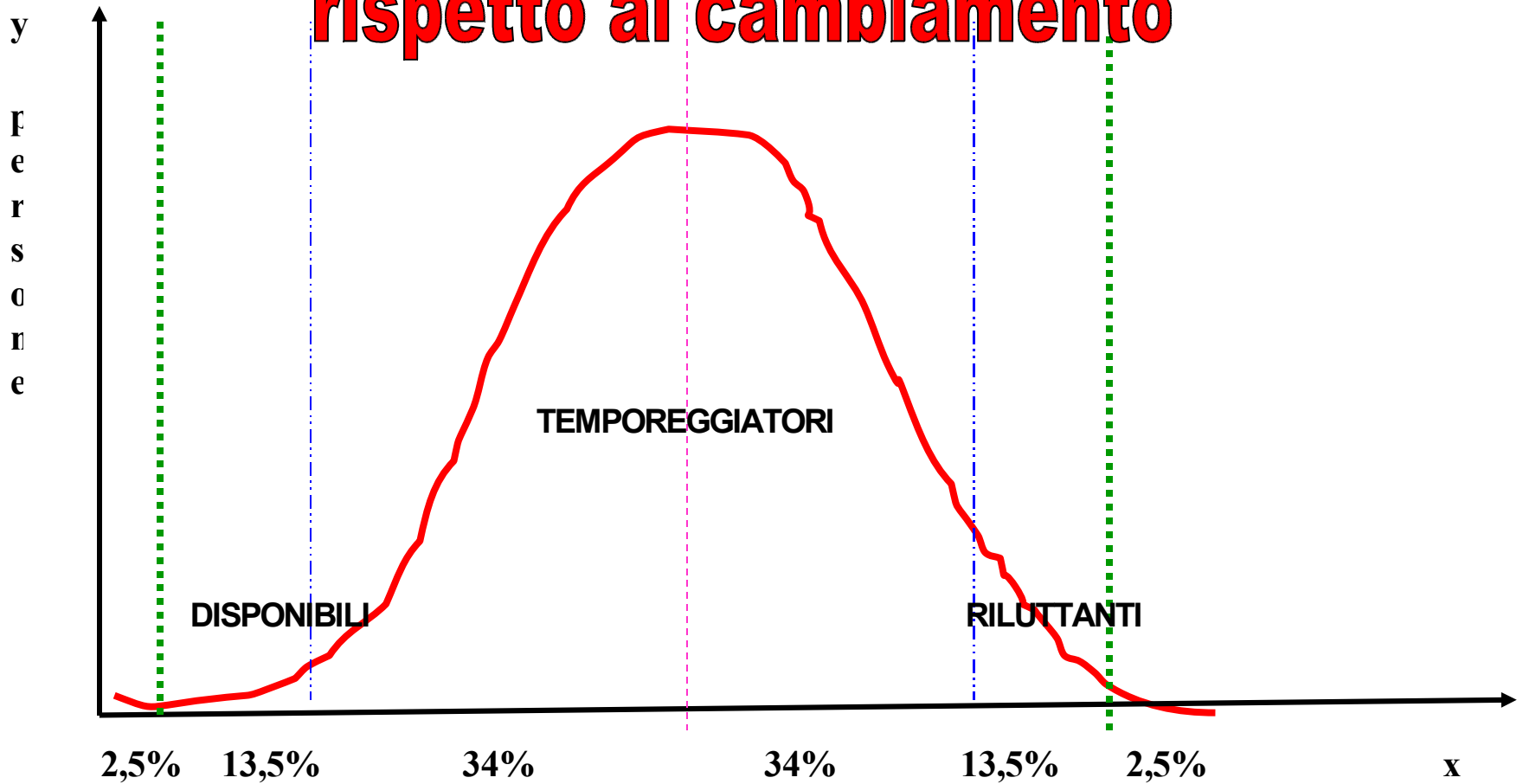
**....è importante che si sia accorto di questa cosa...**

**...questo è un primo passo per....**



comportamento-

# distribuzione gaussiana rispetto al cambiamento



PRECURSORI

tempo

IRRIDUCIBILI



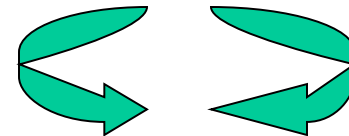
**IL GRAFICO CI DICE CHE E' IRREALISTICO PENSARE CHE TUTTI POSSANO CAMBIARE COMPORTAMENTO, COME E' ANCHE IRREALISTICO PENSARE CHE NULLA POSSA CAMBIARE.**

**E' DIMOSTRATO CHE UNA PARTE DI PERSONA CAMBIA DA SE' CON SEMPLICISSIMI STIMOLI, ALCUNI NON CAMBIERANNO MAI , MOLTI CAMBIERANNO IL LORO COMPORTAMENTO IN RELAZIONE ALL'EFFICACIA DEI NOSTRI INTERVENTI.**

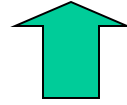
# IL CAMBIAMENTO DI ATTEGGIAMENTO è molto difficile

perché:

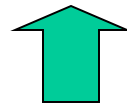
- ciò che è familiare suscita reazioni positive, dà sicurezze che giustificano la conservazione
- gli atteggiamenti pre-esistenti influenzano la valutazione di nuovi eventi



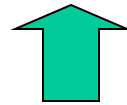
**comportamenti "corretti"**



**apprendimento di**



**educazione/formazione**



**pedagogia-andragogia-geragogia**

# RUOLO DELL'INFERMIERE

Leggere gli elementi del comportamento

Individuare spazi di azione

Sostenere nell'attuazione

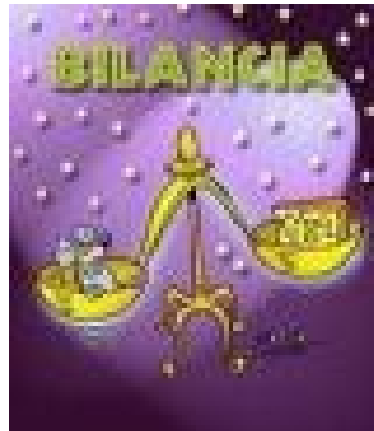
Verificare insieme difficoltà e soddisfazioni

**COSA RENDERE POSSIBILE  
QUESTO COMPORTAMENTO?**

TUTTE LE VOLTE CHE AFFRONTO UN  
CAMBIAMENTO

METTO IN DISCUSSIONE IL MIO  
EQUILIBRIO

E ANCHE QUELLO DEI SISTEMI  
IN CUI MI TROVO



## **LOGICA DELL'ALMENO:**

**Porsi obiettivi semplici, concordati tra curanti e persona, da verificare in tempi brevi**

*Es: eliminare i fritti*

**VERIFICARE LE INFORMAZIONI CHE LA PERSONA HA, QUELLE CHE NON HA, SE SA DOVE PROCURARSELE CORRETTAMENTE**

*Es: ho chiaro cosa posso mangiare finchè voglio e cosa devo limitare.*

*Es: io non bevo alcoolici, ma vino sì*

**VERIFICARE CHE SAPPIA TRADURLE IN COMPORTAMENTI**

*Es: se mangio in mensa cosa devo evitare, cosa devo accertarmi di..*



# DEFINIZIONI DI COPING

**..... strategie atte ad affrontare una minaccia**

(Lazarus, 1996)

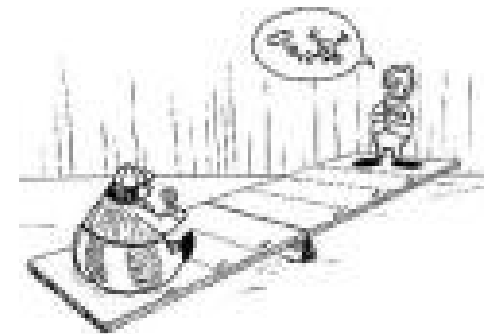
**coping = adattamento**

**Insieme dei processi messi in atto per superare le difficoltà e adattarsi all'ambiente esterno e alle situazioni**



**Esso dipende:**

- **dalla valutazione cognitiva dell'evento e delle risorse disponibili**
- **dal comportamento che la persona adotta per far fronte al problema sia in termini di intervento (attivo) che di evitamento (passivo)**
- **dal tipo di controllo emotivo utilizzato**



**Quando si verifica un CAMBIAMENTO**

**Si ha sempre una fase di disequilibrio**

**Se l'organismo non riesce a raggiungere un nuovo equilibrio tra sé e ambiente circostante, o se l'ambiente non permette il realizzarsi di tale modifica, la situazione da affrontare, positiva o negativa che essa sia, provoca una reazione di stress.**



**ESISTE UN MODO SANO  
DI VIVERE  
LA MALATTIA  
?**

Non esiste un modo "giusto" per fronteggiare una determinata situazione.

Esistono stili diversi di coping e nessuno è peggiore degli altri;

le diverse strategie spesso vengono variamente associate per affrontare specifiche situazioni di stress oppure vengono impiegate in momenti diversi, vuoi per far fronte all'evolversi della situazione, vuoi per l'inefficacia delle strategie adottate in prima istanza.



Occorre, pertanto, porsi le seguenti **domande**:

In che modo la persona che abbiamo davanti affronta ciò che la preoccupa?

Che influenze esercitano i sistemi di cui è parte nella gestione della situazione di stress (aumentano, diminuiscono, amplificano gli effetti?)

Quali sono le strategie di coping e i repertori comportamentali cui fa ricorso quando affronta le preoccupazioni?

Come possono le strategie di coping contribuire alla salute ed al benessere?

Il coping è diverso per genere? Per età? Per condizione socio-culturale? Per quali altre variabili?

**Diversi studi dimostrano come ogni individuo tenda a fare un uso di un numero limitato di strategie abituali nelle diverse situazioni per far fronte allo stress.**

**Quando possibile la strategia migliore è quella di prevenire gli effetti dannosi delle situazioni di stress:**

## **COPING PROATTIVO**

**minimizza l'ammontare complessivo di stress che la persona potrebbe incontrare; aumenta il numero di opzioni possibili per affrontare una situazione; consente di preservare risorse personali quali tempo ed energia.**

Solo in tal modo, però, è possibile, rivalutare la propria sofferenza, modificare l'idea che si ha di essa, integrarla nella propria storia individuale, oltre che viverla come un valore aggiunto per la propria persona, che rende sensibili, a sua volta, alle sofferenze altrui, alle quali si sarà portati a porre rimedio.

# storie di cura e medicina narrativa

