



CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA

Studio affiliato al centro di terapia strategica di Arezzo

Diretto dal prof. Giorgio Nardone

Dott. Emilio Gerboni: Psicologo-Psicoterapeuta; Specialista in Psicoterapia Breve Strategica

www.cambiamentodue.it - emiliogerboni@gmail.com; cell.3281615478

L'USO STRATEGICO DI AFORISMI NEL CONTESTO DELLA COMUNICAZIONE TERAPEUTICA

Dott. Emilio Gerboni

www.cambiamentodue.it

Gesù stava insegnando nel tempio di Gerusalemme. Improvvisamente il cerchio degli ascoltatori si apre per far passare una donna, colta in flagrante adulterio, spintonata da una muta di farisei vociferanti. Gliela mettono di fronte e si dispongono intorno in cerchio, forse con le braccia conserte: «Tu che ne dici?». Non erano venuti per chiedere un parere, ma per tendergli un tranello: se dice di non lapidarla, si mette contro la legge di Mosè e potrà essere accusato come trasgressore; se dice di lapidarla, perderà finalmente quell'aura di maestro buono, pietoso con i peccatori, che gli attira il favore del popolo. Gesù non proferisce parola. Si china a tracciare dei segni. Forse ha bisogno lui stesso di riflettere, forse vuole mettere a fuoco le intenzioni degli interlocutori. Alla fine, alza lo sguardo e dice: «*Chi di voi è senza peccato, scagli per primo la pietra contro di lei*». Una frase che reca il marchio inconfondibile del linguaggio lapidario di Gesù. Ammutoliti i farisei se ne andarono uno dopo l'altro. Invece che utilizzare un lungo sermone, attraverso una semplice frase di sorprendente impatto, egli riuscì a scardinare la percezione delle persone presenti e a bloccare l'intera folla dal commettere quell'omicidio. Secondo il dizionario un aforisma è “*una sentenza in prosa concisa, spesso formulata con efficacia, in sé conchiusa*”. Sua proprietà è che in esso almeno due concetti o ragionamenti vengono messi in una relazione che è sorprendente, apparentemente contraddittoria, e che proprio per questo motivo produce un effetto immediato. “*Porto ancora addosso le ferite delle battaglie non combattute*” recita il terapeuta al paziente con una marcata tendenza all'evitamento come strategia di elusione della paura.

Sembra sia propria di un aforisma ben costruito la capacità di illuminare di un breve e repentino lampo di chiarezza alcune situazioni umane molto complesse. In quanto linguaggio performativo-ingiuntivo, l'aforisma possiede la facoltà di evocare, permettendo di ottenere sensazioni vivide e così intense da superare talvolta quelle provocate da esperienze dirette. Come ci ricorda Watlawick noi abbiamo due forme di comprensione della realtà e precisamente un procedimento logico-metodico, che si organizza per gradi, che non vede il bosco a causa degli alberi, dall'altro lato un modo globale-olistico di cogliere totalità e forme, che non vede gli alberi a causa del bosco. La capacità di integrare questi due modi antagonisti di cogliere la realtà sembra sia riservato ai geni “*Il risultato l'avevo già*” pare che una volta abbia osservato Gauss “*ora dovevo solo scoprire le vie attraverso le quali ero giunto ad esso*”. L'aforisma riesce a integrare queste due forme di conoscenza in un'unica affermazione risultando pertanto alle orecchie dell'ascoltatore come una perla di saggezza, un guizzo di intelligenza e creatività. Per creare relazioni originali che propongono prospettive nuove di guardare a fatti e concetti anche di natura scientifica che poco prima apparivano scollegati o associati da connessioni abituali di altra natura, un aforisma ben riuscito utilizza varie figure retoriche come il chiasma, sottintesi, giochi di parole e doppi sensi intrecciando in questo modo elementi analogici con elementi digitali. Il chiasma ad esempio fu utilizzato da J. Kennedy nella sua celebre espressione che risale al periodo della guerra fredda: “*non pensate a cosa la vostra nazione possa fare per voi, ma a cosa voi potete fare per la vostra nazione*”. Per uso strategico dell'aforisma intendiamo l'utilizzo di esso come leva per effettuare i cambiamenti desiderati nel nostro interlocutore ovvero come usare folgoranti forme linguistiche a scopo terapeutico. L'aforisma è come la lama affilata di un bisturi che penetra e taglia in maniera talmente sottile che, se usato con precisione chirurgica, può condurre a esiti straordinari. Pertanto in base ai diversi obiettivi terapeutici, possono essere classificati e selezionati tutti quegli aforismi che risultano aderenti sia alle specifiche caratteristiche che alla logica del caso in trattamento tanto quanto alle peculiarità della fase in corso della terapia. Obiettivo generale dell'aforisma è quello di ristrutturare la percezione del problema presentato dal paziente e come effetto di ciò produrre un cambiamento nelle sue usuali reazioni. In questo senso potremmo definire l'aforisma come la modalità più dirompente ed efficiente di utilizzare la tecnica della ristrutturazione di contenuto, la quale consiste nel cambiare la cornice ad uno o più eventi o fatti narrati dal paziente. Qualsiasi fatto o evento inserito in un altro contesto modificherà in modo indiretto i significati stessi, conducendo la persona a percepire diversamente gli eventi. “*un piccolo passo per l'uomo, un*

grande passo per l'umanità" disse Neil Armstrong. Questa frase incorniciò un importante momento storico che tutti conosciamo, lo sbarco sulla Luna del 16 luglio 1969. Grazie ad essa l'astronauta fu capace di far vivere a milioni di persone l'incredibile esperienza dell'atterraggio sulla luna come se tutti per un attimo l'avessero potuto sperimentare realmente ed essere partecipi di questo importante traguardo per l'uomo. Utilizzare aforismi permette la comunicazione di messaggi sfruttando i meccanismi della proiezione e dell'identificazione che, sommati al suo potere evocativo-suggestivo, aggirano la resistenza al cambiamento e riorientano, non casualmente, ma bensì in una specifica direzione funzionale le sensazioni utili a raggiungere l'obiettivo desiderato. Il fatto che la lingua possa esercitare un notevole influsso su stati d'animo, opinioni, comportamenti e soprattutto decisioni era noto fin dai tempi dei presocratici. Basti pensare quanto presso di essi fosse tenuta in considerazione la retorica e la sofistica. A questo proposito è di particolare interesse il fatto che la retorica, intesa come sistema dottrinario compiuto, fosse un importante precorritrice della moderna ricerca sulla comunicazione. In questo senso la retorica viene intesa come arte del discorso ovvero quel sistema di regole e tecniche il cui impiego garantisce il rendimento ottimale quanto a capacità di convinzione. Nel mondo orientale, in particolare in ambito religioso, il ricorso a storie, aneddoti e appunto aforismi o koan è per tradizione il veicolo per guidare sul cammino della fede, della conoscenza e dell'illuminazione. Anche i leader politici di ogni epoca, come abbiamo visto, conoscono bene quanto sia importante avere a disposizione strumenti linguistici efficaci affinché le folle comprendano e seguano le proprie idee. Come affermò Satayana *"Non c'è nulla di nuovo sotto questo cielo se non il dimenticato"*. I criteri generali di selezione dell'aforisma richiedono l'individuazione della sensazione di base che sottende il problema del paziente che possono essere la paura, il piacere, il dolore o la rabbia. In linea con quanto detto precedentemente possiamo affermare inoltre come per ogni fase della terapia corrisponda la selezione di aforismi calzanti con gli obiettivi della fase stessa. Nella prima fase lo scopo sarà quello di creare sintonia con la persona pertanto si sceglieranno aforismi che aderiscono alla visione del mondo del paziente ed altri che svelino il funzionamento del problema per fare in modo che la persona senta di potersi affidare ad un esperto. Ad esempio quando si è stati vittime di un incidente o sopravvissuti ad una brutta avventura e il timore di rivivere tale esperienza è divenuto una limitazione invalidante il terapeuta potrà riformulare citando le parole di Shakespeare il quale scrive *"l'uccello che sia stato invischiato in un cespuglio, prende a dubitare, con l'ali tremanti di ogni alto cespuglio che veda"*. Nella seconda fase l'obiettivo sarà quello di rompere la percezione rigida della persona e guidarla verso i necessari cambiamenti. In questo caso saranno utili aforismi che generano sensazioni avversive o amplificano sensazioni piacevoli verso le proprie modalità percettivo/reattive, o ancora altri per stimolare la scoperta di strategie alternative per risolvere il problema diverse da a quelle già messe in atto consapevolmente o meno dal paziente. Quando ad esempio si voglia enfatizzare la spinta alla responsabilità personale e al mettersi realmente in gioco evitando di rimanere passivi e dipendenti dal sostegno altrui è possibile recitare le parole prese a prestito da Catone *"quello che ti manca chiedilo in prestito a te stesso"*. A chi invece mostri marcate tendenze depressive e rinunciatarie si potrebbero ricordare, per generare avversione verso queste inclinazioni, le parole di Balzac *"la rinuncia è un suicidio quotidiano"*. Nella terza si consolideranno i cambiamenti ottenuti e per questo si privilegeranno aforismi che facilitino la comprensione e valorizzino le risorse personali mentre nella quarta e ultima fase si valorizzeranno le risorse del paziente che lo hanno reso capace di uscire dal suo problema per renderlo autonomo e indipendente e per questo si utilizzeranno formule che pongano l'accento su sensazioni di equilibrio e fiducia nelle proprie capacità. In pratica in queste ultime due fasi sono privilegiati aforismi che tendano a lavorare sul livello di svelamento della realtà sino ad allora oscure e sull'acquisizione di un livello superiore di consapevolezza. Quando, ad esempio, si esca massacrati da una relazione si dovrebbe considerare quello che vale per qualunque perdita ossia che, con le parole di Nardone, *"il lutto non guarisce può solo decantare"*. Come per qualsiasi altro strumento bisogna ricordare che è proprio l'uso che se ne fa a renderlo buono o cattivo. La potenza dell'aforisma può infatti, ad un uso inappropriato, ritorcersi contro chi ne voleva trarre vantaggio e ottenere al posto della sintonia o rapport, dissonanza e distacco, invece che collaborazione ottenere resistenza etc. Con le parole di Jhonatan Swift *"parole giuste, al momento giusto, questa è la migliore definizione di stile"*.

www.cambiamentodue.it