

**TERZO CONVEGNO EUROPEO**  
**DI TERAPIA BREVE STRATEGICA E SISTEMICA**

Arezzo, 09.11.2007

SECONDA GIORNATA

**PRESENTAZIONE/DEMO: “CAMBIARE OCCHI, TOCCARE IL CUORE”**

Prof. Giorgio Nardone

Adesso, occupiamoci, visto che oggi è la giornata dedicata al cambiamento che viene introdotto durante la seduta, di come, attraverso il dialogo terapeutico, possiamo essere in grado di influenzare l'assunzione di prospettive diverse da parte del nostro interlocutore. Voglio evitare di ripetermi rispetto a ieri, o a quello che ho detto in altre circostanze, penso che per la maggioranza dei presenti, il lavoro che noi abbiamo prodotto qualche anno fa, che è la tecnica del dialogo strategico, sia già un qualcosa di noto, però analizzandola in dettaglio ci sono alcune componenti più oscure di altre. Quindi, riassumendo, noi abbiamo, dopo la fine degli anni '90, cercato di formulare, anche per la prima seduta, quello che avviene dentro la seduta, una sorta di strategia, prefissata a livello di struttura della strategia, che va sempre adattata ad ogni singola persona, ogni singola interazione, che sia qualche cosa che guida il terapeuta in maniera rigorosa dalle prime mosse alla fine della seduta, con il chiaro obiettivo di creare dentro la seduta una situazione di impatto emotivo, di impatto percettivo, ovvero, cercare di ottenere dentro la seduta il più possibile attraverso il minimo possibile. Anche perché, se lo volete ottenere attraverso il massimo, incrementerete la

resistenza al cambiamento del vostro paziente. Se io chiedo in modo diretto ed esplicito al paziente di cambiare le sue vedute, il più delle volte rafforzerò la sua posizione di difesa delle sue vedute. Devo farlo, invece, attraverso come ho indicato ieri, delle domande che creino alternative di risposta che il paziente scopre, deve essere lui attraverso le sue risposte a scoprire le alternative. Le mie parafrasi, come avete visto anche nella dimostrazione, dovranno essere un qualche cosa che crea una serie di accordi, e tutto il dialogo terapeutico dovrebbe essere una sorta di spirale a imbuto, da una sorta di molto più largo imbuto fino a stringersi, fino al punto in cui il cambiamento non è solo auspicabile ma è inevitabile perché abbiamo fatto cambiare completamente il punto di vista, la percezione della realtà, alla persona di fronte a noi. Per fare questo, e questo è l'argomento di oggi, non basta semplicemente fare domande logicamente ben costruite, e parafrasi logicamente ben costruite, ma c'è tutta un'altra parte del linguaggio importante, che a me piace definire linguaggio evocativo, liberandomi completamente dal concetto di linguaggio metaforico e cercherò di spiegare come mai uso il termine "evocativo" e non il termine "metaforico". La metafora, come sapete, rappresenta tutto ciò che io posso costruire come analogico, come linguaggio per immagini, che la persona riempirà di senso attraverso quello che lei ci mette. Se io uso un linguaggio evocativo, invece, sto indicando delle formule linguistiche e non verbali accompagnate, parallele, che vadano a evocare specifiche sensazioni. La differenza è tra un qualcosa che è casuale, io creo una metafora e poi mi auguro che la persona di fronte a me la riempia come io voglio, ma non sono così sicuro, mentre dall'altra parte, io voglio evocare strategicamente quella determinata sensazione e non altre, quindi la differenza tra chi vuole colpire nel segno e chi invece lancia a caso e spera che questo succeda. Sapete, io più volte ho dichiarato che la differenza tra una terapia breve strategica evoluta e una terapia d'altro tipo è rappresentabile, in questo caso in modo analogico, dal gioco del biliardo. Sapete che nel gioco del biliardo il giocatore lancia una palla e deve buttare giù dei birilli. Io posso lanciare la palla a caso, batte per

un po' di sponde poi butta giù alcuni birilli e dico "Che bravo". Posso essere molto più strategico se prima di lanciare la palla dichiaro che la palla batterà quella sponda, passerà da quella parte e butterà giù quei birilli. Questa è la differenza tra essere strategici e non essere strategici. Ovvero, fare delle manovre orientate a obiettivi specifici e che calzino all'obiettivo ed alla struttura delle situazioni e dei problemi.

Per molto tempo si è pensato che il linguaggio metaforico non potesse essere utilizzato in questa maniera, ma questo purtroppo è solo, usando un'affermazione forte, ignoranza degli psicoterapeuti, perché in altri campi differenti, la letteratura per esempio, da sempre il linguaggio evocativo viene usato in maniera decisamente strategica. Un autore come Shakespeare o Dostoevskij, o un filosofo come Nietzsche, o un letterato filosofo come Cioran, usano aforismi che colpiscono nel segno. Quando, ad esempio, Dostoevskij afferma che solo la bellezza può salvare il mondo, non sta lanciando una cosa a caso, ma colpisce nel segno. Quando Friedrich Nietzsche conclude "Il libro del filosofo", l'ultima opera che lui non ha completato, con l'affermazione "Il ruolo della bellezza e del bello è sedurci all'esistenza" ci indica qualcosa di preciso, di rigoroso. Non colpiscono a caso e poi si aspettano un fortunoso effetto positivo. Così, quando Shakespeare ci dice "Non c'è notte che non veda il giorno" non evoca una cosa casuale, evoca qualcosa di strategico. Quindi, il linguaggio della letteratura e della poesia, da sempre, ha indicato quali sono le strade per usare le parole in modo davvero magico. Ma non una magia casuale, una magia strategica.

Quando noi dialoghiamo con i nostri pazienti, è importante tener presente che se vogliamo essere veramente d'impatto durante una prima seduta, durante un dialogo terapeutico, non basta guidarlo logicamente in un percorso a imbuto fino a fargli capire cosa deve fare di differente per non avere più i suoi problemi, perché qui siamo solo e soltanto sul livello cognitivo, e di solito la mera comprensione dei miei problemi e di quello che dovrei fare diversamente per risolverli non è abbastanza per creare cambiamento. Io

devo cambiare il modo di sentire, piuttosto che il modo di capire, perché il nostro primo accesso con la realtà non è la comprensione, questo è solo l'ultimo. Il primo è la percezione, il secondo sono le nostre sensazioni, che scatenano emozioni. Solo dopo che si sono scatenate emozioni, sulla base delle sensazioni e abbiamo avuto delle reazioni, arriviamo alla capacità cognitiva. Quindi, nella nostra percezione della realtà, nel nostro interagire con le cose, con gli altri e con noi stessi, se vogliamo indurre cambiamenti rapidi e davvero efficaci, quindi, che non siano qualcosa che succede ora e non resiste nel tempo, dobbiamo lavorare molto più sul sentire che sul capire. Anche perché il capire arriva in ritardo rispetto al sentire, e quindi se io lavoro sul capire e basta, il più delle volte non arrivo al punto o ci arrivo troppo tardi. Quindi, evocare sensazioni è una delle fondamentali tecniche di un dialogo terapeutico che va parallelamente alle ristrutturazioni di tipo logico razionale. Quindi, se io guido il mio paziente attraverso domande a illusione di alternativa e di risposta - come avete visto ieri nelle due dimostrazioni, anche Camillo ha fatto delle domande che contenevano già le risposte - in due apparenti opposti, per fare in modo che il paziente sia guidato in un percorso progressivo, non è abbastanza se quando io ristrutturero le sue risposte e le parafraso non aggiungo alla parafrasi logica qualcosa di evocativo.

Il linguaggio evocativo, da sempre, è lo strumento fondamentale di tutti i più grandi persuasori. Immaginate i maestri delle grandi religioni, come hanno comunicato? Non in modo casuale, sapete, le parabole di Cristo sono strategiche, gli aneddoti di Maometto sono strategici, i dilemmi Zen sono strategici, ovvero, ogni sentenza, ogni formula, vuole farti scoprire qualcosa di preciso, non va a caso. Non è nemmeno un caso che, se voi seguite la storia della filosofia fin dai suoi inizi, quindi quella presocratica, non quella postsocratica, quello che ci è stato lasciato è sotto forma di sentenze brevi evocative, il termine giusto è aforismi. Pensate quando i Sette Saggi della cultura ellenica lasciano tutti e sette insieme un aforisma "Nulla di troppo, solo ciò che è abbastanza". Non ha bisogno di commenti, non ha bisogno di

spiegazioni razionali, arriva molto di più di una lunga argomentazione sul fatto che esagerare è sbagliato in qualunque direzione, ma che non dobbiamo nemmeno fare l'esagerazione sul troppo poco, dobbiamo fare quello che è abbastanza, né di più né di meno. Quindi, il linguaggio evocativo è qualche cosa che accompagna tutta la storia degli esseri umani, la storia della conoscenza, la storia del cambiamento.

Un'altra cosa che non è a caso, è che Ippocrate, il primo dei grandi medici, ha lasciato tutta la sua sapienza sotto forma di aforismi, persino una delle più antiche scuole mediche, la scuola di Salerno, italiana misconosciuta, poi nei libri di medicina moderna ha lasciato tutta una serie di aforismi indicativi su come mantenere la salute. Se voi andate a vedere anche tradizioni lontane da noi, come quella cinese, quando vengono raccolti gli stratagemmi, non sono altro che aforismi che indicano cosa fare in determinate situazioni non ordinarie, e così il koan dello Zen giapponese. Pertanto non vi sto raccontando nulla di nuovo. La novità dove sta, sta nel prendere cose vecchie e utilizzarle in maniera moderna. L'antico non è il vecchio superato, l'antico molto spesso è la cosa più moderna che esiste, tanto per usare controsensi, pensate semplicemente al fatto che quando noi parliamo di dialogo terapeutico andiamo a prendere i frammenti di Protagora, nel suo dialogo eristico troviamo un maestro fondamentale del dialogo terapeutico, colui che usava le domande per far cadere in contraddizione l'interlocutore, finché l'interlocutore si convinceva da solo, attraverso le sue scoperte e le sue risposte, e alla fine pensava "Ci sono arrivato io, non me l'hai spiegato tu". E' quello che noi facciamo col dialogo strategico un pochettino più raffinato, usando tecniche più moderne. Così, il linguaggio evocativo, che è quel particolare linguaggio usato da sempre per persuadere masse di persone o singoli individui, non può essere escluso dal campo della comunicazione, quando la comunicazione è un qualche cosa che deve essere orientato ad ottenere il cambiamento nel più rapido tempo possibile, nella maniera più efficace possibile. Questo ci indica che una seduta terapeutica deve essere una danza continua tra linguaggio logico e linguaggio analogico, e

nell'analogico il linguaggio dovrebbe essere più evocativo, strategicamente evocativo. Così come, nel linguaggio logico, l'arte di fare domande per creare risposte, creare un imbuto logico fino al punto di rottura delle percezioni che mantengono il problema. Perché è importante giocare sui due versanti della comunicazione, perché in questo modo noi prendiamo entrambe le percezioni che ognuno di noi ha, quelle dell'emisfero destro e quelle dell'emisfero sinistro, lavoriamo contemporaneamente sulle nostre sensazioni più emotive, più arcaiche e su quelle più razionali, più empiriche. Quindi, la danza da linguaggio logico a linguaggio analogico, ci permette di tenere sotto controllo emisfero destro ed emisfero sinistro, quindi anche di avere la possibilità, durante il dialogo, di verificare se una persona risponde più alla parte logica o più alla parte evocativa, e di adattare, quindi, l'intervento sulla base di questo. Inoltre, credo che tutti abbiate avuto l'esperienza di leggere, o di sentire, delle parole che vi sono rimaste dentro come una sorta di marchio a fuoco e di solito non sono state certo argomentazioni lunghe, perché non ce le ricordiamo, ma sono sentenze brevi, evocative, il più delle volte strutturate in un linguaggio apparentemente controsenso che violi l'ordinario. Vi ricordate Marhaba nella sua presentazione di forte impatto, quando dice: "Quello che funziona è ciò che viola il senso comune, ciò che viola quello che sembra ordinario". Il linguaggio evocativo, più di ogni altra cosa, ha questa funzione da sempre. Detto questo, com'è stato annunciato sia ieri che oggi, vorrei, invece che continuare a spiegare, dare una dimostrazione con una persona che presenta un problema reale, come ho fatto ieri. In questo senso, se ieri abbiamo prestato attenzione a conoscere un problema cambiandolo, oggi vorrei che prestaste attenzione, mentre faremo il dialogo, alla danza tra linguaggio logico e linguaggio analogico, al linguaggio che guida con una sorta di razionalità al cambiamento e la parte che va oltre la razionalità, che evoca sensazioni.

## DIMOSTRAZIONE

(T: terapeuta, Prof. Giorgio Nardone - P: paziente, ragazza che si è offerta per la dimostrazione)

T: Che cos'è che ti ha fatto decidere di venire a parlare con me?

P: Vincere l'emozione di non farlo.

T: Ah, bella risposta, quindi avresti già superato il problema, l'hai già fatto.

P: No, assolutamente.

T: Ok, ma nel dichiarare "Vincere l'emozione di non farlo" intendi che per te è sempre un problema parlare in pubblico oppure lo era solo parlare con me?

P: Mi provoca agitazione, più che altro.

T: Ok, quindi se non capisco male, ogni volta che devi esporti a parlare in pubblico..

P: Mi agito.

T: Ti agiti, ti agiti. Ok. E questo tu lo vivi come un problema da risolvere?

P: Sì, perché vorrei viverlo in modo più armonioso, tranquillo, per potermi esprimere.

T: Ok, questo indica che ogni volta che tu ti devi esporre a parlare, la tua agitazione sale, sale e ti fa sentire a disagio?

P: Sì.

T: Come se tu fossi rapita da una specie di scossa elettrica che ti percuote tutto il corpo.

P: Sì, tipo un infarto quasi.

T: Ok, bene. Questo di solito fa sì che tu eviti di esporti in pubblico o tu ti metti alla prova continuamente?

P: Spesso mi espongo, però nella maggior parte dei casi quando devo farlo, soprattutto quando sono sotto esame, perché io studio ancora, e spesso allo stesso tempo evito di farlo.

T: Ok, allora cerchiamo di capire bene. Se puoi, eviti di farlo.

P: Sì.

T: Se proprio non puoi evitarlo, lo fai, ma soffri.

P: Sì.

T: Ok, e questo, riassumendo quanto abbiamo detto fin qui, e correggimi se vado in una strada sbagliata, significa che tu hai il problema di esporti a parlare, e suppongo anche di esporti a parlare quando ti senti sotto giudizio.

P: Sì.

T: E questa paura è un qualcosa che si esprime con una sorta di scossa elettrica a tutto il tuo corpo, come se tu dovessi avere un infarto in quel momento, e che ti porta ad evitare le situazioni di esposizione al giudizio se puoi, se proprio non puoi, lo fai, come durante gli esami ma è una sofferenza.

P: E' così.

T: Ok, perdonami, quando tu fai riferimento al giudizio, fai riferimento anche al giudizio di una sola persona o hai bisogno di un gruppo per sentirti in crisi?

P: No, anche di una sola persona.

T: Ok. E la persona che può metterti in crisi deve essere una persona che tu ritieni superiore a te o va bene chiunque?

P: Che ritengo superiore.

T: Ok, bene, verifichiamo se ho capito bene. Tu hai questa paura di esporti, che non è la paura di esporti in pubblico, ma è la paura di esporti a dialogare con una persona che ritieni capace di giudicarti molto di più di quanto lo fanno le persone usuali e di cui temi il giudizio, come hai temuto il giudizio di venire a parlare con me, la paura di non farlo.

P: Sì.

T: E questo ti mette in crisi tutte le volte che ti devi esporre a una situazione di giudizio da parte di qualcuno che stimi.

P: E' vero.

T: E tu tendi a evitarlo, e se proprio non puoi farlo, lo fai ma è una sofferenza perché sei sotto i riflettori che scrutano dentro di te. Dico bene?

P: Sì.

T: Ora però voglio farti una domanda un po' provocatoria se mi permetti. A te piace più parlare con le persone che ritieni migliori di te o con quelle che

ritieni peggiori di te?

P: Non direi peggiori, forse quelle che ritengo più confidenziali.

T: Ok. Ma se tu devi scegliere con chi avere a che fare, preferisci avere a che fare con qualcuno che ammiri, che stimi, o con qualcuno che puoi controllare?

P: Con qualcuno che stimo e ammiro.

T: Però, se tu vuoi avere a che fare con qualcuno che stimi e ammira, si crea la situazione di sentirti sotto giudizio e arriva questa scossa elettrica fino all'infarto, i fari sono su di te, ti scrutano, ti osservano, è un bel dilemma. Il dilemma è, e correggimi se sbaglio, se io evito le situazioni di esposizione con persone che stimo, che quindi ritengo in grado di giudicarmi, perché sono capaci di indagare su di me, e mi puntano i loro riflettori addosso e mi sento sotto giudizio, vado in crisi. Al tempo stesso, significa che allora io mi devo limitare ad avere a che fare con le persone che sento di poter controllare, ma che sono al tempo stesso molto meno affascinanti e da cui posso imparare molto meno, da cui posso prendere molto meno.

P: Accade così.

T: Se però voglio avere a che fare con le persone che mi piacciono, quelle affascinanti, quelle che stimo, sono sotto giudizio, sono sotto attenzione e mi sento in tilt. E' un bel dilemma. Come dire, mi piacerebbe tanto fare questo, ma ho paura di fare questo.

P: Sì.

T: Dall'altra parte, so fare questo ma non mi piace così tanto. Hai cercato di fare qualcosa per risolvere questo problema o ti sei limitata a evitare tutte le situazioni temute finché hai potuto, e a viverle quando non hai potuto?

P: Ho tentato.

T: Quali tentativi hai fatto per cambiare?

P: Per esempio, iscrivermi all'Università a trent'anni.

T: Ah, ok.

P: Sì, questo, anche.

T: Però, permettimi una domanda un po' provocatoria, tu stimi e ritieni tutti i

tuoi docenti universitari persone da cui imparare, da ammirare, oppure con qualcuno non hai questo tipo di rapporto?

P: All'inizio lo pensavo, prima di iscrivermi. Poi, nel momento in cui ho iniziato, ho affrontato questa sfida e mi sono resa conto di chi c'era, quindi di conoscere dall'altro lato i vari insegnanti, o comunque le varie persone che ci sono, mi sono iniziata a dire "Magari non sono tanto diverse da me".

T: E quando tu hai di fronte una persona che non stimi così tanto, cambia la tua reazione quando sei sotto giudizio o rimane quella situazione che ti porta alla scossa elettrica, al tilt?

P: No, cambia con chi non stimo.

T: In quel caso sei più sicura, vero?

P: Sì.

T: Ah. Quindi, di nuovo, se li puoi controllare non li stimi, tutto è tranquillo. Se non li puoi controllare li stimi, ti piacciono, la situazione va in tilt.

P: Eh sì.

T: Bene. Cerchiamo prima di tutto di analizzare i tuoi tentativi di risolvere il problema che non hanno funzionato, altrimenti non ne parleremmo ora, vero?

P: Vero.

T: Allora, quando tu eviti una situazione perché la temi, come la persona che stimi, secondo te la tua paura si riduce o aumenta?

P: Eh, sembra che si riduca.

T: Ok, ma dopo che tu hai evitato una situazione che ti sarebbe piaciuto vivere perché quella persona che ti avrebbe giudicato ti piace, è fascinosa, la stimi, dopo ti senti più capace o più incapace?

P: Più incapace.

T: Ok. E se aumenta la tua incapacità, aumenta la tua sicurezza o diminuisce?

P: La mia insicurezza aumenta.

T: Perfetto. Allora, ogni volta che tu eviti e poi confermi la tua incapacità, aumenti la tua insicurezza, quindi ogni volta successiva la situazione diventerà sempre più spaventosa. Sai, quando si evita qualcosa, si cade in una trappola. Lì per lì ci si sente salvi perché si è evitata la situazione critica, ma

subito dopo si conferma la propria incapacità e la volta dopo sarà peggio, sarà peggio, sarà peggio. Sai, io di solito in questi casi cito un poeta portoghese, Fernando Pessoa, che la sapeva lunga di questa situazione perché lui ha vissuto la sua vita chiuso in una stanza grondante di umidità, come lui la definisce. Era un soggetto fobico - ossessivo e uno dei suoi aforismi più belli è questo “Porto addosso tutte le ferite delle battaglie che ho evitato” e le ferite delle battaglie evitate non guariscono mai. Ok?

P: Sì.

T: Bene. Poi ti perdi anche l'occasione di avere qualcuno che stimi, che ti piace, che ti stimola.

P: E' vero.

T: Quindi, vorrei che tu cominciassi a pensare che ogni qualvolta eviti, ti stai creando le ferite delle battaglie evitate e quelle non guariscono. Ok? Bene. Adesso passiamo a un altro argomento più costruttivo, ok?

P: Ok.

T: In questo senso è curioso che ogni qualvolta tu ti senti che la persona con la quale parli non è così potente per te, non è così superiore a te, non c'è problema. Dico bene?

P: Sì.

T: Perfetto. Ma quando tu entri in contatto con le persone, la tua tendenza qual è? A essere tu a studiare loro o a sentirti studiata da loro?

P: A essere io a studiare loro.

T: Quindi tu ogni volta ti senti con i riflettori puntati su di te, giudicata? E la tendenza qual è, cercare di migliorarti, di essere al meglio, oppure te ne freggi del loro giudizio?

P: No, cercare di migliorarmi.

T: Di nuovo, ma se tu dai tanta importanza al giudizio degli altri e tenti di controllare te per migliorarti, la tua sicurezza aumenta o diminuisce?

P: La sicurezza diminuisce.

T: Già. Usando un altro aforisma diventi la marionetta rotta con gli occhi rivolti in dentro, guardi solo te e se guardi dentro di te amplifichi tutte le tue

sensazioni di insicurezza, di inadeguatezza, bisogna fare in modo che la marionetta cominci a guardare fuori. Se tu guardi le persone quando sei tranquilla, sei in grado di trovare le loro debolezze, i loro difetti, oppure li trovi solo su di te?

P: Quando sono tranquilla, magari ci riesco, qualche volta.

T: Ci riesci, bene. Quindi, se io in questo momento ti suggerissi di diventare un'esperta nel guardare gli altri per cercare i loro difetti, potresti impegnarti a farlo? Oppure è troppo, sei troppo attenta ai tuoi?

P: Magari sono troppo attenta ai miei.

T: Ok, ma tu lo sai che chi cerca trova, più guardi più vedi, di nuovo la marionetta rotta con gli occhi rivolti all'interno. Allora, riassumiamo, vediamo se troviamo un punto di svolta insieme. Abbiamo detto che il tuo problema è esporsi, tutte le volte che ti senti giudicata da qualcuno che ritieni superiore a te, o che ritieni capace di giudicarti, o che stimi, o che ti affascina, e questo è il motivo che ti ha portato poi a parlare con me, bene, tu cerchi di evitare tutte queste situazioni perché quando ti ci ritrovi c'è questa scossa elettrica fino all'infarto, fino al tilt. Però abbiamo detto che ogni volta che eviti, produci le ferite delle battaglie evitate che non guariscono mai. Al tempo stesso, sei una persona che si sente sempre sotto giudizio e che cerca di migliorare se stessa per migliorare il giudizio che gli altri hanno su di te. Ma anche in questo modo costruisci una bella trappola, perché è la marionetta rotta che guarda in dentro e che più guarda più trova e più amplifica certe sensazioni di inadeguatezza. Quindi, secondo te, se continui a mettere in pratica questi due copioni, la tua situazione potrà migliorare o potrà solo peggiorare?

P: Peggiorare.

T: Bene, bene. Quindi dovremo cambiare queste due cose: imparare a controevitare e imparare a fare in modo che la marionetta guardi fuori invece che dentro. Potrei insegnarti qualche piccolo trucco.

P: Sì, mi farebbe piacere.

T: Bene, ok. Ad esempio, quando tu incontri una persona, di solito cosa

guardi della persona?

P: Gli occhi.

T: E secondo te, come mai guardi gli occhi?

P: E' come se lo guardassi meglio, più a fondo.

T: Oppure guardi i suoi occhi per vedere se i suoi occhi guardano te e ti giudicano. Vedi questa è un'altra trappola che ti tiri. Allora, un primo trucco è questo. Ogni volta che tu incontri una persona, guardi una persona, evita di guardarla direttamente negli occhi ma guardala al centro fra i due occhi, poi guardala negli occhi, poi guardala sopra, poi guardala negli occhi, poi guardala sotto, poi guardala negli occhi, ma evita di avere lo sguardo fisso sui suoi occhi. Poiché così crei quell'effetto di sentirti tu studiata, e non lui studiato. Tu di solito guardi il corpo delle persone?

P: Sì.

T: Guardi tutti i dettagli?

P: Ci provo, sì.

T: Ok. Qual è secondo te un dettaglio delle persone che ci dice molto sulle persone, nel loro modo di presentarsi?

P: Mah, se sono ordinate, pulite.

T: Ah, anche questo è come dire, chissà se vedono me se sono ordinata, pulita, chissà cosa pensano di me, dico bene?

P: Sì.

T: Ma guarda un po', guardi in loro quello che tu pensi che loro guardino in te. Dico bene?

P: Sì.

T: Così non fai altro che guardare in tanti specchi che ti rimandano la tua immagine preoccupata. T'invito a fare un giochetto semplice. Oltre a quello dello sguardo, guarda le scarpe delle persone. Sai che le scarpe ci dicono molto di più di una persona di tutto il resto?

P: Guardo anche quelle.. dopo.

T: E cerca di divertirti attraverso le scarpe a capire che persona è per portare quelle scarpe lì.

P: Va bene.

T: Se tu usi questo tipo di stratagemma con te stessa, sarà molto facile osservare, interagire e spostare lo sguardo da dentro a fuori e cominciare tu a giudicare, invece di essere tu a essere giudicata. Puoi provare? Però ricordati, la cosa più importante è che tu tenga a mente che ogni qualvolta eviti, lì per lì stai meglio, ma poi la tua incapacità aumenta e se aumenta la tua incapacità, aumenta la tua insicurezza, la tua paura, sono le ferite delle battaglie evitate. Ogni qualvolta cominci a guardare dentro di te, amplifichi la percezione, è la marionetta rotta con gli occhi rivolti in dentro. E ogni qualvolta guardi l'altro se ti sta guardando, sei tu che guardi te stessa attraverso quello specchio e che ti giudichi. Grazie di essere stata qui.

P: Grazie a lei.

## DOMANDE SULLA DIMOSTRAZIONE

### PRIMA DOMANDA

“Il suggerire tutta questa serie anche di piccole tecniche, trucchi, non si rischia un po' di trasmettere anche noi alcune cose nostre alla persona piuttosto che non riuscire ad aiutarla a scoprire da sola che cosa potrebbe fare?”

### RISPOSTA

“La domanda contiene già metà della risposta, ovvero, la tua opinione, che è corretta. Però, se tu hai osservato bene tutto il dialogo e anche la chiusura del dialogo, io sono stato attento ad utilizzare soprattutto ciò che ho evocato come effetto avversivo dell'evitamento e del guardarsi dentro. Le prescrizioni dirette sono una piccola aggiunta, quello che in questi casi di solito funziona di più è quello che si è evocato attraverso le domande, l'imbuto che si è creato, gli accordi che si sono costruiti e le evocazioni forti che si sono realizzate. Ovvero, cercare di fare in modo che lei ora abbia una, non razionale, ma emotiva avversione ad evitare, una emotiva avversione a

guardarsi dentro. Ho aggiunto quelle semplici indicazioni strumentali per facilitarle il compito di non guardarsi dentro e di evitare, ma sono un accessorio in questa seduta. La cosa più importante è il resto. Ok?"

## SECONDA DOMANDA

"Volevo chiederti, tu ad un certo punto hai usato una metafora chiaramente evocativa quando hai evocato la sensazione della scossa elettrica. Lei però, come ci dici spesso, e come ci diceva anche Camillo stamattina, in un certo senso ti ha corretto, suggerendoti un'altra metafora che è quella dell'infarto. Tu, chiaramente, hai colto subito passando abilmente da una all'altra. Volevo chiederti due parole su questa possibilità di correggere in corso d'opera anche le frasi e le metafore più evocative, anche seguendo quello che la persona ci porta".

## RISPOSTA

"Questo è un aspetto molto importante del linguaggio evocativo, come delle parafrasi che si propongono ai pazienti delle loro risposte alle nostre domande. Se il paziente non è d'accordo, significa che abbiamo sbagliato qualcosa, e quindi va corretto. Se il paziente è parzialmente d'accordo e aggiunge qualcosa, come io ho fatto, si prende quella cosa e si aggiunge a quella che io ho già detto. Infatti, io dopo ho ripetuto: "Hai la scossa elettrica fino all'infarto". Quindi, è sempre importante questo tipo di attenzione all'interazione e ad adattare la comunicazione a quello che la persona di fronte a noi ci rimanda indietro. E' fondamentale questo".

## TERZA DOMANDA

"Ho ascoltato dopo un paio di domande che lei ha inserito subito il giudizio nel dialogo. Ecco, secondo me la cosa più difficile nel dialogo strategico, a parte il linguaggio evocativo, sia quello di inserire l'elemento chiave che possa spostare poi la discussione e portare anche il terapeuta al linguaggio

evocativo. Secondo me è questa la difficoltà più grande nel dialogo strategico. Questa domanda gliela pongo perché in corso di studio ho trovato questo e mi sembra che evochi non soltanto conoscenza da parte del terapeuta, uso del linguaggio evocativo, ma anche quello di riuscire a capire dove spostare subito. In questo caso, ho visto, non tanto sull'aspetto fisico o sulla difficoltà che la paziente in fondo nel momento in cui è venuta a parlare con lei aveva già superato il problema dell'emozione, quanto invece andare a cogliere questo".

## RISPOSTA

"Grazie per la domanda, che aiuta ad approfondire un concetto importante, quello che io riferisco come l'arte di sintonizzarsi, ovvero all'inizio tu fai delle domande più generali possibile, grazie alle risposte inizi a chiudere l'imbuto. Con lei la domanda rispetto al suo timore di esporsi all'inizio partendo dalle domande più generali era: "Ti esponi in pubblico oppure ti esponi al giudizio?" e lei ha subito risposto. Poi abbiamo discriminato il giudizio di tutti o il giudizio solo delle persone che ritieni superiori a te, e questa è stata la discriminante importante. Cioè, abbiamo ristretto con domande discriminanti il focus fino a individuare qual è la sua percezione che determina la sua reazione, il suo sistema percettivo reattivo. Ovvero, io temo il giudizio degli altri, cerco di difendermi da questo controllando il più possibile le mie caratteristiche sotto tutti i punti di vista, quindi stando attenta a me, a tutto quello che mi riguarda, cadendo nella trappola della marionetta rotta, oppure evitando le situazioni che temo. Quindi in realtà, non è che si deve aggiungere qualcosa di nuovo, basta seguire le tracce, ci guidano loro, è un po' come fare Sherlock Holmes, facendo le domande mirate cominciando dalle più generali, poi si chiudono sulla base delle risposte che vi danno. Non è così difficile come sembra, ok? Certo, solo le persone molto addestrate riescono a farlo con poche domande, ma dovete evitare di preoccuparvi se fate più domande di quanto vedete fare a uno esperto. L'importante è che le domande partano dalle domande più generali e si chiudano a imbuto. Sapete,

le domande più semplici che abbiamo imparato alle scuole elementari: cosa, dove, con chi, come, quando. Dovete rispondere a queste, però lo dovete fare costruendo le alternative di risposta, mettendovi nei panni di una persona. In questo caso, se io ho paura di espormi a parlare, posso avere paura di espormi in pubblico, o posso avere paura di espormi anche con una semplice persona, posso avere paura di espormi perché non riesco a parlare, o posso avere paura di espormi perché mi sento sotto giudizio. Poi uno può andare a indagare sotto che forma, come abbiamo fatto con lei, però ripeto, una delle trappole quando si fa questo tipo di indagine è pensare che dobbiamo trovare la risposta magica, viene da sé se si ha pazientemente l'arte di continuare con le domande e le parafrasi che mi confermano che sono nella strada giusta."

#### MONY ELKAIM INTERVIENE SULLA DOMANDA:

"Vorrei dire che è un piacere sentire questo tipo di attività. Mi piace vedere in che modo si riduce una complessità al minimo, quindi si parte da qualcosa di grandioso a qualcosa di più piccolo, laddove c'è un cambiamento qualitativo, è lì che fermiamo. Voglio anche dirvi un'altra cosa, una storia completamente diversa rispetto a quello che vi ha raccontato finora Giorgio Nardone, mio carissimo amico. Avevo un amico, Carl Whitaker, un giorno vide questa donna bellissima. Allora questo diceva "Ho paura di parlare in pubblico" e lui aveva la tendenza ad amplificare le ragioni di non parlare in pubblico. Il mio amico riesce a ridurre problemi enormi che sono cinque in uno e poi c'è che invece da uno arriva a ingrandire i problemi. Quindi si può dire "No non ho paura" e ci sono delle reazioni incredibili. Si entra quindi in un circolo vizioso, in un circolo quasi di follia, è come stare sulla torre di Pisa, se è così inclinata si va sempre più su poi, alla fine si rischia di cadere. C'è una sorta di amplificazione anche lì alla fine. E' curioso, interessante, non si trattava di un terapeuta strategico, lui si definiva un esperenzialista. Lui aveva tutto un modo particolare di lavorare con le persone, di stimolare le emozioni, le sensazioni della persona. Non si può sentire sempre nello stesso modo. Lui riusciva a far reagire le persone in qualche modo. Quindi c'era

questa sorta di strategia che utilizzava per creare l'amplificazione, e quindi nel caso di queste belle donne che lui incontrava, pazienti, si creava una situazione incredibile, andavano da lui per le loro paure e questo terapeuta riusciva ad amplificare queste paure. Loro dicevano "No, no, basta non ci può aiutare, lei sta amplificando le nostre paure". Poi invece capivano che aveva ragione, è folle questo modo di fare. In ogni caso lei forse sta parlando seriamente quando dice queste cose". Quindi è curioso vedere questo terapeuta strategico come fa, perché anche Carl Whitaker aveva il suo modo di fare, tutti e due si avvicinano ai sentimenti del paziente e questo è un aspetto importante. E' un lavoro splendido questo fatto dai nostri colleghi, c'è la complessità, un problema enorme, e poi viene tutto ridotto, si può lavorare, si può procedere in questo modo. Sicuramente, a volte, si affronta da parte del paziente una sorta di rifiuto ad accettare questo tipo di comportamento terapeutico, ma funziona.".

#### QUARTA DOMANDA

"Intanto volevo capire se c'è stato uno spostamento di timori, da un timore ad un altro ed è stato questo il cambiamento, e come mai non si lavora anche sulla fortificazione dell'io, anche nel senso di acquisire un altro significato, perché così facendo mi sembra, questa è una mia impressione, chiedo conferma ovviamente, che per esempio nel suo caso specifico, l'idea che ha questa persona dell'importanza maggiore di alcuni, e quindi che crea in lei una struttura gerarchica di importanza tra persone, rimanga."

#### RISPOSTA

"Ok, allora prima la prima parte della domanda. E' evidente che il limite di una sofferenza è sempre una sofferenza più grande. Se io ho una persona che ha paura ad esporsi a fare qualcosa ed evita, io devo fare in modo, per farla controevitare, di crearle una paura più grande che inibisca la paura più piccola presente, e in questo modo io ho proceduto facendo sentire a lei come l'evitamento crea maggiore incapacità, maggiore insicurezza, maggiore paura

e incrementerà la sofferenza, anche se lì per lì sembra la migliore via d'uscita e ho aumentato l'enfasi con l'aforisma di Pessoa. Questa è una tecnica importante quando io devo creare il cambiamento dentro la seduta, come dice Mony, partendo dal complesso per arrivare al semplice. Se io voglio far cambiare qualcosa a qualcuno lavorando sulle sue sensazioni e non sulle sue interpretazioni, io ho due possibilità: o creo avversione verso ciò che voglio estinguere, o creo amplificazione verso ciò che voglio aumentare e questo lo posso fare col linguaggio evocativo e lo associo all'analisi logica delle domande e delle risposte delle parafrasi col quale abbiamo costruito l'accordo. Quindi, questa è la parte uno della mia risposta. La parte due è che ogni volta che si vuole fortificare l'Io di qualcuno, ammesso che l'Io esista, di solito si crea un'idea solo cognitiva. Ma se io faccio in modo che questa persona, grazie all'avversione creata verso l'evitamento e verso il guardarsi dentro, e con l'aggiunta di piccoli trucchetti che però vi posso assicurare aiutano moltissimo. Perché, provate a immaginare di parlare con qualcuno e mentre gli parlate vi divertite a guardarlo sopra gli occhi, sotto gli occhi, e poi gli guardate la scarpe e poi continuate a guardarlo, è lui che comincia a sentirsi studiato, si rovescia completamente la situazione. E se questa persona comincia a fare questo, comincia a sentirsi lei capace di gestire quelli che prima pensava ingestibili, e così attraverso l'esperienza concreta arrivava a fortificare l'Io, non attraverso un'interpretazione cognitiva. Il cambiamento reale deve passare sempre per la rottura dello schema precedente e l'acquisizione di nuove capacità, ma queste avvengono solo attraverso esperienze concrete. L'idea che noi possiamo convincere qualcuno di qualcosa senza che faccia un'esperienza concreta è uno dei più grandi equivoci della psicoterapia, il cogitocentrismo, il pensiero viene prima di tutto. L'Io si fortifica se io mi sento capace, ma per sentirmi capace devo avere le esperienze che mi dimostrano che sono capace."