



Corso di
**Counseling Professionale
a indirizzo ipnologico**

**INCONGRUENZA
E PROBLEM SOLVING**

di **Daniela Dore**

N. Registro Scuola: SS-0271-OP-P

Elaborato conclusivo del secondo anno

Relatore: Dott. Attilio Scarponi

Settembre 2019



Centro di Ricerca Erba Sacra

*Associazione di Promozione Sociale per la Conoscenza e lo Studio di
Discipline orientate al Benessere Psicofisico della Persona*

www.erasacra.com

INCONGRUENZA

- Il compito dei terapeuti
- Messaggi multipli
- Teoria dei tipi logici
- Una strategia generale di risposta all'incongruenza
- Miniglossario
- Individuazione delle incongruenze del cliente
- Esercizi per lo sviluppo della capacità di rilevare le incongruenze
- Ripartizione delle incongruenze del cliente
- Integrazione delle incongruenze del cliente
- Le metatattiche per l'incongruenza

PROBLEM SOLVING

- Persistenza e Cambiamento
- La prospettiva teorica e pratica
- La Formazione dei Problemi
- La soluzione è il problema
- Semplificazioni Utopie e Paradossi
- La Soluzione dei Problemi
- La sottile arte della ristrutturazione
- La pratica del cambiamento
- Alcuni esempi

INCONGRUENZA

IL COMPITO DEI TERAPEUTI

Quando due esseri umani sono seduti uno di fronte all'altro e uno dei due viene chiamato terapeuta l'altro viene definito cliente.

Il loro incontro nasce dall'esigenza del cliente di alleviare la sua infelicità. Ma potrebbe trattarsi di confusione, di insoddisfazione più genericamente, certo è che la sua vita non lo rende felice né si sente contento della propria condizione esistenziale.

Cosa potrà fare il terapeuta e cosa dovrà fare per assolvere al suo compito.

Dovrà dare certamente una risposta, dovrà rispondere a questa richiesta di aiuto, farlo per portare un cambiamento nell'esperienza del cliente, nella sua vita che ha bisogno di nuove informazioni, di un nuovo o diverso punto di osservazione, per essere condotta fuori dalle sabbie mobili in cui si trova.

La caratteristica e corretta definizione di questa risposta sta nella sua adeguatezza, nella misura e nel modo in cui viene porta e condivisa col cliente.

Altro elemento sostanziale risulta dalla consapevolezza che il cambiamento non riguarda il mondo del cliente ma la percezione del mondo che il cliente ha.

Non è possibile cambiare la realtà ma certamente si può modificare la percezione del mondo e del suo svolgersi, che il cliente possiede e pratica.

Il cambiamento della percezione dell'esperienza cambia la realtà, quindi quanto dolore o gioia questa possa dare di conseguenza nella sua interazione quotidiana col cliente.

Quindi il compito del terapeuta sta nel ricercare, recuperare, sostituire, ristrutturare insieme al cliente le esperienze e la percezione del mondo che egli ha, perché questi ne tragga il giovamento in un nuovo mondo in cui vivere con nuove competenze. Queste gli consentiranno di crescere e capire che risolvere problemi e

difficoltà amplia il proprio bagaglio di competenze e conoscenze, verso una vita piena e soddisfacente.

Il lavoro del terapeuta si compone del proprio contributo e dell'indispensabile concorso in esso del lavoro del cliente, il quale potrà creare questa nuova esperienza con la sua partecipazione attiva e costante.

Il terapeuta si deve porre sulla soglia del mondo e delle semplificazioni e generalizzazioni limitanti del cliente. Queste impediscono allo stesso, se da solo, di andare oltre e di vedere e trovare nuovi punti di vista risolutivi del proprio malessere e infelicità.

MESSAGGI MULTIPLI

Il terapeuta può portare aiuto al suo cliente in svariati modi.

La scelta si porterà verso una modalità rispetto ad un'altra valutando la condizione di partenza del cliente.

In questa osservazione cercheremo risposte verso le condizioni nelle quali si verifica l' INCONGRUENZA.

Sappiamo bene che i sistemi rappresentazionali ci insegnano come esistano molteplici mappe del mondo, una per ciascun essere umano, e che queste mappe a loro volta si modifichino continuamente attraverso il cambiamento.

Data questa importante variabile ci rivolgiamo al linguaggio col quale ciascun essere umano comunica.

Il linguaggio verbale senza dubbio, per quanto con idiomi differenti e poi quello non verbale o paraverbale che attraverso il linguaggio del corpo, esprime compiutamente e con grande verità emozioni, sensazioni e pensieri.

Evidentemente qui entriamo nella nozione dei messaggi multipli e se portassimo un esempio chiarificatore possiamo vedere per esempio :

un terapeuta e il suo cliente che lavorano insieme, in un incontro, già da una ventina di minuti.

Il terapeuta chiede al cliente quali siano, in quel momento i sentimenti che prova verso sua moglie.

Il cliente si

- a) Irrigidisce immediatamente,
- b) respira a fatica,
- c) spinge in avanti la mano sinistra con l'indice teso,
- d) lascia cadere la mano destra in grembo con la palma rivolta verso l'alto,
- e) e con voce aspra e stridula dice
- f) faccio ciò che posso per aiutarla, le voglio molto bene
- g) in un modo di parlare affrettato.

Il terapeuta riceve molteplici risposte che messe insieme discordano in ciò che comunicano ed esprimono.

Appare evidente una comunicazione incongruente da parte del cliente.

La comunicazione verbale amorevole ed affettuosa discorda con il tono della voce, le due mani danno indicazione di un certo tipo a sinistra e di un altro nella destra.

A questa comunicazione discordante quindi incongrua il terapeuta ha il compito di rispondere adeguatamente, di cogliere i messaggi discordanti e portarsi verso un punto di vista, che li comprenda tutti o la maggioranza di essi, per dare una risposta al suo cliente.

Importante risulta che il terapeuta colga e legga i messaggi incongrui. Tutte le volte in cui non riesce a farlo la sua reazione iniziale risulta di confusione ed incertezza, tale insicurezza man mano potrebbe montare fino a risuonare perfettamente con il disagio del cliente.

Il terapeuta, che non riesce a cogliere e tradurre questi messaggi multipli e incongrui, si troverà a provare la stessa condizione di impasse del cliente davanti a lui.

Diviene incongruo così anche il fare del terapeuta con un collegamento diretto fra i due canali di uscita, quelli di comunicazione dei due attori.

Per esempio il terapeuta potrebbe modellare la voce aspra per comunicare al cliente risposte che riguardino la moglie, o ancora usare le mani con gesti anche qui discordanti, come già fatto dal cliente.

In questa situazione il terapeuta non sceglie il modo migliore di aiutare il cliente ma porta insuccesso in quella seduta di lavoro.

Se invece il terapeuta sceglie uno dei canali di uscita, per esempio quello verbale, così come vorrebbe la cultura diffusa, in quanto risposta verbale ad affermazione verbale, essa verrebbe collocata secondo criteri di concretezza e realtà.

Ma se facesse riferimento a scuole e pensieri psicoterapeutici, potrebbe cogliere i canali di uscita non verbali e scegliere quello o quelli che meglio possano significare un contributo, nella sua risposta adeguata.

Va da sé che risulta corretta la scelta che il terapeuta sente più efficace nel suo fare. Se la scelta si volge alla comunicazione non verbale, sarà sempre sinonimo di correttezza la verifica del significato non verbale della comunicazione, da effettuarsi da parte del terapeuta verso il cliente.

Come ciascuno di noi ha la propria mappa del mondo, così anche terapeuta e cliente potrebbero averla differente e per interpretare correttamente il significato di una comunicazione non verbale, occorre verificare il significato che questa ha per il cliente.

Partendo da tale ripristino si ricostruisce un nuovo punto di vista per quella mappa del mondo confusa e incongrua che il cliente vuole armonizzare.

Se il terapeuta non applica la regola della verifica e ritiene che il gesto o il non verbale letto, vada tradotto secondo la sua mappa del mondo ci si trova in quella che viene definita allucinazione.

Vedo qualcosa che credo sia vera ma che potrebbe non esserlo, probabilmente.

In questo caso tutto si aggrava di significato perché si sta ricercando risposte adeguate, che per forma e misura debbono essere utili al cliente, ma che non sono conformi alla sua mappa del mondo.

Si introduce quindi la salvaguardia così del metamodello scelto.

Una prova fatta dal cliente che deve creare una frase sulla allucinazione o congettura del terapeuta.

Se egli sentirà concordanza e corrispondenza, la risposta del terapeuta potrà essere adottata nel suo modello del mondo.

Si potrà inoltre chiedere direttamente al cliente di trasporre il messaggio non verbale in uno di tipo verbale corrispondente.

Il cliente modificherà così i suoi sistemi rappresentazionali portandosi verso quello linguistico per arrivare poi, col terapeuta alla soluzione.

TEORIA DEI TIPI LOGICI

Gregory Bateson e colleghi elaborarono un modello di comunicazione umana e terapia, estremamente esplicita e completa. Si ritiene si riferirono e ispirarono alla teoria dei tipi logici di Bertrand Russell.

Bateson e colleghi suddividono la comunicazione in due parti o due livelli.

Un livello definito dei messaggi di contenuto e un livello definito dei messaggi di rapporto.

Quindi la parte verbale, digitale, fatta di parole rappresenta i messaggi di contenuto della comunicazione, mentre la parte non verbale, analogica, della comunicazione viene definita messaggi di rapporto.

Seguendo il precedente esempio saranno le parole profferite dal cliente a fare il messaggio di contenuto, mentre tutto il suo esprimersi non verbale rappresenta i messaggi di rapporto.

Bandler e Grinder sono in sintonia con questa divisione in classi.

Infatti esprimono un esempio :

se un ragazzo dice “ ti amo “ alla sua ragazza sarà utile soffermarsi sul messaggio di contenuto ma la ragazza osserverà certamente anche quello di rapporto, quindi tutti quei gesti o modi che accompagnano il verbale.

Altro esempio:

in un incontro, avere dei modi frettolosi e ansiosi mentre si usano parole gentili nella conversazione, ingenera ambiguità poiché non si esprime chiaramente la piacevolezza o meno di quella comunicazione, per via della contraddittorietà dei messaggi di contenuto e di quelli di rapporto.

Bateson dice che in una situazione del genere la parte valida di comunicazione è quella di rapporto, quindi quella non verbale.

Egli si esprime con la parola **INGANNO**. Rivolge questa parola al messaggio di contenuto, nel voler significare che la comunicazione del messaggio di rapporto, analogica e non verbale, risulta espressione autentica della natura della persona quindi veritiera rispetto a quella di contenuto. Così quindi l'inganno viene attuato proprio da quest'ultima se risulta in discordanza o incongruenza con la comunicazione analogica.

Il messaggio analogico viene ritenuto meta, quindi di qualità logica più elevata rispetto al messaggio di contenuto verbale.

Un esempio che chiarisca questo principio creato da Bateson vede un messaggio che definiamo A come messaggio meta

Quindi un altro qualsiasi messaggio B, si considererà una parte di A, quando A per esempio commenta o contiene B.

la frase "sono arrabbiato per il mio lavoro" detta da un cliente risulta messaggio B
il terapeuta chiede

"che sensazione vi da essere arrabbiato?"

Il cliente risponde

"mi spaventa il fatto di essere arrabbiato per il mio lavoro"

Quest'ultimo è un messaggio A perché contiene l'affermazione di B e va oltre.

Il messaggio A è un metamessaggio rispetto a B.

Bertrand Russell elaborò la teoria dei tipi logici anche perché questa gli consentiva di trovare la soluzione per evitare i paradossi, problema molto sentito dai matematici.

Decise quindi che era necessario distinguere e tenere separati gli enunciati per tipo logico diverso.

Questi se messi insieme possono appunto produrre paradossi.

Bateson che conosce questo assioma di Russell, lo accetta generalizzando, quindi riguardo i messaggi, dice che quando questi sono di tipo logico diverso o di diverso livello logico vanno tenuti separati.

Egli ritiene il messaggio di rapporto una metaposizione rispetto a quello di contenuto.

Gli elementi di postura, movimento, tono e ritmo del corpo, quindi il messaggio di rapporto si deve ritenere un commento al messaggio verbale o di contenuto.

PARAMESSAGGI

Se facciamo riferimento al nostro esempio iniziale, vedremo che il cliente si è espresso tramite numerosi messaggi di tipo contenutistico oltre che di rapporto.

Questi possono essere definiti paramessaggi poiché nessuno fra loro ha un valore preminente o di indicazione principale ma tutti concorrono alla comunicazione da parte del cliente verso il terapeuta, perché questi possa porgergli il suo aiuto.

Anche Bandler e Grinder sostengono questo criterio e definiscono “atto di comunicazione” l’insieme di tutti i paramessaggi di pari livello logico.

Ma portano un cambiamento sostanziale rispetto al sistema binario di Bateson, “verbale verso analogico”.

Bandler e Grinder sottolineano che nell’ambito di più paramessaggi di tipo analogico può insorgere incongruenza nell’ambito della comunicazione, qui la semplificazione binaria di Bateson non farebbe emergere il carattere prezioso di messaggi diversi per la terapia e nella comunicazione stessa.

Se seguissimo il criterio binario di Bateson, tale e quale, evidentemente, nell’esempio, non potremmo evincere le incongruenze espresse dal cliente rispetto alle parole e il tono di voce o fra ciò che viene indicato dai gesti delle sue due mani.

Infatti per meglio concludere questa spiegazione, Bandler e Grinder esprimono il valore del criterio binario di Bateson solo come un caso particolare all'interno del proprio criterio, nel quale tutti i paramessaggi siano di pari valore logico.

Qui appare di vitale importanza per Bandler e Grinder il valore dell'incongruenza, sia per fini di comunicazione che di terapia.

Essi sottolineano inoltre che vi è una seconda differenza da evidenziare.

Nella comunicazione secondo Bateson, tutti i paramessaggi hanno pari valore dell'esperienza di quella persona.

Nessuno fra quelli di pari valore può essere evidenziato.

Bandler e Grinder sono dell'opinione che ogni paramessaggio sia parte indispensabile ed espressiva della mappa del mondo e della sua capacità rappresentazionale.

Per cui ciascun paramessaggio ha un valore diverso, né maggiore né minore ma differente per completare e indicare le varie caratteristiche del modello di vita del cliente.

Quando il cliente si esprime con paramessaggi congrui e coerenti fra loro, sta determinando e descrivendo la sua mappa del mondo in maniera ordinata.

Ma se il cliente inizia ad esprimersi con paramessaggi di contenuto o rapporto che mostrano discordanze o incongruenze, sta comunicando i vari modelli del mondo che in lui sono in conflitto.

Ciascun paramessaggio deve essere accettato e ritenuto valido e con un significato verso la comunicazione della rappresentazione delle varie mappe del mondo che il cliente ha in modalità incongruente.

Questo approccio consente di non fare distinzione di valore fra i paramessaggi, di accoglierli insieme e dare a ciascuno importanza, perché costituiscono così la base per la crescita ed il cambiamento richiesto dal cliente al terapeuta.

Un esempio fondamentale che chiarisce questa modalità viene offerto da una partecipante ai seminari per terapeuti organizzati per la formazione: Ellen.

La ragazza quando si esercitò con un collega rispetto all'argomento e modello - rapporto con i genitori - mostrò diversi paramessaggi incongruenti, sia nel contenuto che nel rapporto.

In un dialogo di fantasia con il collega che impersona il padre:

stava eretta

a piedi divaricati

la mano sinistra sul fianco

il braccio destro proteso e il dito indice puntato

la voce piagnucolosa e diceva frasi come

papà cerco con tutte le mie forze di accontentarti ;

dimmi solo quello che devo fare -

in un'altra situazione :

stava curva a piedi uniti

entrambe le mani e le braccia protese

con le palme rivolte verso l'alto

la voce alta aspra e profonda che diceva

perché non fai mai quello che voglio io ? -

Se seguissimo il sistema binario di Bateson e volessimo quindi ritenere meta il paramessaggio di rapporto, ci troveremmo subito nella difficoltà di confronto dei due messaggi di rapporto che appaiono fortemente incongruenti fra loro.

Quindi quale dei due meta sarebbe quello valido da seguire nella terapia ?.

Bandler e Grinder sottolineano qui come con le situazioni di incongruenza ogni paramessaggio è importante e nessuno preminente ancor più se in conflitto con altri successivi o precedenti, ma contestuali.

Sorge chiaro comunque infine per Ellen che ha due modelli di comportamento col padre, diversi e in conflitto ma entrambi veri, perché sorgono dal suo amore per suo padre.

Rappresentano due modelli due parti di sé quindi due risorse che Ellen può integrare con l'aiuto del terapeuta, per una soluzione del problema e per superare questa incongruenza.

Dobbiamo ora sottolineare che un metamessaggio può essere definito tale rispetto ad un altro messaggio solo se si verificano le seguenti condizioni:

- a) se entrambi i messaggi appartengono allo stesso sistema rappresentazionale o allo stesso canale di uscita
- b) se come nello schema Bateson/Russell A sta su B perché lo contiene.

Si sa che ogni sistema di uscita può produrre un solo messaggio per volta, questo ci condurrà alla deduzione che non possono esserci metamessaggi prodotti dallo stesso canale di uscita.

Un nuovo esempio ci aiuterà in questa ricerca di chiarezza e di strumenti di comprensione :

un uomo in una seduta di lavoro esclama

“il mio lavoro comincia davvero a piacermi”

- 1) Stringe entrambi i pugni
- 2) Uno dei quali viene alzato ed abbassato sul bracciolo della sedia

Il terapeuta decide di metacommentare la parte analogica delle espressioni dell'uomo ed esclama :

-Vi ho udito dire che il vostro lavoro comincia davvero a piacervi e mentre lo dicevate ho notato altre due cose : dal vostro tono di voce non sembrava che il vostro lavoro vi piaccia, inoltre stringevate i pugni e picchiavate con il sinistro il bracciolo della sedia-

Il terapeuta ha metacommentato tre messaggi presentati dal cliente

- 1) La voce, il tono
- 2) Le parole
- 3) I gesti delle mani

Questa azione del terapeuta si può definire metacommento o metamessaggio.

Questa azione mantiene tutta l'importanza e la consistenza del messaggio del cliente ed è un messaggio sui messaggi del cliente.

Il terapeuta ha modificato il sistema di uscita usando parole riguardo il tono di voce e i gesti.

Bandler e Grinder in ultima analisi introducono una terza differenza tra il loro modello di incongruenza e quello di Bateson.

Bateson intende come metamessaggio prevalente sempre quello analogico su quello verbale in caso di incongruenza. In questo modo però si creerebbe un paradosso per via della contraddizione con la teoria dei tipi logici.

Bandler e Grinder in questo modo con la loro variazione possono sempre agire, sia in situazioni di concordanza e ancor più di discordanza e incongruenza con tutti i messaggi utili alla soluzione dei casi.

UNA STRATEGIA GENERALE DI RISPOSTA ALL'INCONGRUENZA

Quando accade che un cliente comunichi in maniera incongrua, conferendo messaggi discordanti fra loro, il terapeuta si trova davanti ad una situazione molto impegnativa e importante.

Sa infatti che tutte le informazioni quindi i messaggi che porterà, potrebbero modificare e ripercuotersi sulle future esperienze del cliente.

I cambiamenti che potrà portare dovranno avere utilità verso l'integrazione fra le parti in discordanza, perché queste, nel soggetto agiscono usurpando le sue energie e minando la sua capacità di raggiungere i suoi obiettivi.

Le parti che confliggono agiscono intermittenemente, senza che di solito nessuna prevalga in maniera determinante ma sabotando continuamente il procedere degli altri messaggi, all'interno della vita del cliente.

Nella persona, in questi casi, vi sono almeno due modelli del mondo in conflitto, essi sono in contrasto e sono incompatibili.

Il comportamento del cliente diviene incoerente perché i due modelli si alternano nella gestione del suo percorso di vita, mostrando discordanza per via della forte differenza fra i due o più modelli.

Il cambiamento che deve operare il terapeuta, insieme al cliente, sta nell'integrare le due posizioni incompatibili e renderli la risorsa utile e preziosa per il proseguimento della vita e la realizzazione dei progetti del cliente.

La strategia che può attuare questa integrazione ci dice che

Se fra due sistemi rappresentazionali di un soggetto vi sono parti che non collimano possiamo parlare di

- Situazione doppio messaggio incoerente –

O incongruenza o comunicazione incongrua.

In terapia, Bandler e Grinder ritengono che una delle situazioni più problematiche di incongruenza la si incontra riguardo chi ha questo tipo di conflitto rispetto al sistema di riferimento.

I due messaggi discordanti vogliono agire nell'individuo creando in alcuni casi una sorta di immobilità come una indecisione nello scegliere quale soluzione adottare, cosa fare, l'una o l'altra scelta o messaggio di riferimento.

La soluzione per il terapeuta è quella di contestare ed ampliare lo scenario del modello del cliente. Questo da farsi sia col recupero -recitazione che con la fantasia-creazione, naturalmente guidate. Importanti divengono le generalizzazioni dei modelli in contrasto. Le incongruenze sono differenze di uno stesso modello di riferimento che possono divenire fondamentali, sulle quali basterà contestare e ripristinare le parti che confliggono, per ampliare il vecchio modello incongruo nella nuova struttura di riferimento risolutiva.

Tale strategia comporta in teoria tre fasi distinte che sono:

- 1) l'individuazione
- 2) la ripartizione
- 3) l'integrazione

Delle incongruenze del cliente.

Durante una terapia potrà certo accadere che le tre fasi scorrano all'interno di dinamiche per le quali i tre passaggi sono poco distinguibili nettamente o abbiano intensità differenti.

Il terapeuta deve insegnare e far comprendere al suo cliente come utilizzare le sue risorse o parti in conflitto o incongruenti, aiutare il cliente a divenire congruo.

MINIGLOSSARIO

CONGRUENZA/INCONGRUENZA

Il termine congruenza descrive la situazione nella quale un soggetto ha allineato tutti i suoi canali di uscita per cui tutto ciò che produce e comunica risulta completamente allineato o almeno altamente compatibile.

Quando la comunicazione analogica e quella verbale sono allineate e rappresentano lo stesso messaggio o messaggi compatibili la persona è congrua.

L'esperienza che gli altri hanno della persona congrua è spesso determinata da una descrizione fatta di superlativi di ogni tipo, se ne descrive il carisma, l'equilibrio, la spiccata personalità, la dinamicità.

Incongruo quindi è un termine indicativo di una persona i cui canali di uscita nella comunicazione sono discordanti, opposti, incongruenti.

Tale persona sarà percepita dagli altri come una persona confusa, inaffidabile, indecisa.

Quindi i due termini si potranno utilizzare sia verso la persona che verso i messaggi che la stessa rivolge agli altri.

METAMESSAGGIO/PARAMESSAGGIO

Metamessaggio : I messaggi che hanno origine dallo stesso canale di uscita o sistema rappresentazionale

Paramessaggio : I messaggi che provengono da canali di uscita diversi, possono essere congrui o incongruenti.

COERENTE/CONTADDITORIO

Coerente : Due messaggi diversi ma compatibili perché possono essere veri contemporaneamente

Ho fame, voglio mangiare

Contraddittorio : Due messaggi diversi o simili ma che rappresentano due realtà impossibili a realizzarsi contemporaneamente

Voglio mangiare, non voglio mangiare

INDIVIDUAZIONE DELLE INCONGRUENZE DEL CLIENTE

Come spesso accade in queste situazioni, alcune affermazioni possono apparire banalmente evidenti.

Quando diciamo quindi che risulta importante per il terapeuta il riconoscimento delle incongruenze, nella comunicazione del cliente, stiamo esponendo una ovvietà apparente, poiché tale situazione non può essere data per scontata, pur essendo condizione necessaria e sufficiente per procedere in un lavoro con un cliente.

La persona che si rivolge al terapeuta utilizza tutti i canali di uscita che riesce ad attivare per comunicare le sue problematiche sotto forma di messaggi.

Sappiamo ormai che ogni canale di uscita produce un messaggio alla volta definito metamessaggio ma più canali di uscita possono produrre contemporaneamente più messaggi, in questo caso paramessaggi.

Se i paramessaggi vari sono concordanti il cliente e i suoi messaggi si troveranno in una condizione di congruità.

Se uno o più paramessaggi risulta in discordanza a questo punto i messaggi ed il cliente sono da ritenersi incongruenti.

Abbiamo fatto cenno, alcune righe sopra al fenomeno di allucinazione del terapeuta.

Lo riprendiamo in questo momento per evidenziare che il terapeuta, appunto deve conoscere la funzionalità dei propri canali di uscita e rendersi disponibile a percepirne la corretta funzionalità.

Questa condizione terrà a bada il fenomeno dell' allucinazione, che non consente altrimenti di percepire il cliente e le sue comunicazioni, in maniera corretta e rispettosa di ciò che intende comunicare. Questo caso sarà tale da mettere in difficoltà il cogliere eventuali situazioni di discordanza.

La percezione visiva e cenestesica dei paramessaggi di rapporto del cliente possono essere chiari per il terapeuta, così come si potrà usare il canale uditivo per sentire i suoni ed ascoltare le parole che il cliente produrrà nelle sue comunicazioni.

Se nel percorso uditivo si coglie che tono di voce, ritmo e rapidità sono concordi nel discorso che il cliente fa per trasmettere la sua esperienza, si potrà passare all'esame visivo e poi cenestesico per verificare che questi paramessaggi siano ulteriormente e progressivamente in concordanza.

Questo criterio non esaurisce ogni ulteriore variazione che il terapeuta può portare seguendo questo metodo.

Questo perché la variabilità delle occasioni e situazioni quindi degli esseri umani e dei loro rispettivi paramessaggi, non può consentire una codifica stretta ed esauriente di ogni casistica.

Certo è che tali esercizi sono quelli che i terapeuti in addestramento compiono nelle scuole di formazione, per allenare questa percezione e queste abilità.

Inoltre si deve tenere in grande considerazione che dopo un congruo periodo di tempo di esercizio, il terapeuta sviluppa capacità e abilità che rendono più veloce e più efficace la sua condizione di ascolto e disposizione verso i paramessaggi offerti dal cliente, durante un incontro.

Risulta fondamentale puntualizzare che questa modalità di ascolto, determinerà la congruenza o incongruenza dei messaggi, nel dire del cliente.

Il terapeuta non interverrà con alcuna deduzione nè interpretazione di sorta verso ciò che riceve dal cliente nei messaggi.

Bandler e Grinder affermano di conoscere solo questo modo per poter arrivare a questo risultato di discernimento fra congruo e incongruo, inteso come

paramessaggio del cliente col vantaggio di attenzionare la possibilità boicottante dell'allucinare.

Essi ritengono infatti che questa sia la buona strada da percorrere per divenire terapeuti dinamici ed efficaci, perché si tengono aperti e liberi i propri canali di uscita e ricezione sia dal punto di vista uditivo che visivo che cenestesico.

Nel volume meraviglioso “ La struttura della magia” viene trattato l'argomento incongruenza partendo da tre esempi.

PRIMO ESEMPIO

CASO “MA”

Se il cliente pronuncia una frase che alla fine stimola nel terapeuta il dubbio di incongruenza, si rende necessario per lo stesso cercare di capire come sciogliere questo dubbio, senza intervenire come ben sappiamo.

Il tono di voce con il quale si pronunciano le frasi sappiamo essere importante perché parte integrante del paramessaggio, nel quale poi velocità e ritmo sono compagne di valutazione.

Una soluzione utile in questi casi soccorre il terapeuta che, dopo l'ascolto della frase del cliente, può pronunciare la congiunzione MA.

Se dopo questo contributo del terapeuta il cliente vuole proseguire la sua frase, si potranno confrontare le due espressioni, che precedono e seguono, il ma e capire se sono in concordanza o incongruenza.

Esempio:

CLIENTE vorrei poter parlare in pubblico più tranquillamente

TERAPEUTA. MA

CLIENTE. Temo che le persone non mi ascoltino

Qui il cliente dopo la prima frase, grazie al MA del terapeuta sente di voler finire la frase stessa con un'altra, che chiarisce e comunica l'incongruenza.

SECONDO ESEMPIO

LA METADOMANDA

Una brillante soluzione riportata sulla terapia dinamica di Virginia Satir risulta proprio la metadomanda.

La domanda che il terapeuta può portare verso il cliente per consentirgli il contatto con la propria autostima perché emerga e si dimostri nella capacità di affrontare le situazioni.

Un esempio :

Cl. -Provo una rabbia enorme per il mio lavoro –

Te.-Si, e che sensazione vi da il provare rabbia?

Cl.- ecco sentirmi arrabbiato mi spaventa-

Qui i paramessaggi provenienti dai vari canali d'uscita consentono di esprimersi prima e dopo la domanda in pienezza e ampiamente.

TERZO ESEMPIO

UN FONDAMENTO ANATOMICO DELL' INCONGRUENZA

Alcune ricerche ritengono fondate le idee sulla separazione degli emisferi cerebrali e delle loro funzioni.

Sono state pubblicate, perché correlate a studi successivi, ad interventi chirurgici effettuati, per la separazione dei due emisferi su vari soggetti.

Riguardo i paramessaggi incongruenti e i comportamenti incongruenti si fa accenno a comportamenti differenti condotti dalla mano sinistra in contrapposizione a ciò che faceva la mano destra, o l'intera parte destra del soggetto rispetto alla sua parte sinistra.

ESERCIZI PER SVILUPPARE LA CAPACITÀ DI RILEVARE LE INCONGRUENZE LA FORMA VISIVA

Durante il giorno riceviamo continuamente numerosissimi messaggi visivi, informazioni molteplici e continue, diverse o ripetute. Per sviluppare al meglio la capacità visiva che poi consenta di percepire le incongruenze provenienti da questo canale di uscita del cliente, cercheremo di applicarci in un apposito esercizio.

Potremo scegliere un posto idoneo e un tempo di circa 30 minuti durante il quale osserveremo delle conversazioni di altre persone, nelle quali noi evidentemente non siamo coinvolti. La distanza corretta può variare fra il metro e mezzo e i sei metri, e il luogo potrà essere pubblico.

Bisogna recarsi in un luogo e scegliere il posto adatto alla nostra osservazione.

Scegliamo una persona e cerchiamo di rilassarci, mettiamo davanti a noi un foglio e una matita e iniziamo ad osservare per dieci minuti il soggetto prescelto, seguendo un apposito elenco di parti del corpo, come indicheremo fra poco.

Bisogna ignorare ogni suono o altro stimolo generale o che venga dal soggetto osservato.

Sul foglio avremo scritto l'elenco dei punti visivi da focalizzare, osserviamo i movimenti delle parti del corpo dei primi tre punti, lentamente ed attentamente e cerchiamo di capire se fra loro sono congrui o incongrui.

Passeremo poi agli altri punti e termineremo in altri 10 minuti questo percorso. Verificheremo poi che tutti i punti annotati siano fra loro congrui o incongrui.

Quindi potremo passare ad un'altra persona e fare lo stesso percorso e poi volendo un'altra ancora per poi confrontare le congruenze o incongruenze, infine delle persone osservate.

Questo va fatto una volta al giorno per una settimana.

Si prosegue per un'altra settimana ma modificando l'esercizio.

Scegliere il luogo adatto e con carta e matita ed elenco dei punti visivi, iniziare l'osservazione di una persona come nel primo passo.

La differenza ora sarà data dalla durata di 15 minuti e dalla separazione, in osservazione della parte destra con la parte sinistra di ciascuno dei punti del nostro elenco, dei movimenti del corpo del soggetto osservato.

Vedremo quali parti sono congrue o incongrue sia nello stesso punto che in più punti dell'elenco solito.

Dopo i primi 15 minuti osserveremo una nuova persona, questa volta senza foglio ne punti da seguire.

Metteremo a fuoco un punto a circa un metro dalla persona da osservare e vedremo cosa ci appare visivamente, riguardo la congruità o incongruenza dei movimenti della persona. Lo faremo secondo i canoni già acquisiti per 5 minuti e negli altri 10 minuti osserveremo semplicemente la persona senza criteri specifici, giusto per scoprire se comunica col corpo delle incongruenze.

Lista di controllo per i paramessaggi visivi :

- 1) le mani della persona
- 2) la respirazione della persona
- 3) le gambe e i piedi della persona
- 4) il modo di fissare lo sguardo
- 5) il rapporto testa/collo /spalle
- 6) l'espressione del volto specie i sopraccigli, la bocca e i muscoli delle guance.

LA FORMA AUDITIVA

Come per la forma visiva si consiglia di effettuare questi esercizi una volta al giorno per mezz'ora, per una settimana.

Recarsi in un luogo pubblico, posizionarsi a uno massimo tre metri dalla persona, perché in questo caso dovremo ascoltarla e ascoltare tutto ciò che dice.

Cercheremo quindi un luogo poco rumoroso e porteremo con noi carta, matita e elenco dei punti auditivi da osservare.

Osserveremo per 15 minuti la persona ma solo ascoltandola e senza guardarla o comunque agire in modalità visiva, possibilmente fissando un punto fisso o restando

ad occhi chiusi. Anche in questo caso cercheremo di focalizzare l'attenzione inizialmente sui primi tre punti dell'elenco, poi completeremo l'ascolto.

Alla fine, come durante la fase intermedia, sarà nostra cura individuare congruità o incongruità grazie all'ascolto della persona. Passare poi ad una seconda persona e ripetere l'esercizio.

Lista di controllo per i paramessaggi auditivi:

- 1) il tono della voce della persona
- 2) il ritmo con cui la persona parla
- 3) le parole, i sintagmi e le frasi che la persona usa
- 4) il volume della voce della persona
- 5) gli schemi dell'intonazione del modo di parlare della persona

LA FORMA VISIVA E AUDITIVA

Riguardo questo esercizio naturalmente le modalità principali sono identiche agli esercizi visivo ed auditivo.

Tutti i giorni per una settimana, per mezz'ora.

Dato che si mettono insieme gli esercizi auditivo e visivo, si prenderanno in esame i primi tre punti sia in ascolto che in visione e se ne valuteranno insieme le congruità o le incongruenze. Si procederà poi con gli altri punti sempre contemporaneamente dal punto di vista e di ascolto. Infine lo si ripeterà con altre due persone e tutti i dati finali andranno comparati, per una valutazione precisa di congruità o incongruenza generali.

RIPARTIZIONE DELLE INCONGRUENZE DEL CLIENTE

Una volta che il terapeuta ha compreso certamente che i paramessaggi del cliente sono incongruenti deve agire per portargli il suo aiuto.

Il terapeuta non può scegliere un paramessaggio rispetto ad un altro secondo il suo giudizio, ma deve ritenere che ognuno è un messaggio utile per la soluzione. Con

prudenza e ascolto senza giudizio, una volta individuate le parti incongruenti deve portare questi elementi a palesarsi come indicazioni chiare anche per il cliente.

Su queste parti espresse dovrà scegliere quali e quante saranno utili per il cliente perché integrabili ai sistemi di riferimento dello stesso.

Secondo gli studi riportati uno stesso cliente potrebbe avere un numero di parti edibili ed integrabili che varia da due a venti circa.

LA POLARITÀ

Comunemente le incongruenze del cliente vengono suddivise in due parti. I paramessaggi vengono quindi raggruppati in due gruppi e ciascuna delle parti si chiama polarità.

Grazie a questa divisione in Polarità, il terapeuta può compiere delle azioni efficaci e durevoli nel suo lavoro con il cliente.

Tale tecnica dà un senso al comportamento del cliente.

Risulta un metodo efficace e sicuro nell'addestramento dei terapeuti per l'accrescimento della loro competenza, prima degli esercizi da compiersi nella scuola.

RIPARTIZIONE DELLE INCONGRUENZE IN POLARITÀ

Se scegliessimo un esempio potremmo riprendere quello del signore che abbiamo descritto qualche pagina fa.

I suoi paramessaggi sono :

corpo rigido

respirazione debole e irregolare

voce stridula e aspra

mano sinistra con l'indice teso

mano destra abbandonata sul grembo col palmo rivolto verso l'alto

modo di parlare affrettato

parole: faccio quanto posso per aiutarla, le voglio molto bene.

La polarità ci consente di raggruppare alcune parti concordanti fra loro in un gruppo, discordante da un altro gruppo che contiene altre parti concordanti.

Gruppo a

Voce aspra e stridula

Mano sinistra con indice teso

Modo di parlare affrettato

Gruppo b

Parole : faccio quanto posso per aiutarla, le voglio molto bene

Mano destra abbandonata con palmo rivolto verso l'alto.

Il terapeuta qui sceglie un gruppo ed inizia a lavorare col cliente rispetto al contenuto dei paramessaggi di quella polarità.

Il cliente fin qua, non è consapevole di esprimersi in questi termini discordanti verso la moglie.

Si parte per il lavoro col cliente, per esempio dal gruppo b, il terapeuta mette due sedie, una di fronte all'altra, in una stanza, fa accomodare il cliente su una di esse, gli fa ripetere le frasi o azioni del gruppo in oggetto dandogli tutti i feedback necessari, perché il cliente consapevolizzi le congruità e soprattutto le incongruenze.

Farà poi spostare nell'altra sedia il cliente e gli farà fare la stessa azione ma con gli elementi dell'altro gruppo.

Lo farà quindi passare da una polarità all'altra, da una sedia all'altra, perché il cliente possa meglio rendersi conto delle parti incongruenti delle sue parole e dei suoi gesti.

Il ripetersi, più volte di questa modalità su una sedia e poi su quella di fronte agiscono sul cliente che modifica la sua condizione di incongruente.

Inizialmente esso risulta confuso ed impacciato, poi prende coscienza delle parole o dei gesti e spostandosi da una polarità all'altra, modificherà la sua incongruenza simultanea iniziale, nella incongruenza sequenziale, nel progress del lavoro col terapeuta.

Mentre prima esprimeva le sue parti in disaccordo contemporaneamente, senza consapevolezza, con questo esercizio inizia a esprimersi con congruità progressiva o meglio sequenziale, quindi non completamente congruo, ma parzialmente.

Questi progressi sono dovuti al cambio di polarità fra i due gruppi congrui ma incongruenti fra loro, che costituiscono nell'insieme le modalità di incongruenza del cliente.

RIPARTIZIONE SPAZIALE

Questa divisione in due gruppi o polarità risulta così efficace per via della sua applicazione con la "sedia vuota".

Fritz Perls creò la tecnica della sedia vuota. il terapeuta ha utilizzato le due sedie, una delle quali resta sempre vuota, di fronte al cliente che lavora col terapeuta.

Questa rappresentazione gli da la sensazione di avere di fronte la sua altra polarità rispetto a quella che sta agendo.

Questa viene definita ripartizione spaziale, così possiamo usare i due lati di una porta, due parti di un tappeto, purchè il cliente possa ripartire lo spazio in due polarità.

O meglio i paramessaggi in due polarità per poi poterci lavorare, prima alternatamente e poi convergere sempre più, man mano che egli supera le incongruenze.

RIPARTIZIONE DI FANTASIA

Tale ripartizione appare una soluzione valida soprattutto per i clienti che hanno un sistema rappresentazionale visivo.

Se prendessimo lo stesso esempio precedente e partissimo dal gruppo o polarità b come prima, questa volta chiederemmo al cliente di chiudere gli occhi e immaginare se stesso in ginocchio, con le braccia e le mani con le palme rivolte verso l'alto che, dice la frase ben nota.

La frase potrà essere pronunciata soltanto quando il cliente vede chiaramente se stesso nella posizione fisica descritta.

Questo per modificare poi questa immagine in quella della polarità a.

Si modificheranno continuamente polarità e immagini ad esse correlate, per poter lavorare sulle incongruenze ed usare un canale d'uscita differente.

RIPARTIZIONE PSICODRAMMATICA

Questa soluzione di ripartizione coinvolge il cliente ed il terapeuta ma anche almeno due altri attori del gruppo presente.

A ciascuno dei due attori viene dato come incarico il rappresentare ciascuna polarità in maniera fedele e credibile. Il cliente ed il terapeuta verificheranno il corretto svolgimento di questo psicodramma. In questo modo i canali auditivo e visivo ma anche quello cenestesico verranno coinvolti nella ricerca delle incongruenze, all'interno delle due polarità per trovare nuove soluzioni e per un ampliamento della mappa del mondo del cliente.

RIPARTIZIONE PER SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI

Viene così definito il metodo che usa sia il metodo della sedia vuota che i sistemi precedentemente espressi, mettendo in opera progressivamente la rappresentazione delle polarità da un punto di vista sia cenestesico che auditivo che visivo.

Tutto questo cambiamento continuo, effettuato su così tanti piani durante il lavoro del cliente col terapeuta, porta efficacia e modificazioni continue, rispetto alla iniziale condizione di incongruenza delle polarità evidenziate dal cliente.

RIPARTIZIONE PER CATEGORIE DELLA SATIR

Questa ripartizione risulta molto utile ed importante per i risultati pratici ed efficaci che produce riguardo l'obiettivo. il voler far emergere in maniera chiara le incongruenze e portarle verso la soluzione.

Le categorie della Satir sono così date:

POLARITÀ DEI SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI

- VISIVO. CENESTESICO
- VISIVO. AUDITIVO
- AUDITIVO. CENESTESICO
- CENESTESICO CENESTESICO

POLARITÀ DELLE CATEGORIE DELLA SATIR

2° L'ACCUSATORE.	1° IL PROPIZIATORE
2° L'ACCUSATORE.	3° IL SUPERLOGICO
3° IL SUPERLOGICO	1° IL PROPIZIATORE
1° IL PROPIZIATORE.	1° IL PROPIZIATORE

Utilizzare i due principi suesposti in combinazione dà grande efficacia alla terapia.

Da ciò nasce una ulteriore descrizione:

Sistema Rappresentazionale. Categorie della Satir

cenestesico. 1° il propiziatore

visivo. 2° l'accusatore

auditivo 3° il superlogico

Grazie a queste corrispondenze il terapeuta raggruppa le incongruenze in polarità e utilizzando tali categorie può indurre il cliente ad usare predicati favorevoli, può

stimolare l'accesso e l'uso del sistema rappresentazionale più idoneo nel suo caso a risolvere le incongruenze.

La prima categoria della Satir consente di poter utilizzare con successo il canale cenestesico, con la seconda categoria della Satir il canale visivo, con la terza categoria della Satir il canale auditivo.

I dati informativi di origine prevalentemente neurologica indicano che entrambi gli emisferi cerebrali esprimono il sistema rappresentazionale cenestesico, mentre quello auditivo preferibilmente viene gestito dall'emisfero dominante rispetto a quello visivo localizzato nell'emisfero cerebrale non dominante.

Questa informazione biologica e anatomica quindi ci mostra l'ulteriore valore di uno strumento come quello della tecnica della Satir, per poter attingere a più risorse possibili per avere la possibilità di aiutare le persone nella loro gestione verso le incongruenze.

ESPRESSIONE DELLE POLARITÀ

Come possiamo aiutare il cliente ad esprimere ciascuna polarità ?

Il terapeuta può agire come un regista cinematografico ed aiutare il cliente come con attore ad esprimere la o le incongruenze della polarità in oggetto. Lo aiuta ad imparare ad esprimersi in maniera congrua.

Il terapeuta può mostrare in prima persona come fare per consentire poi al cliente di ripercorrere, con proprie parole e azioni di rapporto, questa esercitazione.

Un metodo molto valido da utilizzarsi è certo il metamodello con tutte le sue possibilità, che vanno a scandagliare le parti omesse o non espresse dei due gruppi o polarità.

Certo la recitazione delle polarità consentirà ad ogni sistema rappresentazionale del cliente di essere stimolato a conoscere differenti soluzioni. Inoltre la polarità più debole o che viene considerata con più difficoltà dal cliente, riceverà il contributo corretto da parte del terapeuta, perché possano verificarsi quelle nuove integrazioni destinate a determinare la congruità dei messaggi.

L'invito riguarda chiaramente il cliente che diviene attore consapevole di ciò che agisce senza questa presenza assistita.

Ove possibile

Il terapeuta recita con una forma definibile esasperata la polarità più debole. Riesce così a evidenziare molto chiaramente al cliente le incongruenze, pone lo stesso davanti alla scelta di accettare o meno questa drammatizzazione, con l'esito ultimo di ottenere comunque il capovolgimento della polarità, sia che accetti o meno questa azione di aiuto da parte del terapeuta.

Certo è che il terapeuta lo dovrà fare con voce, tono espressioni del corpo e verbali credibili quanto quelle espresse direttamente dal cliente.

INTEGRAZIONE DELLE INCONGRUENZE DEL CLIENTE

Giunti a questo punto del percorso, parlare di integrazione si rende necessario poiché fa fare un salto logico dalle modalità di lavoro preziose e preparatrici di questo momento. Si giunge così verso la posizione del cliente che cambia la sua condizione di sofferenza e insoddisfazione, in risorsa da utilizzare nel contesto polarità.

Siamo giunti a questo risultato partendo da una situazione di incongruenza espressa, con almeno due polarità che agivano sostituendosi a vicenda. Siamo ora finalmente in grado di distinguere le polarità e possibilmente sceglierne una, se non addirittura gestirle entrambe, utilizzandole con la congruenza che le capacità e le situazioni consentono. Questo risultato può essere definito metaposizione.

Il completamento del lavoro sulle incongruenze si può suddividere in : contatto ed integrazione.

Ora il cliente ha ormai superato la fase dell'incongruenza e si trova a gestire e comunicare in maniera congrua queste polarità ben chiare.

Ha bisogno di integrarle, perché non restino separate, e possano quindi creare una rete di strumenti che amplino la mappa di relazioni nella comunicazione del cliente.

Questo può accadere se i sistemi rappresentazionali vengono messi in azione, se ciascuna polarità li utilizza e li riconosce per poter comunicare con congruità e chiarezza.

Si possono utilizzare tutti i vari sistemi separati o in progressione, dalla sedia vuota al metamodello, etc..

Ciò che conta è il risultato :

i tre sistemi rappresentazionali devono essere conosciuti e utilizzati da tutte le polarità in essere, perché nessuna comunicazione sia più omessa o interdetta, anzi sempre più sviluppata, verso un ampliamento continuo dei sistemi di riferimento e condizione della vita del cliente.

Un esempio chiarificatore di scelta del sistema rappresentazionale per il contatto può essere il seguente:

il terapeuta decide di usare la tecnica della sedia di Perls con Beatrice, la fa accomodare su una sedia e le chiede di esprimersi secondo il sistema visivo, osservando sé stessa immaginata nella sedia di fronte.

B : ti vedo lì di fronte a me, piangi sempre e a tal punto che le lacrime non ti fanno vedere quello che fai.

T : passa ora nella sedia di fronte e spostati sul sistema cenestesico

B : (cambiano qui i paramessaggi di rapporto, postura, tono, etc) piange e dice : mi sento così male, voglio solo essere lasciata sola e sento come un pugno nello stomaco

T : Osservata la congruità delle due polarità espresse e che nessuna delle due accede alla modalità auditiva tenta una integrazione e suggerisce a Beatrice di ascoltare o di fare attenzione a ciò che ascolta dalla parte di sé nella sedia di fronte.

B : cosa hai detto?credo di non avere ascoltato.... Beatrice puoi ripetere ciò che mi hai detto?

Qui la cliente si sposta nella sedia di fronte su indicazione del terapeuta

E inizia un dialogo dapprima confuso sul rispondere e sull'ascolto spostandosi da una sedia ad un'altra

“ mi hai chiesto cosa ti ho detto, non fai altro che piangere, stare seduta e sentirti infelice”

Dopo un'ulteriore cambio di sedia, la cliente continua il lavoro con il passaggio all'ascolto, terzo canale attivato per integrare ed ampliare le competenze di gestione da parte della cliente, dei tre sistemi rappresentazionali.

Importante quindi in questo percorso risulta la definizione del sistema rappresentazionale e che il cliente lo abbia ben chiaro. tale verifica deve passare per la tecnica del metamodello, affinché tutti gli enunciati di ciascuna polarità non contengano cancellazioni, nominalizzazioni, verbi non specificati. Così come tutti i nomi devono avere indici referenziali, etc.

In questi casi le contestazioni opposte dal cliente, del tipo:

“non posso accettare aiuto, non posso chiedere le cose per me stesso “

Possono trovare da parte del terapeuta una domanda che può esprimersi con
Cosa vi impedisce di chiedere e trovare aiuto?

Oppure

In che modo lui vi impedisce di chiedere o accettare aiuto?

Intendendo e indicando chiaramente l'altra polarità in discordanza.

Affinché così questi elementi incongrui siano base per la ricostruzione del dialogo fra polarità in dissonanza.

Questo nutre la sofferenza e l'incongruenza e fa cercare la soluzione.

Un elemento di sostegno validissimo risulta contemporaneamente l'uso del canale di riferimento nel sistema rappresentazionale

Domanda : cosa vedete che impedisca di accettare aiuto?, etc.....

Le condizioni del BEN FORMATO IN TERAPIA

Si potranno attuare ponendo a ciascuna polarità le domande integrate dalle contestazioni standard del metamodello perché ci sia la massima espressione di ogni polarità.

ESEMPI DI DOMANDE

“in che modo vi trattiene dall’ottenere ciò che volete?”

“vedete/udite/avete la sensazione che vi sia un modo qualsiasi in cui lui (altra polarità) vi possa essere utile?”

“che accadrebbe se lui dovesse scomparire completamente, sarebbe utile?”

“Vedete/udite/avete la sensazione di ciò che lui vuole?”

“che accadrebbe se gli permettete di avere ciò che vuole?”

“Vedete /udite avete la percezione che vi sia un qualsiasi modo per cui entrambi ottenete ciò che volete?”

Queste tecniche sono applicate e molto utili per stabilire il contatto fra le polarità e quindi portare ad una integrazione di accordo e patto fra le stesse.

Perché le polarità del cliente, che sono ormai entrate in contatto possano raggiungere un accordo che le faccia collaborare sistematicamente, si possa utilizzare le specificità di ciascuna per potenziarne il sistema di azione, questi appena descritti sono i criteri da seguire.

Ove ciò non accadesse il terapeuta può utilizzare altre tre indicazioni preziose per il contatto e la sua solidità.

- 1) determinare in quale specifico punto le polarità entrano in conflitto
- 2) far decidere a ciascuna polarità cosa usare delle risorse emerse nel punto di conflitto, nelle quali ciascuna eccelle
- 3) predisporre dei segnali precisi, che ciascuna polarità può usare in situazioni di stress, per soccorrere l’altra polarità

Ogni polarità ha sue proprie caratteristiche ed eccellenze, anche solo i sistemi rappresentazionali differenti. Queste sono risorse preziose che nel punto di conflitto divengono solutorie della discordanza.

Si è parlato all’inizio di questo paragrafo di metaposizione, di quella condizione di vero cambiamento che il cliente ottiene quando contatto e integrazione sono prolungati e la sua capacità di superare la confusione e creare rete con le sue

polarità lo porti a gestirle, sempre e solidamente, in maniera da poter dire che si è verificato un risultato profondo e durevole.

Per meglio chiarire la modalità di raggiungimento di questo risultato definito metaposizione, ci avvaliamo volentieri di un nuovo esempio.

Dennis chiede al suo terapeuta semplicemente di volere che gli altri provino simpatia per lui.

La sua parte cenestesica comunicava che lui sentiva di dover fare sempre ciò che gli altri si aspettavano da lui, perché gli altri potessero volergli bene ed avere di lui una immagine positiva.

La sua parte visiva comunicava che gli altri lo maltrattavano e lo agivano con prepotenza mentre lui era gentile, ma così provava fastidio perché non meritavano le sue buone azioni.

Dopo il primo enunciato già pare chiara la discordanza fra queste due polarità, mappe in confitto sullo stesso territorio che producevano in Dennis il bisogno di pronunciare frasi gentili con un tono di voce irritante.

Gli si chiese di agire sul sistema visivo e mettere vicine fra loro due immagini di sé stesso affiancate.

Da una parte Dennis deve ingraziarsi gli altri, dall'altra Dennis viene maltrattato dagli altri

Gli viene chiesto di far colloquiare le due parti e di riferirne con il sistema auditivo e visivo.

Gli fu chiesto poi di evidenziare i punti di pregio di ciascuna polarità e se voleva anche di fare qualcosa di nuovo per lui.

Rispose di sì.

Accettò di mettersi ad occhi chiusi, tenere in mano le due immagini di sé e sollevarle lentamente sempre appaiate.

Gli si chiese di avvicinarle lentamente per poi sovrapporle come se fossero una unica immagine.

Egli lo fa, ansimando, e dice di vedersi ma di essere diverso.

Gli sembra di essere forte, non cattivo, essere gentile, occuparsi degli altri senza essere debole o lezioso.

Vede questo ritratto di sé e dice che gli piace.

Il terapeuta a questo punto gli chiese se volesse che queste qualità entrassero a far parte di sé e alla sua risposta positiva gli si chiese di avvicinare l'immagine al suo corpo e farla entrare.

Dennis eseguì e disse di sentire come un formicolio nel petto inizialmente, gli si chiese di estendere le sensazioni provate a tutto il corpo progressivamente o contemporaneamente.

Questo procedimento portò la metaposizione in Dennis, le situazioni che prima lo irritavano ora lo facevano ridere, il riso col rilassamento dei muscoli del viso fanno comprendere la profondità del lavoro svolto da Dennis sulle sue polarità in conflitto e sulla sua incongruenza.

LE METATTATTICHE PER L'INCONGRUENZA

Per il terapeuta risulta importante riconoscere le incongruenze della mappa o delle mappe del mondo del suo cliente. Lo abbiamo compreso ampiamente nel trattare questo argomento, certo è anche che il terapeuta ha il dovere di utilizzare i due o più modelli del cliente, con tutto ciò che contengono, perché il risultato sia un arricchimento di ciò che in partenza risultava conflittuale o discordante, ma pur sempre la mappa del mondo specifica del cliente.

In rispetto di questi termini essenziali il raggiungimento della metaposizione arriva proprio in questi canoni.

L'accettazione e l'utilizzo dell'incongruenza del cliente sono validissimi strumenti terapeutici.

I modelli in discordanza possono passare da una azione e interazione in conflitto ad una coordinata e gestita in ampliamento di uno scenario più lucido e chiaro, ricco e profondo verso nuove ulteriori scelte di vita di sviluppo e benessere.

Il procedimento con il quale si aiuta il cliente a raggiungere la metaposizione può suddividersi in tre fasi principali

- 1) individuazione dell'incongruenza
- 2) ripartizione dei paramessaggi
- 3) integrazione dei paramessaggi ripartiti

Qui assume una grande rilevanza il cambiamento di comunicazione del cliente che dapprima ha una comunicazione incongrua simultaneamente poi sequenzialmente incongrua ed infine completamente congrua, sia simultaneamente che sequenzialmente poiché ha una mappa coordinata ed unificate del suo comportamento, della sua mappa del mondo.

PROBLEM SOLVING

PERSISTENZA E CAMBIAMENTO

PROSPETTIVA TEORICA E PROSPETTIVA PRATICA

rapporto paradossale.

Apparentemente, il significato di queste due parole risulta separante e differente ; in realtà la loro relazione si può definire forte e significativa, sia dal punto di vista teorico che dal punto di vista pratico.

Il cambiamento è elemento permanente della nostra esperienza : lo dicono e dimostrano filosofi, matematici, logici e fisici di varie epoche e, fin dai tempi della filosofia greca, questa percezione domina di verità il pensiero diffuso.

Ma proprio a causa delle produzioni filosofiche che analizzano ed osservano il comportamento dell'uomo, si scopre che la persistenza ne caratterizza il pensiero e l'azione, con una tendenza all'invarianza molto forte e solida.

Tali studi nel tempo hanno cercato di spiegare e conoscere la persistenza o il cambiamento, separatamente, fino ad arrivare a ritenere di poterlo fare solo se i due sono messi in relazione.

Come gli studi sulla luce sono tali poiché si fa sempre riferimento alla luce rispetto al buio, così persistenza e cambiamento possono diventare terreno di studio e lavoro, se messi in relazione.

Da questa precisa deduzione possiamo volentieri condurre il passaggio necessario per arrivare alla meta.

Il problem solving, in quanto studio e soluzione dei problemi, affonda le sue radici nell'analisi della relazione fra persistenza e cambiamento che agiscono nella vita quotidiana dell'uomo.

Partendo dal principio che ogni percezione e /o pensiero lavorano per confronto e per contrasto, possiamo brevemente passare e arrivare alle due domande che scaturiscono ogni volta in cui osserviamo una situazione problematica.

Questa esperienza stimola alla ricerca di una soluzione.

Ogni azione speculativa esprime sempre due quesiti:

- Come mai ciò persiste?
- Cosa bisogna fare per cambiare?

Possiamo partire da un episodio realmente accaduto per osservare le dinamiche e i passaggi verso le soluzioni ultime.

Nel 1334 un castello, in Carinzia, fu circondato ed assediato dalla Duchessa del Tirolo con le sue truppe.

Tale fortezza situata su una rupe scoscesa non poteva essere espugnata con un attacco frontale strategico, ma necessitava di un lungo assedio per la sua conquista.

Dopo molto tempo le due parti si trovavano in grande difficoltà, per motivazioni diverse, a resistere oltre in tale situazione. A questo punto il comandante del castello ebbe una trovata paradossale e imprevedibile. Il castello non aveva più risorse alimentari se non un ultimo bue e due sacchi di orzo, si rendeva quindi inevitabile la resa per fame, mentre la Duchessa aveva difficoltà a protrarre l'assedio perché doveva condurre quelle truppe verso altre conquiste irrimandabili. Dal Castello fu lanciato, nel prato antistante l'accampamento degli assediatori, un bue macellato e squartato con all'interno della carcassa i due sacchi di orzo. Alla vista di tale gesto la Duchessa lasciò l'assedio e abbandonò quei luoghi con le sue truppe.

Tentando il tutto per tutto, con un gesto paradossale, di rottura e quindi vero cambiamento, disfarsi delle ultime risorse alimentari fece credere di poterne sprecare in tal modo, avendone ancora molta scorta.

Ciò fece desistere il nemico e lasciare la situazione e il campo libero.

In questo caso, nella ricerca della soluzione del problema, alla prima domanda "come mai persiste?",

la risposta per il comandante risulta da una scelta fra :

la resa per fame dopo tanta resistenza o persistenza delle due parti nel medesimo comportamento, resistere/assediare

oppure

gettare le ultime scorte come se si potesse sprecare cibo.

Quindi alla seconda domanda

"cosa bisogna fare?"

la risposta che produce un cambiamento vero, risulta l'uso del paradosso, la seconda soluzione alla prima domanda, rispetto alla situazione che viene così ad essere sbloccata.

Questo episodio reale ci mostra l'esemplificazione del processo di confronto e contrasto verso persistenza e cambiamento, nel loro rapporto indissolubile e paradossale, ma efficace se utilizzato nel problem solving.

Un proverbio francese, così come una frase memorabile del Gattopardo di Tomasi di Lampedusa, ci ricorda che tutto cambia per restare come prima

“plus ça change, plus c’est la même chose”.

Questo motto sintetizza proprio la difficoltà per l’uomo di effettuare un cambiamento. Ciò è causato dalla resistenza, persistenza nei modi e nei pensieri, che ostacola questo naturale procedere in ogni evento intorno a noi. La Natura ci indica come inevitabile il cambiamento :

il giorno che cambia in notte che cambia in giorno da sempre,

la primavera che muta in estate e così fino a tornare primavera passando attraverso autunno ed inverno,

le fasi lunari,

la nascita che attraverso i cambiamenti delle varie età conduce alla morte, vale per tutti gli esseri vegetali, minerali ed animali, uomo compreso.

Tali evidenze ineludibili trovano la persistenza/resistenza se non anche la forte opposizione del pensiero che guida le azioni umane.

Tutto ciò conduce alla nascita continua di continui problemi, evidentemente da risolvere a cura di chi li causa, che se ne renda o meno conto, in coscienza o inconsapevolezza, senza apparente possibilità di soluzione.

Ciò comporta disarmonie nelle emozioni con eccessi verso rabbia, tristezza, paura, malinconia e la produzione di stress che mina la salute ed il benessere, perché altera l’equilibrio psicofisico dell’uomo.

Finalmente quindi possiamo portarci verso una regola e un criterio, che procede dalla definizione di cambiamento come movimento, modalità semplicissima e primaria di cambiamento.

Tale movimento muove verso un altro punto di vista, non importa quanto distante, ma in movimento dal punto di partenza, dal punto in cui nasce la domanda “come mai persiste?”

Per chiarire come il movimento sia la password utile per aprire nuovi scenari, diradare nubi e far apparire limpide visioni di soluzione, si può usare la metafora di movimento dell'automobile che ha due modalità per modificare la sua andatura :

- a) le marce
- b) l'acceleratore

Le marce rappresentano cinque/sei modi diversi di muoversi

l'acceleratore modifica l'intensità del movimento all'interno delle marce

qui appare ciò che si definisce meta :

ciò che va oltre, al di là, in un movimento daa.

Se guido l'automobile e decido di muovermi, di fare un cambiamento, posso farlo premendo l'acceleratore, ma una volta premuto al massimo, se insistessi non migliorerei il mio movimento velocità.

A questo punto devo cambiare marcia, fare un gesto di rottura, un salto logico, passare dalla prima alla seconda marcia, fare un vero cambiamento e qui impostare nuova ulteriore velocità.

Questo passaggio non creerà alcun danno al mezzo, mi porterà ad una guida idonea e senza sforzi o rallentamenti.

Ulteriormente sulla seconda marcia potrei modificare la velocità premendo l'acceleratore, creando altro cambiamento.

Ma tutto dipende dal cambio di marcia, solo da questo.

Se usassi un esempio ulteriore come :

vivere un incubo in un sogno, so che posso uscire dall'incubo solo tornando sveglio, cessando il sogno e il sonno.

Cambiamento significa quindi :

movimento con salto logico,

modificazione di punti di vista in progressione o sviluppo,

che modifichino, autenticamente, la posizione di partenza e superino, in parte o completamente, la condizione di persistenza.

LA FORMAZIONE DEI PROBLEMI.

QUANDO LA SOLUZIONE È IL PROBLEMA

Questa frase si mostra nella sua lucida e semplice verità.

La verità ha la caratteristica di risultare semplice.

Eppure ciò che accade nella formazione del problema non ha mai a che vedere con ciò che è ma sempre con ciò che appare.

Portiamo un esempio molto forte e che riguarda l'uomo individuo e la sua veste sociale :

il fenomeno dell'alcolismo.

Il problema dell'alcolismo crea disagi, malattia, morti, perdite economiche e situazioni di crisi nelle famiglie e nella società.

La soluzione alla domanda "perché persiste?"

può essere:

Perché le sostanze alcoliche sono troppo accessibili.

Allora trovo la soluzione apparente

In famiglia nascondo o elimino queste sostanze e magari nel sociale attuo la proibizione della vendita e della produzione.

Questa soluzione acuisce il problema, sia nella famiglia che nel sociale.

Si verificano così molteplici aggravii legati alla nascita di un mercato parallelo, illecito con prodotti scadenti e più costosi, oltre che più difficili da reperire.

Ciò comporterà più morti o più ammalati, l' aumento dei prezzi dei prodotti alcolici, il sorgere di un mercato clandestino ed illecito con aumento della delinquenza ad esso correlata.

A ciò si aggiunga il costo sociale ed economico di amministrare l'aumento di reati, direttamente ed indirettamente legati a questo fenomeno.

Nella famiglia risulta evidente come la presenza di un suo membro che vive nella dipendenza patologica, scuote la mappa di questa famiglia e di ciascuno dei suoi

componenti, modifica abitudini e modalità, comporta costi economici, morali ed emozionali di forte entità.

Un altro esempio riguardante un fenomeno assai diffuso globalmente riguarda l'insonnia.

Chi incontra difficoltà ad addormentarsi prova, solitamente, ogni tipo di rimedio sia naturale che di fattura chimica.

Lo fa agendo con intensità sempre crescenti sul problema, o meglio aumentando i dosaggi del rimedio in frequenza o quantità.

Questo metodo non consente il decrescere del fenomeno, casomai fa sì che lo stesso si acuisca.

Il sonno sorge spontaneamente per stanchezza e per la necessità fisiologica di rigenerazione metabolica del corpo, soprattutto nella fase notturna del giorno.

Si sa che la forza di volontà non risulta utile sui comportamenti spontanei come risulta essere il sonno.

Volersi addormentare e cercare rimedi esterni non agevola anzi ostacola il tentativo.

Il sonno sorge spontaneo per bisogno di riposo e rilassamento del corpo, che nel tempo del sonno si rigenera e si detossina, ma spontaneamente.

La spontaneità gestita non è attuabile, rappresenta un vero e proprio ossimoro in termini o meglio un paradosso.

Un ulteriore esempio molto chiaro seppur differente, riguarda il caso di un signore che amava litigare spesso, di gusto con chiunque.

Litigava con sua moglie, con il barista, con il parcheggiatore, a piacere, partendo da un qualsiasi pretesto.

Sottoposti con la moglie a terapia per ottenere di modificare questa attitudine, che soprattutto in famiglia creava vere e proprie e gravi difficoltà, ottenne il compito di litigare "spontaneamente" con più persone possibili. Doveva quindi tornare all'incontro col terapeuta e con sua moglie, dopo aver fatto questi esercizi, che come da accordi doveva fare spontaneamente.

Il risultato fu che non riuscì a litigare quasi mai, nonostante avesse tentato con impegno e “spontaneamente”, così riteneva.

Aveva, invece, solo ricevuto gentilezza e buoni comportamenti dagli interlocutori, che gli avevano fatto passare la voglia di continuare a litigare.

Insistere nel comportamento gestito, eseguito non più spontaneamente, gli faceva scegliere persone che non volevano litigare e gli ha fatto perdere quel gusto del poter sempre provocare e vincere nelle dispute con l' antagonista.

In questo caso smettere la spontaneità, poiché era un comando del terapeuta, ha dato quel salto logico, il cambio di punto di vista che ha risolto il problema.

Il problema ripetuto e potenziato, senza vero cambiamento, non si risolve.

Il problema agito in opposizione agli effetti che pare produrre, quindi in un salto logico, offre la soluzione.

Questo perché la soluzione è il problema.

Importante risulta quindi comprendere che, più si agisce nel tentativo non competente di risolvere un problema, più questo si aggrava o si complica, come abbiamo visto nella situazione dell'alcolismo.

A questo punto risulta di primaria importanza introdurre la differenza fondante fra

Difficoltà

E

Problema

Essenziale risulta distinguere le difficoltà dai problemi per dare un contesto di importanza, valore o gravità agli uni rispetto alle altre.

Le difficoltà sono eventi prevedibili e di normale gestione ed evenienza : il freddo, il caldo, uno stato di cose indesiderabili ma che può essere risolto con una qualche azione di tipo comune, un'azione prevista e o prevedibile, come la difficoltà.

I problemi sono punti morti, situazioni bloccate da una errata gestione delle difficoltà. Sono difficoltà non risolte che si sono trasformate in problemi.

Solitamente, le difficoltà divengono errori per il verificarsi di comportamenti o percorsi mentali, fondati sull'errore o meglio sugli errori.

Tali errori sono sostanzialmente tre:

1) si tenta una soluzione

negando che il problema è un problema,

non si agisce sul problema pur potendolo fare

2) si tenta di

modificare una difficoltà che non è mutabile,

come un divario generazionale, per esempio,

si agisce quindi quando non si dovrebbe,

perché non si conosce l'invariabilità permanente della situazione

3) si tenta un cambiamento

ma non si fa un salto logico,

si agisce si quando si dovrebbe ma non lo si fa per ottenere un vero

cambiamento,

un vero movimento al giusto livello logico.

SEMPLIFICAZIONI, UTOPIE, PARADOSSI

SEMPLIFICAZIONI

Tenuto conto delle tre indicazioni di errore sumenzionate, si potrebbe subito pensare che tali enunciati trovino poco probabilmente una realizzazione.

Ci auguriamo che nella vita quotidiana, se ho un problema, una difficoltà o un quesito, sarà molto poco sensato negarlo per arrivare alla sua soluzione.

Ma ciò risulta un pensiero davvero ottimista.

Wittgenstein disse "ciò che mi propongo di insegnare è passare da un non senso occulto ad un non senso palese".

Aveva intuito come il non senso sia una caratteristica fondante dell'incongruenza che muove i pensieri e le azioni umane.

Se poi aggiungiamo una dichiarazione comune che l'essere umano utilizza nell'ambito della formazione e soluzione dei problemi, una accezione che in questo preciso contesto si connota utile può essere

“ non esiste assolutamente alcun problema, al massimo si tratta di difficoltà, e chiunque veda un problema è un pazzo o è cattivo “.

Qui si tratta certamente di mettere insieme quindi

gli errori condotti dalle persone che negano in vario modo le difficoltà e i problemi e le persone che, segnalando tali problemi, si espongono ad un giudizio o valutazione di pazzia o malafede.

Così come sono valide le espressioni :

mettere la testa sotto la sabbia

cantare con la morte nel cuore

non farci caso, vedrai che passerà

per significare la negazione del problema o la sua procrastinazione nella soluzione, così vengono definiti in francese “ terribili semplificatori” coloro i quali attaccano i segnalatori di problemi, partendo da questa negazione, per loro necessaria come il respirare per la vita stessa.

Perché definiamo semplificatori terribili, queste persone?

Semplicemente perché l'insieme di dinieghi e accuse che producono come sopra detto, dipende da un eccesso di semplificazione della visione personale rispetto alla complessità abbondante e crescente delle connessioni tipiche, atipiche e delle relazioni sociali.

Il mondo e la sua espressione sociale, politica, economica, morale, spirituale, religiosa, filosofica sono oggi e da tempo di una complessità straordinaria.

Ciò stride con la percezione di chi vuole vivere semplificando, senza tenere conto della molteplicità espressiva della realtà che lo circonda e nella quale vive.

Se poi questa realtà cambia continuamente e velocemente, stargli dietro risulta ancora più impegnativo e allora questa visione ristretta della vita e del mondo, dice

di “attenersi ai fatti”, non va oltre nè si occupa di altro che la propria mappa del mondo non contempli.

inoltre i semplificatori terribili ritengono così di avere un comportamento genuino ed onesto rispetto alla vita e agiscono con forza e nettezza contro chi evidenzia e cerca di stimolarli verso cambiamenti dati dalla ricerca delle soluzioni a difficoltà e o problemi.

Tale visione del mondo così semplificata non tiene conto spesso che dei propri diritti, dei propri spazi, delle proprie esigenze, delle proprie necessità.

Non contempla come importanti e pari alle proprie, quelle degli altri, né gli altri stessi talvolta.

Ciò conduce alcuni semplificatori a compiere trasgressioni o violazioni di regole e leggi, soltanto perché né le regole né le leggi sono entrate nella mappa semplificata della loro vita.

Ritengono che gli altri e le loro vite non li riguardino, nello scambio reciproco di diritti e doveri e quindi responsabilità all'interno delle relazioni sociali.

La società e la famiglia, che rappresenta il nucleo base della stessa, vivono per e attraverso regole condivise.

Se però la mia visione semplificata risulta autoreferenziale posso ignorare, insieme alla complessità del sociale, anche la sua necessità di normarsi di conseguenza.

Ciò comporta che il diniego contempi anche poi un meccanismo di difesa della facciata sociale della persona, della famiglia, del gruppo lavoro, che fanno parte della mappa del mondo del semplificatore terribile.

Se entriamo per un attimo nella vita familiare, troviamo che la difesa della facciata contempla i segreti delle famiglie, i segreti di PULCINELLA naturalmente, perché presto o tardi queste verità celate, si manifestano e vengono poi condivise, anche all'insaputa di chi ritiene di avere protetto perfettamente il suo segreto inconfessabile.

Nascono in queste dinamiche le relazioni fatte e fondate su patti impliciti e, mai verbalmente dichiarati e, si applica poi quella che i partiti chiamano linea di partito e che nelle famiglie è lo stile, la tradizione e l'abitudine.

Nasce il mito di famiglia e della famiglia dove non solo si negano eventi, problemi o difficoltà ma spesso si nega di negare, perfezionando la condizione di errore.

Se un giorno dovesse accadere che un membro interno o un estraneo alla famiglia, che sa o che scopre di sapere, provasse a parlare, dovrebbe tenere conto del gioco.

Chi vede dietro la facciata deve decidere di tacere o parlare, di giocare al gioco o di far saltare il gioco, sapendo che corre il rischio di essere ritenuto pazzo, falso, in malafede.

Una frase dello psichiatra e scrittore R.D.Laing dice:

giocano un gioco. giocano a non giocare un gioco. se gli dimostrerò di vedere che lo stanno giocando, infrangerò le regole e mi puniranno. Devo giocare il gioco di non vedere che gioco il gioco.

Altra frase pertinente

Se non so che non so, credo di sapere

Se non so che so, credo di non sapere

Così come si è detto della famiglia, così i partiti fanno lo stesso gioco nelle promesse elettorali.

Si rivolgono a quella fascia di elettorato che non avrà grandi benefici dalla futura azione politica e, promettono soluzioni, a problemi che non ne hanno mai avuta con i predecessori al potere.

I loro argomenti sono vecchi e usuali, ma proporsi come quelli che porteranno la soluzione cambia completamente l'attraenza della proposta.

Un altro esempio

Un meccanico conosce due giovani appassionati di macchine e motori e decide di insegnare loro gratuitamente il mestiere in officina. I ragazzi accettano con entusiasmo e portano a termine la formazione con successo. Quando per poter lavorare nell'officina viene chiesto loro di legare i capelli e portare scarpe brutte e

pesanti, per criteri antinfortunistici come da legge, questi rifiutano il lavoro perché leggono queste due indicazioni, non come preventive di sicurezza, ma come un tentativo di agire con pregiudizio sullo stile di vita dei giovani, da parte della generazione precedente. Un detto popolare sassarese direbbe “ tu non mi comandi”, così, di default senza motivazioni ma in totale pregiudizio.

Una difficoltà non conciliabile come lo scontro generazionale ha vanificato un tentativo ottimo da entrambe le parti, che non è stato coronato dal successo finale.

La semplificazione terribile dei ragazzi non contempla le norme di sicurezza del lavoro e ciò viene tradotto in sopruso e giudizio, boicottando la soluzione del problema di non avere un lavoro, pur avendone trovato uno, che piace e per il quale la formazione è stata donata gratuitamente e che potrebbe divenire il lavoro per la vita.

Un altro esempio risulta edificante, a riguardo, per questa argomentazione

Uno studio condotto da psicologi dell'Università dell'Ohio, verso 102 persone, in un aeroporto internazionale, riguardante la sicurezza dei voli e delle azioni adottate dalle linee aeree, chiedeva il gradimento verso

- Comodità
- Efficienza dei servizi
- Gradimento personale

Il risultato ha comunicato chiaramente che gli intervistati, sotto i trenta anni, non gradiscono

le perquisizioni personali dei soggetti sospetti,

che il personale aereo sia addestrato all'uso delle armi, che sia previsto l'ergastolo per i colpevoli di dirottamento aereo e

l'aumento delle tariffe aeree.

La semplificazione della visione di queste persone giovani, non contempla nella mappa del proprio mondo il problema gravissimo della pirateria aerea e dei suoi pericoli e costi relativi, anche dal punto di vista economico.

Si tratta di una ipotesi questa, ma certamente con un'alta presumibile percentuale di veridicità.

Concludendo questa passeggiata dentro i tre errori e le espressioni che hanno contribuito a dispiegare nelle nostre vite per i comportamenti condizionati da questi inganni, possiamo dire certo che queste ipotesi trovano ogni giorno una quotidiana vitalità nel nostro sociale e nella nostra vita.

Comportarsi come se un problema non esistesse, risulta una terribile semplificazione con le conseguenze suesposte.

I problemi umani e dei gruppi se non risolti, crescono e si moltiplicano, fino a crearne di nuovi, molto spesso.

Ammettere l'esistenza dei problemi in queste condizioni produce l'immediata emarginazione a vari livelli del segnalatore di errore, perché definito folle o in malafede.

UTOPIE

Nel capitolo precedente abbiamo descritto il semplificatore, come colui che nega che esista il problema.

L'utopista si trova in una condizione diametralmente opposta, sa di trovare soluzione ad un problema che non ha soluzione.

Se in questa epoca i semplificatori sono la maggioranza, certo è che abbondano anche gli utopisti.

Date le posizioni così opposte e diverse possiamo ipotizzare che come in altre condizioni, gli opposti sono simili.

Come chi semplifica nega i problemi, l'utopista vuole risolvere quelli che non sono risolvibili.

Entrambi vogliono un mondo senza problemi, con punti di partenza e di vista diversi, ma verso lo stesso obiettivo.

Un personaggio molto presente in varie forme e qualità, che nel nostro tempo incarna l'utopista è il Guru, o meglio i Guru.

Figura sociale diffusissima in stile globale, che propone soluzioni ai problemi più disparati, perché promuove uno stile di vita di pace e armonia perenne su questa Terra, in questo mondo, ogni giorno.

Un Guru di qualsiasi foggia e specialità può rappresentare il candidato migliore alla figura dell'utopista.

Tutti i comportamenti che nascono dall'idea di aver trovato la soluzione a questi problemi di sofferenza, difficoltà e malessere, vengono proposti ogni giorno e come è giusto che sia tentano di offrire risultati.

I risultati non arrivano, ma si ritenta con la modalità ben nota e già descritta perché il progetto o l'obiettivo sono così buoni e giusti che non si può mollare o cambiare ma bisogna solo insistere”.

Sindrome da utopia è il nome che possiamo dare a quella condizione e comportamento che queste persone coltivano e praticano continuamente, coinvolgendo nuovi e vecchi seguaci. Ogni giorno.

Nel nostro sociale vediamo sempre più distintamente lo sviluppo di condizioni di difficoltà e sofferenza, proprio perché si cerca di star bene in canoni utopistici e non si raggiunge mai, perciò, la condizione prevista.

Nel 1516, Tomaso Moro scrisse Utopia, descrisse l'isola Utopia e la sua vita utopica, come si conducesse, cosa ci fosse e cosa succedesse.

Da allora realizzare questa vita è stata ambizione di molti.

Sia nella figura di suggeritori o Guru che in quella di seguaci ingenui e o ricercatori e viaggiatori erranti, nel senso dell'errore.

L' Utopia evidenzia una discrepanza, la differenza fra la realtà, come la si vorrebbe e non è, e come la si vede e la si vuole far diventare. Consiste nel concetto

Come dovrebbe essere

nel quale il cambiamento non è possibile, ma che non viene mai contemplato come impossibile.

Chi segue questa idea parte dal concetto :

fino ad ora nessuno c'è riuscito.

ma non si prende in considerazione come mai, ciò non è stato possibile.

E si parte lancia in resta verso l'obiettivo, il cambiamento che risolverà il problema.

Il risultato di tale percorso produce la sofferenza e la sensazione di incapacità di ottenere il risultato.

Tali percezioni possono portare a vere e proprie asintonie e sindromi.

Secondo gli studi e le ipotesi sviluppate la sindrome da utopia si conforma in tre modalità :

- INTROIETTIVA
- DEL RINVIO
- PROIETTIVA

La modalità introiettiva porta una intima e dolorosa condizione di sofferenza, poiché non ottenere il risultato sperato e cercato viene avvertito come una propria inadeguatezza di mezzi e sistemi, agiti a tutti i livelli di risorse spese.

“vorrei fare varie cose e portare il bene ma non ci riesco e la motivazione risiede nella mia incapacità o inadeguatezza”.

Rivolgo verso me la causa del fallimento nel realizzare un cambiamento utopico. Non si vede e non si avverte che la natura della situazione rappresenta l' unica condizione a cui va addebitata la débâcle.

La Depressione, il chiudersi in sé stessi a causa del dropping out, dell'abbandono possono condurre anche al suicidio del soggetto.

Questa decisione/soluzione pericolosa può essere la conseguenza probabile ed estrema, dello sviluppo di questa sindrome in modalità introiettiva.

Nel trovarsi all'interno delle dinamiche come i divorzi, nelle separazioni e i lutti che cagionano, nel mettersi a margine, spesso, per stare meglio, ci si rivolge a soluzioni apparenti come le dipendenze, aggravando evidentemente la situazione.

In questo caso al primo problema si aggiunge quello che il ricorrere alle dipendenze poi sviluppa, in maniera sempre differente ma certamente devastante.

Una seconda modalità di espressione della sindrome da utopia è data dal rinvio.

Esso consiste nel praticare il concetto per cui non importa arrivare, essenziale è viaggiare.

Se voglio raggiungere la mia meta utopica intanto vado, viaggio, cambio, rallento, allungo e procrastino un arrivo ipotetico.

Posso addirittura allungare questa soluzione rallentando i preparativi del viaggio.

Per paura e ansia di procurarmi danno, controllo e ricontrollo, analizzo e valuto lentamente e a lungo il da farsi, per iniziare a muovermi verso un lontanissimo arrivo e un lungo viaggio.

Qui incontriamo l'eterno studente, il perfezionista, chi alle soglie del traguardo si boicotta continuamente, nei piccoli e grandi traguardi della vita.

Nella terza variante della sindrome da utopia ci troviamo in una condizione proiettiva.

Il soggetto parte da sé verso il mondo con una idea missionaria importante e se non riuscirà a realizzarla, ne incaricherà ogni responsabilità al resto del mondo.

L'azione missionaria di cambiare e salvare il mondo e ristabilire l'ordine delle cose, parte da una iniziale opera di persuasione, che il soggetto ritiene evidente sarà subito accolta da tutti perché si tratta di verità evidenti.

Se ci saranno però delle persone che non aderiranno spontaneamente e immediatamente, potranno essere ritenute serenamente in malafede, potranno anche essere eliminate, anche solo metaforicamente, perché non sono favorevoli a tutto questo bene necessario ed evidente.

Inoltre se ci saranno ancora fatti e persone che ostacoleranno questo percorso, si dovrà concludere che tutto dipende chiaramente mai dall'attore, o dall'obiettivo impossibile scelto dallo stesso, ma sempre dal mondo esterno : genitori, collaboratori, capi e quanti non aderiscono al progetto.

Naturalmente sono inutili e prive di importanza tutte le esperienze e la storia stessa, che può avere già dimostrato abbondantemente, e quindi portato una valida previsione d'insuccesso del tema, in tentato svolgimento.

Il soggetto riterrà che si sia trattato di persone e fatti mediocri e di scarsa efficacia, che hanno avuto insuccesso per questa loro inadeguatezza.

Mentre chi agisce sa che potrà arrivare al risultato.

Il grande scrittore George Bernard Show diceva

“Due sono le grandi tragedie della vita
non riuscire a ottenere ciò che si vuole
ed esserci riusciti”.

Sia chiaro che è importante ricordare la buona fede di chi si muove e agisce in tal modo, tutto ciò sempre con la mirabile e lodevole volontà di migliorare se stessi e il mondo.

Ci sono ideologie o dottrine, che cercano di offrire una guida : per esempio il puritanesimo, che con la regola “tutto è lecito tranne il piacere” conduce verso la visione di una vita nella quale i premi, i successi, i colpi di fortuna, le soddisfazioni sono evidenze che allontanano dalla vera vita, la vita fatta di rinunce e sofferenze e durezza e asprezze.

Per molti anzi ci si deve aspettare dopo tale piacere, una giusta punizione con del male susseguente.

Nell’utopia l’obiettivo non viene mai analizzato separato dalla realtà, il focus utopico diviene la realtà e quando il fallimento arriverà questo dipenderà da sé o dal mondo ma l’assioma non verrà mai discusso o messo in dubbio. Naturale che ciò renda impossibile la soluzione, il cambiamento.

L’utopia diviene una possibilità pratica.

Si sfiora spesso attualmente questa sindrome quando si affida la salute delle persone a soluzioni utopiche.

Guarire con le preghiere un’ appendicite acuta, nel caso di morte vedrà scegliere la causa del decesso, in un fervore insufficiente da parte del malato poi morto nella pratica della preghiera.

Seguendo questa opinione la forza guaritrice della preghiera in una condizione di salute estremamente grave, non verrà messa in discussione.

PARADOSSI

Quando, alcune righe più su, ho parlato di paradosso a proposito dell'insonnia e delle difficoltà, che le persone incontrano nel tentare di risolvere questa condizione, ho introdotto nel contesto questo speciale argomento che ora potremo meglio conoscere.

Un esempio chiarissimo e altrettanto diffuso riguarda il caso nel quale il genitore e il figlio si trovano in disaccordo di vedute :

il genitore vorrebbe che il figlio fosse ordinato e studioso e vorrebbe soprattutto che il figlio volesse spontaneamente essere e comportarsi così, senza continui solleciti.

Il figlio non studia ed è disordinato e le sgridate del genitore non cambiano in lui, per niente la volontà né le azioni.

Resta quindi il problema da risolvere.

Il problema resta naturalmente, perché siamo nell'ambito del paradosso, che si inverte ogni volta in cui si attua un modo erroneo di tentare un cambiamento ad una difficoltà con una comunicazione erronea.

Dire "Sii spontaneo" risulta semplicemente paradossale.

La spontaneità non può essere ordinata, programmata.

Questo è ciò che vediamo nei due esempi sul sonno e sul figlio, soprari cordati.

Se dico a mio figlio " Voglio che tu studi" sto indicando una direzione, ma lascio al contempo la scelta di farlo o non farlo. Se dicessi "Voglio che tu voglia studiare ", esprimerei un paradosso poiché non è possibile intervenire sulla volontà altrui con un comando e sarebbe come far fare la cosa giusta, per la ragione sbagliata.

Si richiede ad un altro di cambiare mentalità e cambiare comportamento.

Si diventa entrambi prigionieri di una situazione, appunto paradossale che non si risolve per come è stata posta.

Il genitore e il figlio sono entrambi infelici perché non ottengono niente di ciò che vogliono, nel caso indicato.

Il paradosso coltiva su scala, ben altri importanti effetti sociali e politici ed economici.

Quando uno stato crea leggi e norme che obbligano a comportamenti che possono solo essere agiti e mai scelti, sta creando una resistenza passiva nel cittadino.

Questi infatti seguirà le leggi e in cuor suo avrà una protesta intima che non manifesta ma subisce.

Se si trattasse di adottare ideologie e stili di pensiero con la stessa modalità impositiva, si andrebbe dalla resistenza passiva al cambio di mentalità, oltre che di comportamento.

Le dittature agiscono nel paradosso autentico.

Ma come succede in tutte le situazioni estreme, che come abbiamo detto divengono antitetiche ma simili, anche le società più permissive devono poter applicare in parte e in alcune situazioni i paradossi.

Le regole carcerarie sono presenti in ogni società. Anche lo stato che non pratica la tortura o la pena di morte propone democratiche soluzioni punitive, con direzioni quali la ritorsione, la dissuasione e la rieducazione.

La dissuasione ma soprattutto la rieducazione appaiono estremamente redimenti e salvifiche, verso il soggetto detenuto.

Prevedono sia un cambiamento di comportamento ma anche di mentalità nel destinatario di questi interventi.

Chi è disposto a cambiare mentalità e comportamento accetta il bene della rieducazione, chi non lo è entra nel paradosso e vive insieme alle figure coinvolte nella rieducazione, il fallimento parziale o totale del progetto.

Il cambiamento di mentalità non è avvenuto, è stato tentato ma non accettato, quindi è fallito.

In questo punto ci soccorre la definizione di SPONTANEO come - ciò che non può essere indotto dall'esterno dell'individuo, ma sorge dalla sua innata interiorità-.

Questo ci mostra come le iniziative umanitarie più scelte ed eccelse possono nascondere la trappola del paradosso.

Nella scuola, negli ospedali, nei luoghi di lavoro, nelle associazioni, nei gruppi di studio, in ogni spaziotempo di incontro fra persone, che si pongono in relazione e fra le quali la comunicazione può recare questa modalità, il paradosso è evidentemente sempre in agguato e conduce a risultati prevedibilmente fallaci o fallimentari.

Trovarsi nel gioco dei nove punti, nel gioco del gioco, risulta semplice.

Che si possa entrare in un rapporto con la modalità di semplificazione, di utopia o di paradosso risulta altrettanto semplice.

Ogni volta in cui la comunicazione difetta in tutto o in parte, il quid pro quo, l'accordo tacito o implicito mai negoziato, diviene causa o concausa dei nostri problemi.

LA SOLUZIONE DEI PROBLEMI

LA SOTTILE ARTE DELLA RISTRUTTURAZIONE

Il percorso esplorativo prosegue e dopo la comprensione ampia sulla formazione dei problemi, si procede verso la soluzione dei problemi.

Se facessimo riferimento a degli esempi potremmo citare quello della mamma e della bimba che va a scuola per la prima volta.

Succede che la bimba, la prima mattina piange e la madre resta a scuola per tutto il tempo.

La mattina seguente e così per alcuni giorni, accade la stessa cosa, quando la madre sta per lasciare la piccola a scuola, quest'ultima piange costringendo la madre a restare lì con lei.

Una mattina a causa di un imprevisto, la bimba va a scuola, accompagnata dal padre, che la lascia a scuola senza proteste, brevemente, alle sue maestre.

Da quel momento, da quel giorno, non importa chi la accompagnerà, la bimba non piange più e la madre può lasciarla subito dopo averla accompagnata.

La soluzione del problema appare improvvisa ed inaspettata, nell'ambito di un cambiamento che porta la soluzione. È bastato un imprevisto modo di fare, uno scambio di persona, per innescare un nuovo modo di arrivare e restare a scuola per

la bimba. Una volta fatta l'esperienza, risultata positiva, la bimba la ha ripetuta anche con la madre attuando il vero cambiamento.

A tal riguardo ancora più ricco di spunti e risorse appare l'esempio di Tom Sayer nella storia ben nota dello steccato da dipingere come punizione.

La punizione ha lo scopo in questo caso di agire un lavoro con impegno e fatica, in un luogo di passaggio per gli amici ed i compagni di Tom, che debbono passare lì se vanno a divertirsi per fare i bagni nel fiume.

A Tom non dispiace dipingere lo steccato ma brucia l'umiliazione di fare qualcosa, che gli altri percepiscano umiliante e degradante per lui.

In questo episodio, del noto libro scritto da Mark Twain, vengono introdotti anche qui un cambiamento ed una soluzione, insieme.

Tom Sayer trasforma la condizione data in partenza, perché sovverte la percezione umiliante e degradante, della punizione che gli è stata inflitta, in una risorsa straordinaria.

Il primo amico che passa e che lo irride, per ciò che Tom deve fare, lo invita a fare piuttosto un bagno nel fiume, anziché faticare così duramente. Tom si mostra per niente afflitto dal compito ricevuto ed evidenzia l'aspetto divertente e di abilità nel dipingere a modo lo steccato. Tom risulta essere così persuasivo, al punto che tutti gli amici che passano di là, per andare a fare il bagno, non soltanto dipingono lo steccato al suo posto perfettamente, ma lo pagano, per poter fare una cosa così divertente e di qualità.

Questo semplicemente perché Tom Sayer ha fatto vedere ai suoi amici, una realtà diversa da quella che loro credevano vera: dipingere uno steccato è umiliante e faticoso.

Si può parlare di un cambiamento che porta la soluzione, quindi di una ristrutturazione, che appare come arte sottile di ascoltare e recepire quale cambiamento che potrà risolvere il problema in atto.

Ristrutturare significa dare una nuova struttura alla visione del mondo, concettuale ed emozionale del soggetto, per metterlo in condizione di affrontare, anziché

eludere, la realtà, perché un nuovo modo di vedere la realtà delle cose, dà alla stessa un nuovo senso.

Si modificano così tutte le cose che crediamo e vediamo in un certo modo, ma non cambiano le cose, il mondo stesso e di per sé, ma si modifica la mappa, cambia come noi leggiamo e interpretiamo la realtà, realtà che è diversa per ciascuno di noi e che noi potremo continuare a modificare nel procedere della vita.

Un territorio non esiste in natura, ma per l'uomo grazie alle convenzioni, per esempio, gli stati divengono spazi e luoghi determinati e convenuti.

Se osserviamo il pianeta dal satellite non vediamo confini fisici fra gli stati, né il nome degli stati scritto su foreste o montagne o mari.

La cartina politica del mondo ce lo mostra uguale ma diverso, con le indicazioni di divisione fra stati, frutto di convenzioni e accordi o altro, che nel tempo hanno prodotto questa altra realtà.

Bene, quindi ci sono molteplici punti di vista attraverso i quali leggere un posto, un fatto, un oggetto, un comportamento, etc.

Per esempio ancora, una banconota appare come un pezzo speciale di carta, con appositi simboli, ma il suo valore è dato da una convenzione, che riconosce un dato numero o prezzo a quel pezzo di carta siffatto.

Fra ciò che è e ciò che noi riteniamo vero, abbiamo di nuovo una differenza e noi consideriamo il valore di quel pezzo di carta, non la materia o i colori della stessa, ma il valore convenuto, che ne dona un senso nel suo uso quotidiano.

Queste informazioni si riferiscono al fatto che, nella nostra esperienza si suddivide la realtà in classi, la classe dei bicchieri, la classe delle madri, la classe dei cavalli, etc...

Nella ristrutturazione, un oggetto si sposta da una classe ad un'altra, fluidamente, in piena risonanza di chi compie la ristrutturazione e nella richiesta verso gli altri, da parte dell'attore, affinché compiano anch'essi, tale spostamento o ristrutturazione.

Gli oggetti si trovano in classi perché noi abbiamo dato funzioni e significato e non perché in realtà vi appartengano.

Come accade nell'esempio del pianeta e della cartina politica.

Diviene quindi un semplice costrutto mentale, la ristrutturazione che compie lo spostamento fra classi, con nuovi significati e motivazioni, che sempre e solo noi diamo all'oggetto e motiviamo di conseguenza.

Gli altri possono condividere o meno la nostra ristrutturazione e riconoscerla o meno.

Se volessimo meglio chiarire questo punto potremmo citare chi dice
"Non so giocare"

Il soggetto appartiene quindi, di default, alla classe di chi non gioca.

Ma se poco dopo, per un qualsiasi evento, egli iniziasse

a osservare chi gioca,

volesse imparare i rudimenti,

avesse voglia di giocare

e giocasse o provasse almeno a farlo, la sua classe diverrebbe quella di chi sa giocare poco, uscirebbe per se e per gli altri da quella di chi non gioca.

Una volta risolto il gioco dei nove punti, difficilmente si ricade nella modalità del metodo di soluzione "solo dentro", ma si cerca anche fuori la soluzione di ogni problema, quesito, difficoltà.

Si agisce quindi e ci si sposta da una classe ad un'altra con ciò che ristrutturiamo, per via del nuovo significato che diamo, secondo la nostra nuova mutevole mappa del mondo.

Qui sorge utile trattare una inedita interessante teoria quella dei giochi, che discende direttamente dai principi matematici della teoria dei giochi, la quale segue regole precise per vincere sempre, in teoria.

Significativo diviene inoltre l'assioma esistenzialista di Howard che presume che l'uomo, che sia consapevole del proprio modello e del suo funzionamento, può quando lo ritiene disobbedirgli e non sentirsene vincolato.

Può cambiare quindi le classi e dare un nuovo significato, rispetto a quello dato in origine al suo oggetto del momento.

Un episodio prezioso, e dall'esito straordinario, realmente accaduto a Milton Erikson ci darà altra luce sulla ristrutturazione e la sua sottile arte.

Un giorno Erikson camminava per strada, svoltato un angolo si scontrò improvvisamente con un signore. Entrambi sorpresi e confusi, probabilmente, si chiesero in automatico scusa. Ma Erikson imprevedibilmente, tirò fuori l'orologio dal taschino e disse al signore sconosciuto "mancano dieci minuti alle due", con tono lucido e diretto.

L'uomo apparve confuso e al contempo attento ad ascoltare ciò che a sorpresa, gli veniva comunicato, pur non richiesto.

L'ora esatta erano le quattro, in verità.

Detto ciò i due si separarono, ma dopo avere proseguito la sua strada, Erikson, voltandosi, vide che l'uomo era ancora fermo nel punto dell'incontro, sorpreso e perplesso per l'evento.

Erikson definì questa modalità la "tecnica della confusione".

Mise a punto questa inedita tecnica di induzione ipnotica, che coglie benevolmente la confusione del momento imprevisto, e dal come comunque ci si attenda che questo si concluda.

Ci si aspetta, in un caso del genere delle reciproche scuse e poi ciascuno va via.

Erikson cambia classe, più volte, ristruttura più volte il comportamento, perché dà con sollecitudine e precisione una informazione non richiesta, alla domanda mai posta "che ore sono?". E la risposta è errata volutamente anche se sta guardando l'orologio.

Cambia e modifica lo schema di quella situazione.

Il signore sconosciuto ha un rapporto diverso con Milton Erikson per via di questo espediente, rispetto a quello che avrebbe avuto se si fosse verificata la modalità usuale o prevedibile.

Erikson ha ottenuto l'attenzione del signore che però non ha fatto caso all'errore nell'informazione, per via dei gesti che in quel momento di sorpresa, hanno sospeso

il pensiero logico e hanno portato inaspettatamente un nuovo ordine, anche con errori nella situazione.

Pur volendo restare qui nella programmazione neuro linguistica, questa modalità ipnotica calza molto bene con la collocazione e ricollocazione, in categorie e classi dei nostri frammenti di mappa del mondo personale.

Erikson affermò: “Accettate ciò che il paziente vi dà”.

Importante e fondamentale questa regola che viene indicata per la soluzione dei problemi umani.

Rispetto ad altri indirizzi psicoterapeutici che chiedono al paziente di modificare il proprio linguaggio prima di iniziare una terapia, quindi una fase di conoscenza che preceda l'analisi; in riferimento ad altri che insegnano un linguaggio unico su tutti i soggetti, senza differenziazione alcuna.

Ciò che conta nell'affermazione di Erikson è l'attenzione ed il rispetto verso aspettative, ragioni e premesse, quindi la struttura concettuale di chi presenta i suoi problemi e chiede aiuto per la soluzione. Quando la soluzione passerà per la ristrutturazione.

Secondo Wittgenstein la ristrutturazione non attira l'attenzione su qualcosa ma insegna un nuovo gioco, o un altro gioco. La conoscenza del nuovo gioco rende quello precedente obsoleto, superato o superabile.

Se a questo punto facciamo l'esempio del pessimista e dei suoi discorsi coll'ottimista, vedremo che il primo segue un suo schema nel quale tutta la sua argomentazione avrà una luce pessimistica. L'ottimista che raccogliesse la sfida a sua volta controbatte tutto in chiave positiva e il loro discorso si concluderebbe con un nulla di fatto sostanziale. quello che abbiamo già definito “tutto cambia per restare come prima”.

Se l'ottimista però cambiasse schema, dopo un inizio prevedibile, modificasse quindi le sue affermazioni positive con frasi di sapore fortemente negativo e pessimistico, più di quanto non fa di solito il pessimista, ci troveremmo in un cambiamento di classe, da parte dell'ottimista. Il pessimista abituale viene qui

chiamato a gestire con un nuovo gioco il gioco vecchio, e forse a mostrarsi ottimista con il suo dire che risulta meno pessimista rispetto all'avversario.

La legge della composizione si inserisce e porta cambiamento e tutti i vantaggi già noti.

Ci si può dire a questo punto: "La porta è la via d'uscita. Perché nessuno vuole servirsene?"

Come abbiamo già capito il problema sta nella conoscenza o nell'ignoranza, di queste informazioni preziose e meravigliose, per la soluzione dei problemi.

Se facciamo riferimento alla terapia certamente comprendiamo l'utilità di questi percorsi di ristrutturazione, ma possiamo verificare come abili e noti strateghi politici, nei tempi anche meno recenti, abbiano adottato strategie simili e attinte a tali criteri, per portare a termine trattative e soluzioni annose, che comprendevano le sorti di popoli e nazioni.

A questo punto si può parlare certamente del Principe di Benevento, Charles Maurice de Talleyrand-Perigord.

Basterebbe citare la sua esperienza fenomenale al Congresso di Vienna del 1815, che lo battezza come uno dei negoziatori più sottili della storia moderna.

Egli rappresenta la Francia in un consesso nel quale, tutti gli stati presenti hanno titoli e vantaggi, rispetto ad una Francia in ginocchio per i motivi ben noti. Questo stato aggressore e sconfitto, malvisto dalle nazioni coinvolte, non aveva possibilità alcuna di ottenere benefici ma bensì sanzioni, punizioni, finanche restituzioni territoriali.

Grazie a Talleyrand, la Francia uscì dal Congresso di Vienna col territorio intatto, il ristabilirsi della condizione fra nazioni europee e nessuna sanzione o riparazione da esigere verso di lei. Come succede ai vincitori.

Ciò che questo mediatore fece, risulta complesso in questo ambito, poter descrivere dettagliatamente. Utilizzò con ogni interlocutore un linguaggio ed un approccio, che si distingueva perché diverse erano le nazionalità, ma così anche i caratteri dei personaggi politici o diplomatici interlocutori coinvolti.

Una opera complessa, ma che si sarebbe potuta definire di successo anche con meno risultati. Chi studia questo personaggio non comprende ancora se la sua abilità strategica funzionasse di più nelle situazioni di sincerità o insincerità. Quanto fosse utile che credesse davvero in ciò che diceva, o quanto fosse prezioso che lo credesse sempre il suo interlocutore.

Nel 1943 il re di Danimarca si trovò nella situazione di dover praticare un problem solving molto forte verso la Germania e Hitler in particolare. Il Fuhrer gli chiedeva precisi comportamenti verso gli ebrei danesi.

Una frase divenuta famosa fu "noi non abbiamo problemi con gli ebrei, semplicemente non ci sentiamo inferiori".

Venne detta dal re all'inviato di Hitler in visita a Copenaghen, che gli chiedeva che cosa intendesse fare verso gli ebrei.

Questo aneddoto è chiaramente un esempio di ristrutturazione, certo la sua efficacia risulta relativa al contesto davvero enorme.

Quando poi, a causa dell'occupazione del territorio danese, i tedeschi emisero un'ordinanza, per la quale, tutti gli ebrei avrebbero dovuto indossare una fascia con la stella di David al braccio, il Re fece una dichiarazione alla Nazione nella quale sottolineava che, tutti i Danesi sono uguali per cui tutti avrebbero dovuto portare la fascia con la stella di David al braccio, lui stesso e per primo.

Dato che il suo dire e il suo fare era sempre di esempio, moltissimi danesi non ebrei lo seguirono nel gesto.

Questo vanificò l'intenzione della politica tedesca che dopo poco tempo abrogò l'ordinanza nel territorio danese.

Questa ristrutturazione fu molto più forte e così efficace da portare un vero cambiamento, un effetto che in Europa in quel tempo nessun altro ottenne, purtroppo.

Ultimo esempio di ristrutturazione e sua adozione a cura di politici o capi di stato influenti in situazioni di crisi internazionale è quella che si riferisce a J.F. Kennedy e la crisi sovietica di Cuba.

Il 26 ottobre 1962 fu inoltrata, dall'unione Sovietica agli U.S.A., in via ufficiale una richiesta.

Intimava il ritiro missilistico americano su Cuba, la richiesta di non invasione di Cuba da parte degli U.S.A in cambio di un blocco da parte dell'Unione Sovietica di nuove installazioni missilistiche nell'isola.

Questa richiesta fu accettata da Kennedy che ritenne così di scongiurare ulteriori conseguenze terribili ben note.

Il 27 ottobre, il giorno dopo, però arrivò un nuovo messaggio ufficiale da Mosca che chiedeva anche il ritiro dei missili dalla Turchia, da parte degli U.S.A.

La motivazione era quella di poter mantenere la propria posizione del precedente accordo.

A questa richiesta il presidente degli Stati Uniti, anche su consiglio di suo fratello Bob, assunse un comportamento come di chi ha ricevuto una sola richiesta, quella del 26, giorno precedente.

La linea politica americana quindi pubblicizzò e promosse azioni e discorsi al mondo e alla nazione, così come azioni dimostrative che ignorarono, come non fosse mai esistito alcun comunicato del giorno 27.

Questo comportamento si rivelò 'vincente perché l'Unione Sovietica, che aveva artatamente alzato la posta, vedendo l'implicita risposta negativa, non controbatté in alcun modo e lasciò che tutto procedesse secondo gli accordi del 26 ottobre 1962.

Nelle memorie di Kruscev non si fa mai menzione del comunicato del 27 ottobre.

Ciascuno dei due presidenti usò la ristrutturazione come soluzione del problema.

Ciascuno dei due si dichiarò il risolutore del conflitto e della crisi cubana.

LA PRATICA DEL CAMBIAMENTO

Dopo avere percorso i sentieri della formazione dei problemi e quelli della soluzione dei problemi possiamo ora soffermarci brevemente sulla soluzione dei problemi umani.

Intendiamo farlo da un punto di vista terapeutico certamente ma anche da un punto di vista più generale.

Per fare questo fissiamo quattro punti essenziali e fondamentali :

- 1- UNA CHIARA DEFINIZIONE DEI TERMINI CONCRETI
- 2- UN'ANALISI DELLA SOLUZIONE FINORA TENTATA
- 3- UNA CHIARA DEFINIZIONE DEL CAMBIAMENTO CONCRETO DA EFFETTUARE
- 4- LA FORMULAZIONE E LA MESSA IN ATTO DI UN PIANO PER PROVOCARE UN TALE CAMBIAMENTO

1) Un problema per poter essere risolto deve essere un problema. Questa apparente ovvietà è la base per procedere nell'analisi di questo primo punto.

Quindi dobbiamo capire e distinguere il problema dagli pseudoproblemi e quindi da situazioni che possono portare una soluzione o che non possono averne.

2) questa affermazione chiarisce quali tentativi finora agiti sono risultati di successo o fallimentari. fare un'analisi dei tentativi è fondamentale. interrompe la serie di tentativi "più di prima". Trova una nuovo punto di vista, apre al salto logico ; porta quindi ad una soluzione se non anche a quella definitiva.

3) la meta, l'obiettivo sono essenziali. Determinare se il fine risulta utopistico o paradossale aiuta subito a comprendere che quella soluzione o cambiamento non sono il rimedio alla situazione problematica. Per il terapeuta sostenere o meglio non smontare col paziente, la soluzione utopistica o paradossale non farà altro che creare nuova sindrome e problemi più solidi e inestricabili. La ristrutturazione sarà quindi negativa e porterà una classe dentro un'altra senza vero cambiamento né soluzione del problema. Sono sempre più sentite come valide e da perseguire le terapie brevi, i brevi percorsi lineari e chiari verso la soluzione del problema posto.

Spesso le persone hanno bisogni o problemi così generici e di ampia portata che la loro soluzione non può determinarsi in brevi percorsi terapeutici.

“essere più felici”, “avere un migliore rapporto con...”, sono affermazioni all’interno delle quali le variabili costitutive possono essere molteplici e quindi la ricerca della loro soluzione lunga, tortuosa e faticosa.

Cercare di ridimensionare la necessità o problema o difficoltà spesso risulta difficile perché le persone non hanno chiaro cosa ottenere, perché non è chiaro cosa cercano.

Wittgenstein affermò cinquanta anni fa “di una risposta che non si può formulare non si può formulare neanche la domanda”. Questo perché la domanda giusta, in termini concreti ha bisogno di confini e determinatezza ma anche di un tempo determinato per portarla alla soluzione.

4) il cambiamento vero e proprio si compie nel quarto tempo per cui gli altri tre sono propedeutici.

La soluzione tentata risulta l’obiettivo del cambiamento, la strategia prescelta deve utilizzare poi il linguaggio del soggetto, bisogna concettualizzare e comprendere la realtà senza confusione.

L’applicazione del paradosso rappresenta la forma più elegante ed applicabile di soluzione dei problemi.

Importante in conclusione risulta ammettere che fra il dire e il fare ci sono di mezzo parecchi errori od insuccessi.

Ma la continua ricerca e analisi, l’attenzione e lo studio della materia e delle sue applicazioni aiuta tutti noi ogni giorno a sentirci più vicini alla soluzione dei problemi, delle loro conseguenze e delle loro capacità ulteriori di insegnarci continuamente che la vita è esperienza.

Resta comunque un tallone d’Achille da considerare.

Si ricordi che ogni rapporto è costituito dal 100% di due 50%, quello del richiedente e quello del terapeuta.

Iniziare un percorso con il paziente e dare una prescrizione che viene accettata dallo stesso, può far sì che la volta successiva il richiedente, torna in seduta pur avendo disatteso in tutto o in parte, per le più disparate motivazioni o scuse, il compito prefissato.

Questo comportamento ritarda e infine boicotta ogni possibile risultato. Perché manca il risultato previsto, il 50% del contributo del paziente.

Certo l'esperienza appena citata può aiutarci ogni volta a superare questa frequente impasse e consentire una maggiore e migliore probabilità di successo finale, nel succedersi delle sedute.

Importante diviene quindi la coscienza e la consapevolezza di chi chiede soluzioni ai suoi problemi, sull'aspetto fondamentale del suo impegno per il raggiungimento del traguardo o risultato previsto a risolvere il problema.

Così come indispensabile è la competenza e conoscenza del terapeuta nel servirsi di tutti gli strumenti conosciuti, nello svilupparsi del rapporto col paziente per giungere, prima possibile ed insieme, al risultato che risolve il problema che ha creato questo rapporto terapeutico e di crescita e conoscenza reciproca virtuosa.

Un motto che troviamo ovunque, scritto sui gadget e sui muri, lungo il Camino di Santiago di Compostela è

“sin dolor no es camino” come a voler ricordare che il cammino della vita è segnato da difficoltà e problemi.

Lungo il Camino si conosce e si capisce, se si può o si vuole la soluzione di queste problematiche. Certo è che camminare comporta fatica, stanchezza, l'esporsi a vento, sole e pioggia ma consente anche di capire che tutto è semplice come la natura che si attraversa e si fa attraversare, per ricordarci che siamo fortunati e benedetti perché siamo parte speciale di questo Universo.

Grazie di Gratitudine

CONCLUSIONI

Dopo aver studiato e qui esposto, con i miei semplici strumenti, i due argomenti dell'Incongruenza e del Problem Solving mi fa piacere condividere il pensiero e alcune condizioni che mi hanno mosso verso la realizzazione di questa tesi.

Tutto partì dall'indicazione del mio Maestro Dr. Attilio Scarponi riguardo al libro e manuale "Struttura della Magia" di R.Bandler e J.Grinder, testo mirabile dal quale trarre un argomento utile per questa produzione di fine biennio della scuola. Durante una lezione di Attilio, scoprii che l'incongruenza aveva un ruolo e una condizione ben precisa oltre ad essere oggetto di studio e pratica psicologica e di PNL.

Dopo una serie di esperienze lavorative che da anni mi vedono, cercare di capire l'incongruenza delle mie clienti e il loro tourn over vitale galleggiare senza metà nel tentato problem solving, ho chiesto al mio Maestro e docente mirabile di poter affrontare i due argomenti come lavoro di fine biennio.

L' argomento dell'incongruenza è trattato nell'ottavo capitolo della "Struttura della Magia" di Bandler e Grinder, e da queste pagine ho tratto il mio lavoro.

Il problem solving e la sua argomentazione provengono dall'intero volume "Change" di P.Watzlawick e colleghi.

Il cambiamento in questa nostra società, così fluida e veloce nei ritmi e nel procedere è un problema terribile e difficile che affatica i cuori e le menti delle persone che vi resistono pertinacemente.

Il cambiamento e la sua resistenza ad esso, così come l'incongruenza mi danno ogni giorno motivo di conoscenza e cultura, riflessione e soluzione, perché io vedo come insieme si intrecciano all'interno delle vite delle persone, travolgendole e complicandole. Qui ed ora incontro altri individui che non hanno questa conoscenza, innanzitutto, essi credono di non avere gli strumenti corretti e lottano ad armi impari per essere sereni, tranquilli, felici con la convinzione che non lo saranno mai.

Questo leggere e studiare ha sostituito al mio intuito e alla sua volontà inesorabili la fiducia negli strumenti, nelle tecniche, nella conoscenza della pratica di aiuto, verso

le persone che vogliono essere felici e stare bene, perché la vita è amore e continuo cambiamento. Riguardo al cambiamento credo che possiamo rendere più vasta e diffusa la comunicazione, che con le tecniche per risolvere l'incongruenza e quelle sul problem solving abbiamo grandi risorse e capacità.

Ringrazio l'Universo che mi ha dato la possibilità di fare tante esperienze con persone magnifiche che mi hanno insegnato tanto, che mi ha consentito una esperienza magnifica come la Scuola di Counseling di Erba Sacra.

Ringrazio il Maestro Attilio Scarponi per la sua persona sceltissima e la sua professionalità sontuosa.

GRAZIE DI GRATITUDINE

Daniela Dore