

La Competenza a Contrattare e a Decidere nelle Persone Anziane con Demenza

Riassunto della lezione interattiva nel corso di formazione formatori 2026FCFC, 18 marzo 2026

Pietro Vigorelli, con l'assistenza di AI

Il focus di quest'anno è la competenza a contrattare e a decidere negli anziani con demenza, un aspetto spesso trascurato ma fondamentale per il riconoscimento della loro identità come persone. Questa competenza forse rappresenta il livello più elevato di riconoscimento dell'essere persona, in quanto permette di fare scelte e vivere la vita "alla propria maniera". Questo riconoscimento è difficile da mettere in atto di fronte a un anziano smemorato e disorientato, ma per noi è possibile e *l'ApproccioCapacitante®* ci viene in aiuto.

1. L'Importanza di Riconoscere la Competenza

- **Definizione:** La "competenza a contrattare e a decidere" va oltre la semplice capacità comunicativa; è la capacità di esprimere desideri, fare scelte e negoziare, anche in presenza di demenza.
- **Riconoscimento dell'Essere Persona:** Riconoscere questa competenza significa riconoscere l'individuo come persona valida, libera e adulta, anche in presenza di disorientamento o problemi di memoria.
- **La Decisione Precede la Contrattazione:** Le persone, anche con demenza, prendono decisioni continuamente (cosa dire, cosa fare). La nostra responsabilità è riconoscerle. La contrattazione subentra in un secondo momento, quando le decisioni espresse sono inaccettabili o problematiche dal punto di vista del caregiver.

2. Le Conseguenze del Non Riconoscimento

- **Impatto Emotivo sull'Anziano:** Quando non vengono coinvolti nelle decisioni, gli anziani con demenza possono sentirsi "trattati da scemi", non riconosciuti nella loro capacità di partecipare e dire la loro. Ciò può generare frustrazione, rabbia e agitazione.
- **Impatto Emotivo sul Caregiver:** Anche i familiari provano grande dolore e senso di colpa quando si rendono conto di aver escluso l'anziano da una decisione. Questo può portare a litigi e "disturbi comportamentali".

3. L'Approccio Capacitante: Come Agire

L'ApproccioCapacitante® propone un processo in tre tappe per operatori e caregiver:

- **Tappa 1: Cosa Vuole il Mio Interlocutore? (Ascolto)**

- Domandarsi sempre: "Che cosa vuole?", "Cosa mi chiede?", "Che cosa sta decidendo?", "Qual è il suo bisogno?".
- Questo significa ascoltare attentamente e osservare ogni gesto o parola come espressione di una decisione. L'anziano decide sempre, siamo noi che dobbiamo imparare a percepirlo.

- **Tappa 2: Cosa Posso Dirgli? (Risposta e Contrattazione)**

Utilizzare le tecniche capacitanti:

- ascoltare, prendere seriamente in considerazione le sue parole.
- Riconoscere l'*io sano*: valorizzare le capacità presenti (es. saper cucinare in un certo modo).
- Riconoscere le emozioni: accogliere e validare i sentimenti dell'anziano (soddisfazione, rabbia, ecc.).
- Rispondere alle domande e alle richieste.
- Aprire la contrattazione: se la decisione dell'anziano è problematica, non si tratta di disconoscerla o opporvisi, ma di avviare una negoziazione. Le parole, oltre alle funzioni comunicativa, relazionale e conversazionale, hanno anche una "funzione performativa", cioè non solo descrivono fatti, ma compiono azioni nel momento stesso in cui vengono pronunciate (per esempio "Vi dichiaro marito e moglie". V. John L. Austin). Dal punto di vista capacitante le parole sono azioni che suscitano azioni.

- **Tappa 3: Cosa Posso Fare? (Effettività)**

- Lo scopo è che l'interazione porti a un cambiamento concreto e positivo. La conversazione deve portare a risultati che migliorino la situazione per tutti i coinvolti, permettendo all'anziano di mantenere autonomia e serenità, e al caregiver di gestire meglio le difficili dinamiche relazionali.

4. Esempio Pratico: I "Risoni" della Mamma e l'Ostinazione della Figlia

- **Situazione:** Durante un incontro con la geriatra, una figlia si lamenta che la madre con demenza di grado lieve-moderato insiste nel mangiare solo "risoni" (un tipo di pasta), rifiutando variazioni. Ciò genera litigi.
- **Il punto di vista della Mamma:** La scelta dei risoni non è un capriccio, ma una strategia per mantenere l'autonomia nonostante la demenza. I risoni sono facili da cucinare e da mangiare (anche con un cucchiaino, evitando pasticci), e rappresentano una "strada sicura" nel suo quotidiano.
- **Il punto di vista della Figlia:** La mamma è ostinata a mangiare sempre la stessa pasta mentre farebbe meglio a variare.
- **Il punto di vista dell'Operatore Capacitante:** La figlia non riesce ad accettare i cambiamenti avvenuti nella mamma e le sue scelte; soffre per i segni di demenza della madre e si ostina a pretendere che si comporti come se non ci fosse la demenza. Il disagio nasce dallo scontro tra due ostinazioni, una imm modificabile, l'altra forse modificabile.
- **Intervento Capacitante dell'Operatore:**
 1. **Riconoscere l'emozione della figlia:** "Capisco che mangiare sempre i risoni possa sembrare noioso e la faccia arrabbiare."
 2. **Spiegare il senso della scelta della mamma:** Aiutare la figlia a comprendere che la preferenza per i risoni è legata all'autonomia e alla sicurezza della madre.
 3. **Aprire la contrattazione con la figlia:** L'operatore negozia con la figlia sulla sua propria ostinazione e sulla sua percezione della situazione. L'obiettivo è aiutarla a superare la sua rigidità e a trovare un compromesso (es. la mamma mangia risoni a casa, ma varia quando va a pranzo dalla figlia).

5. Contesti di Applicazione

- L'approccio si applica sia in situazioni duali (es. operatore-caregiver, caregiver-anziano) che in quelle più complesse a tre (es. operatore-caregiver-anziano). Nelle situazioni a tre, l'operatore assume il ruolo di facilitatore, mediando la contrattazione tra il familiare e l'anziano.

In sintesi, riconoscere la competenza a contrattare e a decidere è cruciale per la dignità dell'anziano con demenza e per la serenità del caregiver. Richiede ascolto empatico, comprensione delle motivazioni profonde e l'apertura alla negoziazione come strumento per migliorare le relazioni e la qualità della vita.