



## Soluzioni per un Ambiente Pericoloso

da *Il Manuale di Scientology*

ASSEGNAIMENTO >> 10. Leggi "Stare di fronte"

### STARE DI FRONTE

Si può tranquillamente supporre che vi sia sempre *qualcosa*, in una situazione, a cui l'individuo possa stare di fronte vale a dire affrontare facilmente senza indietreggiare.

È questo un principio che costituisce il fondamento di una soluzione per molti che si trovano oppressi dal proprio ambiente.

Un assistente sociale, per citare un esempio, si reca a far visita alla signora Rossi presso la casa popolare in cui vive. La donna naviga in un mare di problemi e ne parla con l'assistente sociale: suo marito è sempre ubriaco e non porta mai a casa lo stipendio. Il mobilio è a pezzi ed i bambini non hanno vestiti. È impossibile mantenere l'ambiente pulito e via dicendo.

L'assistente sociale può intervenire concretamente se riesce a trovare qualcosa a cui la persona da lui assistita sia in grado di stare di fronte, e se la induce a starci di fronte veramente. Benché possa sembrare alquanto semplice ed innocuo, è incredibilmente efficace.

Le persone che operano nel settore dell'assistenza sociale spesso mancano di giudicare i problemi legati alle situazioni e non riescono a fare, riguardo ad essi, qualcosa che si *possa* fare al riguardo e che qualcuno *abbia* il coraggio di fare per risolverli. Quindi, come risultato finale, un assistente sociale non ottiene degli esiti positivi perché non dà mai alle persone dei compiti che siano alla loro portata.

L'assistente sociale ben intenzionato dice: "Ciò che lei deve fare, signora Rossi, è pulire la sua casa, sfregarla da cima a fondo. Dopo tutto, le abbiamo dato il sapone. Lavi i suoi bambini e faccia indossare loro quei bei vestiti che le abbiamo mandato. Ora parlerò con suo marito riguardo al bere".

A questo punto, anche se la signora Rossi avesse pulito la casa da cima a fondo e messo ai bambini gli abiti puliti, lei e l'assistente sociale troncherebbero i loro rapporti violentemente. L'assistente sociale ha detto alla signora Rossi qualcosa che, per esperienza, lei sa che è *impossibile fare*. Nessuno può parlare a suo marito riguardo al bere. Nemmeno un attacco al

gran completo dell'esercito, pensa lei, potrebbe fare qualcosa per il problema dell'alcolismo del signor Rossi. Niente di ciò che l'assistente sociale fa o dice, da quel momento in poi, avrà impatto sulla signora Rossi.

Supponiamo, invece, che l'assistente sociale ascolti attentamente la signora Rossi e poi metta in pratica il principio di farle risolvere la cosa in un modo a cui lei possa stare di fronte.

Potrebbe aver notato che, durante la loro conversazione, la signora Rossi ha dovuto svuotare un posacenere per porgerglielo. Quindi le dice: "Ora le dico cosa farei. Affronterei il problema un poco alla volta, cominciando con la pulizia della casa. Per esempio, potrebbe tenere svuotati i posacenere". La donna potrebbe anche adirarsi con lui, ma, quando l'assistente sociale se ne fosse andato, la signora Rossi si metterebbe ad andare in giro a svuotare i posacenere.

Per ottenere l'accordo di qualcuno perché risolva una data situazione, è essenziale trovare qualcosa che egli abbia il coraggio di risolvere. Il primo stadio dell'aiuto è: "Bisogna fare qualcosa a riguardo"; il secondo stadio contiene l'elemento "che tu puoi fare". Dare ad un individuo qualcosa che può fronteggiare e fare realmente, comincia a fargli pensare che la situazione possa essere risolta. Dopo di che, è molto probabile che la signora Rossi inizi a pensare di poter addirittura fare qualcosa perché suo marito smetta di bere.

Dare ad una persona qualcosa che abbia il coraggio di fare è un principio incredibilmente utile in molti campi.

La gente, spesso, non sa come tirare avanti nella vita più di tanto. Sa di non poter migliorare la propria esistenza, che è decisamente impossibile cambiare in meglio. Però, usando questo principio, si potrebbe facilmente dimostrare, anche ad un intero gruppo, che è effettivamente possibile migliorare. Questo è il modo in cui procedere:

Cominciate col consigliare alla persona che intendete aiutare: **"Scrivi su un foglio di carta un breve elenco dei problemi che hai nella vita"**.

Dopo di che, chiedete: **"Quale di questi è il più semplice da affrontare? Scrivilo"**.



Una persona può trovarsi in una situazione che può apparirle opprimente, quindi non fa nulla

Quindi, dite: **"Scrivi quello che sai in tutta certezza di poter fare a riguardo dell'ultima cosa che hai scritto"**.

E, infine, dite: **"Vedi quello che hai scritto in fondo a questa pagina? Fallo!"**.

L'uso di questo principio può essere di grande aiuto alla gente nelle attività di assistenza sociale, nel guidare i gruppi,

oppinione, quindi non la aiuta per risolverla.



Però può essere aiutata trovando qualcosa che, in quella circostanza ha il coraggio di affrontare.



Se riesce a risolvere un aspetto della situazione, la sua visione della stessa può migliorare notevolmente e sarà in grado di risolverla interamente.

nell'insegnamento e nel tenere conferenze, come pure in molti altri campi.

Se parlate alla gente dei problemi che sa di non poter risolvere, non aspettatevi poi di vederla entusiasta all'idea di concludere qualcosa.

Né il problema indicato, né la soluzione suggerita devono superare la capacità di fronteggiare della persona a cui ci si rivolge. La cosa più semplice da trasmettere è un'idea, ma questa non deve violare la capacità di fronteggiare dell'individuo che deve tradurre quell'idea in azione.

La sequenza è la seguente: Qual è la situazione? Quale parte di essa è potenzialmente affrontabile? Quale parte di quella situazione verrà risolta dalla persona?

La maggior parte della gente cessa di dare consigli perché quelli che danno non vengono mai seguiti. Ma se uno osservasse le regole tracciate qui, sarebbe un ottimo consigliere.

Quando alle persone viene chiesto di fare ciò che sono in grado di affrontare, esse riescono a risolvere i loro problemi e ottengono ottimi risultati. Di conseguenza, sono in grado di vedere ed affrontare una porzione maggiore delle loro difficoltà, e può essere ripetuta la sequenza di cui sopra. Un nuovo esame della situazione generale mostrerà che queste persone hanno migliorato la loro opinione riguardo a ciò che, fra i loro problemi, possono potenzialmente affrontare.

La sola difficoltà che si può incontrare è che, a volte, le persone iniziano a muoversi con troppa fiducia e, come bambini che hanno appena imparato a camminare, corrono veloci ed eccitati per la stanza. Sfortunatamente, spesso finiscono stesi sul pavimento dopo il terzo passo. Possono avere un eccesso di ambizione. Questo è un punto da tenere in considerazione. Bisognerebbe ammonire la persona dicendole: "Per il momento, faccia soltanto quanto stabilito e niente più".

Se vi assicurate di (1) valutare rapidamente ciò che secondo la persona non va; (2) scoprire quali di questi punti può affrontare; (3) scoprire cosa intende fare a riguardo di quel punto che pensa di poter affrontare; (4) indurre la persona a fare quanto detto, insistendo con fermezza che *quel punto venga eseguito*, otterrete ogni volta dall'interessato l'accordo con la "A" maiuscola.

