

Cenni di intervento strategico breve

Il modello di intervento **breve strategico** è un approccio alla soluzione dei problemi fondato su un impianto teorico e su prassi applicative in costante evoluzione. Il modello deriva dagli studi del gruppo di Palo Alto, poi messo a punto da Paul Watzlawick e Giorgio Nardone, presso il Centro di Terapia Breve Strategica di Arezzo.

Si tratta di un intervento **breve**, con un numero contenuto di sedute, che agisce a due livelli:

- elimina i comportamenti disfunzionali per i quali la persona ha richiesto aiuto;
- produce un cambiamento nella modalità attraverso cui la persona percepisce e costruisce la propria realtà.

Quindi, è possibile ottenere un cambiamento **radicale** e **duraturo** e non superficiale o sintomatico. Un intervento è sintomatico oppure no in base a ciò che **ottiene**, non a ciò che fa. **Agire sui sintomi non significa necessariamente trattamento sintomatico.** D'altra parte, andare alla ricerca delle "cause" di un certo disturbo non implica di per sé una maggior profondità o efficacia d'intervento: *se devo andare da Firenze a Roma, dovrò occuparmi delle azioni necessarie per spostarmi e arrivare a destinazione*: non avrà alcuna importanza sapere o soffermarmi a pensare su come avevo fatto ad arrivare sino a Firenze.

Da un punto di vista strategico, quindi, per determinare un cambiamento non è necessario individuare le **cause** originarie del problema (aspetto sui cui, peraltro, non si avrebbe più alcuna possibilità di intervento) ma scoprire come funziona il problema nel momento attuale, grazie all'osservazione delle tentate soluzioni adottate.

A differenza di altri orientamenti terapeutici, il terapeuta strategico si interessa direttamente a tutte e tre le seguenti **aree** della persona:

- la funzionalità o disfunzionalità del **comportamento**;
- il vissuto **emotivo** della persona;
- il suo modo di interagire e di costruire la propria realtà, quindi l'area che riguarda la **cognizione** e la **percezione**.

Quando ci troviamo di fronte a una difficoltà - personale, relazionale o professionale - la prima cosa che ci viene da fare per risolverla è utilizzare la strategia che ci sembra appropriata perché ha funzionato in passato per difficoltà simili. Talvolta, però, essa non funziona come ci saremmo aspettati. E questo ci porta a intensificare i nostri sforzi in quella direzione, perché la soluzione pensata ci appare ancora la più logica, ovvia, o l'unica possibile.

Un semplice esempio è la reazione tipica che le persone hanno quando la mattina si apprestano a mettere in moto la propria macchina, e questa non parte al primo colpo. Cosa si fa di solito? Naturalmente si tenta ancora. E ancora, e ancora. E a volte si arriva a scaricare completamente la batteria. Perché? Perché prima d'ora la macchina era sempre partita al primo colpo. Quindi, tentando ancora certamente partirà.

In casi come questi è proprio lo **sforzo ripetuto** per risolvere il problema ad alimentarlo, ovvero: le **tentate soluzioni messe in atto dal soggetto** - e dalle persone a lei vicine - finiscono per determinarne la persistenza. Una tentata soluzione che non funziona, se reiterata, non solo non risolve il problema ma lo complica, sino a portare al costituirsi di **un vero e proprio circolo vizioso all'interno del quale ciò che viene fatto nella direzione del cambiamento alimenta la persistenza di ciò che dovrebbe essere cambiato**. Questi tentativi di soluzione spesso sono riconosciuti dall'interessato come non funzionali, ma nonostante ciò non si riesce a fare altrimenti. Alla lunga, si sviluppa sfiducia nella possibilità di un cambiamento della situazione problematica.

Per questo motivo l'intervento strategico si focalizza fin dall'inizio sul rompere il **circolo vizioso** che si è stabilito fra tentate soluzioni e persistenza del problema, lavorando sul **presente** piuttosto che sul **passato**, su **come** funziona il problema piuttosto che sul **perché** esiste, sulla ricerca delle **soluzioni** piuttosto che delle cause.

Il fine ultimo dell'intervento strategico diviene così lo spostamento del punto di osservazione del soggetto dalla sua posizione originaria rigida e disfunzionale (che si

esprimeva nelle tentate soluzioni) verso una prospettiva più elastica e funzionale, con maggiori possibilità di **scelta**.

In questo modo la persona acquisisce la capacità di fronteggiare i problemi senza rigidità, sviluppando un **repertorio** di diverse possibili strategie risolutive. Per giungere a quest'obiettivo nella maniera più efficace e rapida possibile, **l'intervento strategico è di tipo attivo e prescrittivo e deve produrre risultati a partire già dalle prime sedute**. Ove questo non avvenga, il terapeuta è comunque in grado di modificare la propria strategia terapeutica basandosi sulle risposte date dal paziente, fino a trovare quella adatta per guidarlo verso i risultati desiderati.

Alcuni punti chiave del modello

La tecnica dello scalatore: consiste nel frazionare l'obiettivo, invece di partire dalla base della montagna, nello studio del percorso da seguire, prendono avvio dalla vetta e andando a ritroso si studiano le tappe fino alla base della montagna. Ciò significa frazionare l'obiettivo finale in una serie di micro obiettivi sensorialmente basati.

Ogni cosa conduce ad un'altra: introdurre un piccolo cambiamento che innesca una reazione a catena e sovverte l'intero equilibrio. Quando si ha a che fare con grandi problemi, è bene concentrarsi sul più piccolo ma concreto cambiamento che si può introdurre, il quale sarà seguito da un ulteriore piccolo cambiamento. La somma dei piccoli cambiamenti condurrà al cambiamento grande.

La tecnica del come se: ci si pone la domanda "cosa farei di diverso oggi, come mi comporterei diversamente in questa giornata, se il problema che ho non ci fosse più?"

1. si innesca un piccolo cambiamento che innesca una reazione a catena di ulteriori cambiamenti (effetto Butterfly).
2. è una tecnica che aggira le resistenze a mettere in atto pensieri e azioni alternativi a quelli precedentemente utilizzati.
3. una finzione riesce molto meglio di una azione realmente creduta, ma la finzione reiterata diventa realtà, si trasforma dolcemente la nostra modalità di costruzione

della realtà, si passa così dalla posizione di che la subisce a quella di chi la gestisce.
(*Fake it till you make it*).

Ogni giorno fai una lista delle 10 cose che faresti se fossi già fuori dal problema, scegli la più piccola e semplice e la metti in atto, non la seconda o la terza, la più piccola e semplice e la metti in atto.

Questo si collega alla possibilità di...

Incrementare le possibilità di scelta: prendere una delle situazioni problematiche ed individuare 5 possibili strategie di soluzione, nel caso in cui non si riesca a trovare più soluzioni applicare il generatore di nuovi comportamenti

Questo è un esercizio di creatività: come farebbe una persona di mia conoscenza di fronte alla stessa situazione?. Questo procedimento rende l'immaginazione più flessibile e creativa

Evitare di evitare: bisogna porsi di fronte alle realtà che ci incutono timore come se fossero occasioni nuove per apprendere. Ogni fuga conduce ad un'ulteriore sensazione di incompetenza personale e di insicurezza, quindi è bene prescriversi di evitare di evitare, in modo da usare la paura stessa come antidoto della paura. Il limite di ogni paura è una paura più grande.

La paura di peggiorare attraverso l'evitamento diventa più grande della paura di compiere l'azione.

Sforzarsi di non sforzarsi: nello sforzarsi, come soluzione tentata, si mettono in atto forme di controllo ossessivo che possono portare a perdere fiducia in noi stessi, **è importante smettere di cercare a volte per trovare la soluzione.**

Dialogo strategico

È opportuno che le domande vengano formulate con accurata semplicità: nessuno spazio, in questo contesto, a giri di parole, artifici retorici ed effetti linguisticamente pirotecnici. **Spesso le domande sono espresse in maniera dicotomica**, ovvero propongono solo un'alternativa di risposta, sono del tipo "o/o".

La potenza delle domande dicotomiche è che possono giungere al nocciolo del problema in pochi passaggi:

"La difficoltà riguarda il lavoro o la vita personale?"

"La prova con tutti o solo con determinate persone?"

Dopo poche domande si procede alla riformulazione aggiungendo, con opportuna misura, analogie e metafore atte a rendere più vivida la riformulazione.

La riformulazione, e questo è un tratto generale di questa tecnica, inizia sempre spostando la responsabilità della comprensione sul facilitatore:

"Se ho capito bene..."

"Correggimi se sbaglio..."

"Aiutami a capire..."

I passaggi fondamentali del dialogo strategico sono:

Domandare

Parafrasare le risposte

Utilizzare immagini evocative

Riassumere parafrasando

Orientare verso l'azione

1 - DOMANDA PIUTTOSTO CHE AFFERMARE.

Se vuoi ottenere, inizia con il domandare piuttosto che con il proporre. Il fatto di mettere l'altro nelle condizioni di scegliere all'interno di una illusione di alternativa, persuade l'altro che sia la sua visione delle cose, inoltre, dal punto di vista relazionale, s'instaura una dinamica all'interno della quale entrambi divengono artefici collaborativi dell'evolversi costruttivo della relazione. Si stabilisce una sorta di complicità e di equilibrio all'interno della relazione.

2 - CHIEDI VERIFICA PIUTTOSTO CHE SENTENZIARE.

Parafrasare le risposte dell'altro significa da un lato sia chiedere un assenso alla propria riformulazione, sia ancorare ciò che è stato detto fino a quel momento rafforzandone il contenuto. In questo modo si crea l'accordo su ciò che fino a poco prima era il contenuto di una possibile discussione (*v. Dispensa sulla Riformulazione*).

Iniziare la parafrasi con la frase : “Correggimi se sbaglio” porta nuovamente la responsabilità all'altro di correggere qualcosa che posso riformulare non in modo appropriato, da un lato richiamandone l'attenzione e dando valore a ciò che l'altro ha detto (il quale in questo modo può sentirsi riconosciuto a livello profondo), e dall'altro lato creando una collaborazione ad un livello meta della comunicazione. Infatti se l'altro accetta la parafrasi, **conferma che ci si sta muovendo nella giusta direzione e è ancora in se stesso l'idea che siamo sulla buona strada.**

In questo modo si ottiene un invito implicito ad aggiustare le cose senza averlo direttamente richiesto, e si mantiene il problema all'esterno della relazione, qualcosa di negativo da mantenere al di fuori del rapporto basato invece sulla collaborazione reciproca.

3 - EVOCA PIUTTOSTO CHE SPIEGARE

È importante saper toccare le corde emotive del nostro interlocutore prima ancora di influenzare le sue capacità cognitive. Usare il linguaggio evocativo (per attivare sentimenti, sensazioni, emozioni intense) è uno strumento persuasivo molto più potente di qualunque forma logica dell'argomentare, in quanto se consideriamo il fatto che prima percepiamo e poi comprendiamo, il linguaggio evocativo permette proprio di avvicinare l'inconscio attraverso l'uso di un linguaggio metaforico che induce a sentire e a percepire piuttosto che il linguaggio digitale che descrive e indica realtà di fatto.

Usare il linguaggio evocativo significa aggiungere una immagine che rinforzi a livello emotivo i concetti espressi a livello razionale (aggiungere alla spiegazione logica una suggestione che appartiene alla sfera emotiva).

Si può aggiungere nel canale logico della conversazione un canale sensoriale che può essere composto da immagini, sensazioni cenestesiche o auditive, piuttosto che da ragionamenti. Si possono usare metafore, analogie, similitudini...

4 - AGISCI PIUTTOSTO CHE PENSARE

E' fondamentale progettare concreti piani di azione a seguito di accordi raggiunti con il cliente, in modo da rafforzare ed ancorare la credenza relativa alla reale validità dell'accordo preso con il cliente. Infatti se gli accordi non vengono trasformati in piani di azione concordati in comune, la possibilità di realizzare tali accordi è pressoché nulla.

“Un uomo saggio vive agendo e non pensando di agire, e ancor meno pensando a quello che penserà quando avrà finito di agire”.

Esempio di applicazione pratica

1 - Problema - Obiettivo

Qual è il problema su cui voglio lavorare? Quali sono i cambiamenti che desidero attuare grazie a questa giornata?

2 - Soluzioni tentate

Quali sono fino ad oggi le soluzioni da me tentate per ottenere questi cambiamenti?

3 - I prossimi passi dopo il cambiamento

Immagina che da domani mattina il tuo problema sia del tutto risolto.

Che cosa faresti di nuovo nella vita?

Quali nuovi comportamenti?

Scegli alcuni, i più piccoli, elencali e inizia a metterli in pratica.