

LA COMUNICAZIONE DEL MODELLO BREVE STRATEGICO

Logica di Problem Solving e Linguaggio rappresentano le due anime dell'approccio strategico; non esiste Problem Solving Strategico senza comunicazione strategica, non esiste comunicazione strategica senza Problem Solving Strategico. Due facce della stessa medaglia che vanno armonizzate, in modo da creare una sorta di danza comunicativa per cui il cambiamento prefissato sia reso non solo possibile ma inevitabile.

Non a caso la Comunicazione Strategica è la seconda anima del Problem Solving Strategico e del Coaching Strategico®, una comunicazione pragmatica e performativa, che studia gli effetti sull'agire umano, quella parte dello studio del linguaggio che si occupa specificatamente di come la comunicazione influenzi il "come" gli individui costruiscono, consapevoli o inconsapevoli, le loro realtà, che continuamente subiscono e/o gestiscono. (Watzlawick, Beavin, Jackson, 1967).



Il linguaggio ci parla, ci forma, ci modella: a seconda delle parole che usiamo influenziamo i nostri processi mentali, poiché la cornice linguistica che diamo alle cose ne modifica il significato attribuito.

Così, se «le parole sono pallottole» (Wittgenstein) che «spariamo» agli altri e a noi stessi e che orientano il nostro modo di percepire la realtà, diventa indispensabile saper utilizzare la comunicazione in senso consapevole e pragmatico.

Solo attraverso un uso strategico della comunicazione possiamo guidare noi stessi e gli altri a liberarsi dalle «trappole» percettive di cui siamo spesso inconsapevoli e a cui sembra così difficile sfuggire.

STORIA DEL MODELLO BREVE STRATEGICO

Per semplificare e rimandando il lettore alla "vasta bibliografia" abbiamo schematizzato e sintetizzato la evoluzione del Modello Breve Strategico, come una sorta di albero genealogico citando le principali tecniche che lo compongono.

1985

- Giorgio Nardone da avvio al primo progetto di ricerca per la messa a punto di un trattamento in tempi brevi sui disturbi fobici e ossessivi sotto la supervisione di Paul Watzlawick e John Weakland, iniziando così ad elaborare tecniche innovative per l'intervento su un' area di patologia poco esplorata dal modello tradizionale del MRI. (Scuola di Palo Alto)

1990

- Paul Watzlawick e Giorgio Nardone iniziano a formulare, in maniera del tutto originale, il Modello di terapia breve strategica distinguendolo dalle altre forme di psicoterapia breve di stampo sistemico ed ericksoniano o di tipo cognitivo-comportamentale, definendone le prerogative epistemologiche-teoriche e applicative, il metodo della ricerca, la logica di problem solving strategico e le strategie di comunicazione terapeutica. Il tutto dette l'avvio a quella che poi sarà la moderna evoluzione della Psicoterapia Breve Strategica, presentata al largo pubblico nel 1990 attraverso la pubblicazione del manifesto dell'approccio evoluto L'arte del cambiamento.

2003

- Giorgio Nardone elabora, tra la miriade di stratagemmi e di artifici teorici che si trovano nella letteratura sia orientale che occidentale, una sua personale sintesi che racchiude la tradizione ma anche la moderna applicazione, al fine di individuare criteri base per la messa a punto di specifici stratagemmi, così come per la formazione delle abilità strategiche.

Negli
anni

- Negli anni vengono effettuate varie ricerche-intervento sui vari disturbi (fobici, ossessivi, panico, fobie, disordini alimentari, disfunzioni sessuali) Nel 2003 vengono presentati i risultati di uno studio longitudinale basato sulla valutazione dei risultati relativi all'efficacia ed efficienza differenziale di tutti i protocolli di trattamento per le differenti forme di psicopatologia elaborati e applicati nel decennio precedente su un totale di 3484 pazienti. Risultati: 86% dei casi risolti con una media di 9 sedute.
- Inoltre a seguito di un prolungato studio condotto dal gruppo Nardone, non solo in ambito clinico ma anche in contesti istituzionali scolastici e familiari vengono individuati i moderni modelli di dinamica familiare, in particolare viene evidenziata per la prima volta come la famiglia occidentale si regga soprattutto su dinamiche relazionali di iper-protezione e permissività. Sulla base di ciò sono state messe a punto tecniche di consulenza indiretta ovvero: trattare il problema senza la presenza della persona che ha il problema.

2004

- DIALOGO STRATEGICO Dopo un percorso di ricerca, applicazione realizzata nell'arco di 15 anni presso il centro di Arezzo, viene formulato il dialogo strategico, come sintesi evoluta dell'antica retorica del linguaggio ipnotico e della pragmatica, divenuta la tecnica più avanzata per condurre un singolo colloquio, capace di indurre radicali cambiamenti nell'interlocutore.

2009

- In virtù del lavoro svolto da Giorgio Nardone in ambito della logica di problem solving, che sottende alle strategie e agli stratagemmi terapeutici, viene esposto il modello della logica strategica/non ordinaria nella sua formulazione come modello logico/applicativo evoluto.

2015

- COUNSELCOACHING Breve STRATEGICO Strutturato da M. Cristina Nardone sulle basi del Modello Strategico, sfruttando al massimo le logiche non ordinarie, la potenza delle tecniche di Problem Solving e comunicazione, in particolare del dialogo strategico, il CounselCoaching strategico si distingue per la sua flessibilità e autocorrezione: esso si adatta alla realtà alle quale si applica, in modo da guidare la persona a cambiare modo di comunicare e sentire gli eventi accompagnandola così ad apprendere nuovi comportamenti e sviluppare nuovi talenti.

SINTESI FASI DEL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

01

Definire il Problema

- cos'è effettivamente il problema,
- chi ne è coinvolto,
- dove questo si esprime,
- quando questo appare,
- come questo si esprime

02

Accordare l'obiettivo

Una volta definito il problema, si cerchi di descrivere quali sarebbero i cambiamenti concreti che, una volta realizzati, farebbero affermare che questo è risolto. Ovvero definire l'obiettivo da raggiungere. Questo è il secondo passo di un processo di Problem Solving Strategico.

Se partiamo da un obiettivo da raggiungere si dovranno poi analizzare i problemi (ostacoli) da risolvere e le resistenze al cambiamento da superare

03

Analisi e Valutazione delle tentate soluzioni

La terza fase, è rappresentata dalla individuazione e valutazione di tutti i tentativi fallimentari messi in atto per risolvere il problema in questione. Questa è la fase cruciale di studio della soluzione che parte non a caso dalla valutazione di tutte quelle tentate che non hanno avuto successo. Il costrutto di tentata soluzione che se non funziona, ma viene reiterata, tende a mantenere la persistenza del problema ed a complicarne il funzionamento.

04

Tecnica del come peggiorare

Il lettore nei confronti del problema da lui prescelto, a questo punto, si domandi: "Se io volessi far peggiorare ulteriormente la situazione invece che migliorarla come potrei fare?" e cerchi di enumerare tutte le possibili modalità. "Quali sono tutti i metodi o le strategie che se adottate mi potrebbero ad un sicuro fallimento nel mio progetto?"



LA COMUNICAZIONE UTILIZZATA DURANTE TUTTE LE FASI

01

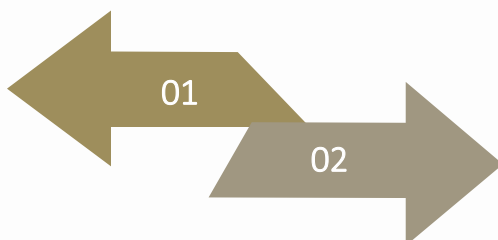
5 Assiomi della Pragmatica della comunicazione umana

Linguaggio:
Verbale
para-verbale
non verbale

Voce come strumento per rendere magiche le parole

02

La tecnica del dialogo strategico così come il Modello può essere applicata a tutte le tipologie di problema, ma richiede una costante forma di adattamento alla irripetibilità dei contesti, delle situazioni, delle persone



SINTESI FASI DEL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

05

TECNICA DELLO SCENARIO OLTRE IL PROBLEMA

Oltre alla tecnica presentata, al fine di essere ancora più concretamente focalizzati sull'obiettivo da raggiungere abbiamo formalizzato un'altra innovativa manovra: l'immaginare lo scenario ideale al di là del problema. Domandarsi quale sarebbe lo scenario, riguardo alla situazione da cambiare, una volta che il problema forse completamente risolto o, nel caso di miglioramenti da ottenere, che l'obiettivo fosse completamente raggiunto

06

TECNICA DELLO SCALATORE

Quando si ha un problema complesso da risolvere, al fine di costruire una strategia efficiente oltre che efficace, risulta utile partire dall'obiettivo da raggiungere ed immaginare lo stadio subito precedente, poi lo stadio precedente ancora, sino a giungere al punto di partenza. Il tutto in modo tale da suddividere il percorso in una serie successiva di stati; ciò significa frazionare l'obiettivo finale in una serie successiva di micro-obiettivi che però prendono avvio dal punto di arrivo per tornare indietro sino al primo passo da eseguire. Questa strategia mentale contro intuitiva appare chiaro permette di costruire agevolmente la sequenza di azioni da realizzare per risolvere un problema partendo dal più piccolo ma concreto cambiamento possibile.

07

AGGIUSTARE IL TIRO PROGRESSIVAMENTE

Talvolta i problemi sono complessi al punto tale da richiedere non una sola soluzione, ma una serie di queste in sequenza. Di fronte a situazioni di questo tipo è fondamentale evitare di voler affrontare insieme tutti i problemi ma iniziare ad affrontare il più accessibile. Una volta risolto il primo passare al secondo e così via, mantenendo però fin dall'inizio la visione della globalità e delle interazioni possibili fra le concatenazioni tra i problemi. Così facendo se evita di perdersi nella ingestibile complessità delle interrelazioni mentre si opera concretamente, ma al tempo stesso, si mantiene la visione dell'insieme.



SOLUZIONE e/o RAGGIUNGIMENTO OBIETTIVO

