

IL PUNTO DI VISTA DEL DERMATOLOGO AMBULATORIALE

A. Pugliese

Castellaneta, TA

Esistono molteplici circostanze, sia nella vita lavorativa sia in quella relazionale, in cui ci si sente obbligati a vivere a “denti stretti”, non credendo nella possibilità di cambiamento e immolandosi alla causa del sacrificio e del senso di responsabilità. Tuttavia, diminuisce la motivazione all’impegno, aumentano le dimenticanze e i ritardi, si presentano raffreddori e piccoli o grandi incidenti, si incrementa la sonnolenza e l’umor nero.

Fondamentale, in questi casi, sarebbe condurre la persona alla consapevolezza (AWARENESS) del disagio emotivo, che spesso sta alla base del malessere. Tale consapevolezza non si raggiunge nel caso vengano ingeriti passivamente farmaci in attesa di una guarigione immediata, quasi miracolosa.

Certamente, il vantaggio dei farmaci consiste nella rapidità della scomparsa del sintomo. Tuttavia, spesso il farmaco produce effetti collaterali indesiderati e, nella maggior parte dei casi, il sintomo, se di natura psicosomatica, ricompare poco dopo nella stessa sede o altrove.

Le problematiche a livello cutaneo rappresentano per molti soggetti un problema che ha ripercussioni di tipo psicologico non indifferente che portano a un notevole scadimento della qualità della vita. È molto utile motivare il paziente al trattamento per renderlo realmente partecipe su: cosa serve il trattamento, come valutare l’efficacia, le modalità di assunzione (come, quando, quanto), la durata della terapia, i principali effetti collaterali e eventuali interazioni con altri farmaci. Motivare il paziente è fondamentale se si vuole ottenere complicità e migliorare lo status quo delle cose; pertanto risulta necessario indagare: in che contesto, quale cambiamento, quando è utile, come si fa. La motivazione è la probabilità che una persona cominci, continui e aderisca a una specifica strategia di cambiamento (Miller 1985). Motivare significa aumentare la probabilità che il soggetto segua un determinato corso di azione verso il cambiamento. Per capire la reale disponibilità al cambiamento è necessario indagare: credenze e aspettative (perché dovrei cambiare?), fiducia in sé stessi (come riuscirò?).