

## Paradigma relazionale e analisi della domanda

(9)

“Negli ultimi decenni si è assistito all’affermarsi di un **paradigma teorico relazionale**, che ha riconosciuto come *fattore terapeutico fondamentale la qualità della relazione che si crea tra utente e psicologo.*” (Grasso, pag. 6)

Lo psicologo non può parlare delle **relazioni tra l’utente e gli altri** perché non le conosce direttamente e il modo in cui le riferisce l’utente è di parte (**soggettività**).

Esaminando **la relazione tra Utente e Psicologo**, conosciuta direttamente, lo psicologo può scoprire eventuali difetti del modo di relazionarsi agli altri dell’utente e mostrarglieli dal vivo.

Pertanto è inutile e dannoso che lo psicologo chieda all’utente **cosa vuole dagli altri**, mentre è fondamentale che gli chieda **cosa vuole da lui (domanda)**. Nell’impostazione relazionale *saper fare lo psicologo* significa saper fare **l’analisi della domanda rivolta dall’Utente allo psicologo** e, attraverso di essa, **l’analisi del rapporto Utente-contesto**.

Il senso che lo psicologo propone di dare alla domanda che il cliente rivolge a lui (e indirettamente a quella che egli rivolge agli altri) diventa anche dell’utente e quindi utile a questi solo se viene condivisa dall’utente. Questa condivisione è una **co-costruzione della realtà** che supera il problema della **soggettività** di ogni visione del mondo (=> **il cervello come sistema per sognare** e/o **le visioni del mondo**).

Nel momento in cui il soggetto accetta il senso proposto dallo psicologo per la domanda che ha posto allo psicologo, egli **prende coscienza di meccanismi fino ad ora rimasti inconsci**.

La terapia termina a questo punto, quando non ha ancora prodotto alcun effetto sulle relazioni tra l’Utente e gli altri della sua vita. L’utente, utilizzando ciò di cui ha preso coscienza, potrà evitare di ricorrere in futuro alle stesse modalità di relazione usate in passato e provarne altre. Solo l’utente può decidere quali modifiche fare e quando farle perché solo lui ha tutti gli elementi per decidere cosa è meglio per lui.

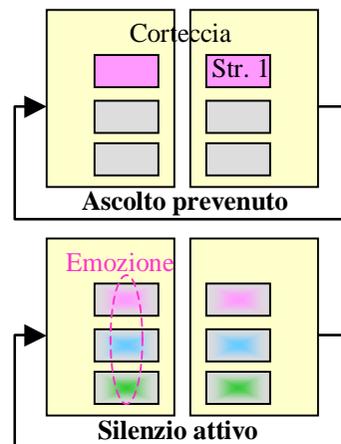
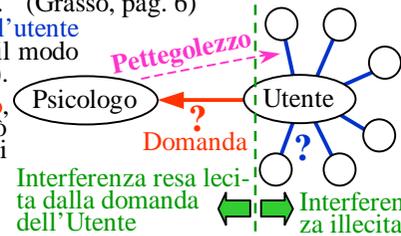
*In questo modo il paradigma relazionale supera il non risolto e non altrimenti risolvibile problema dell’interferenza indebita di un estraneo (lo Psicologo) nella vita di una persona (l’Utente).*

Per analizzare la domanda bisogna capirla. Per capirla bisogna **ascoltarla in silenzio**.

Se si ascolta una persona avendo attiva la struttura 1, daremo alle sue parole un senso diverso rispetto a quello che avremmo dato se era attiva la struttura 2 (**ascolto prevenuto**). Se si sta parlando si è sicuramente in una situazione di questo tipo, e per questo serve il silenzio.

Per ricevere al meglio quanto arriva dall’utente occorre invece tener pronte tutte le strutture e nessuna in particolare. In questo caso sarà infatti l’arrivo dall’utente (e non le prevenzioni dello psicologo) a “decidere” da quale delle strutture disponibili farsi ascoltare (magari dopo averne provate rapidamente più di una).

Il **silenzio attivo** è questo e non è passività ma **attività distribuita su molte strutture**. Il fatto che il silenzio attivo interessi diverse strutture implica che sia una situazione emozionante. Rovesciando, possiamo dire che lo psicologo si mette automaticamente in questo stato di **ascolto silenzioso attivo** quando si avvicina all’utente con l’emozione di chi è interessato a conoscere davvero una persona



Dopo che lo psicologo ha chiesto all’utente “*In cosa posso esservi utile?*” e dopo che ha ascoltato *in religioso silenzio* la sua risposta (prendendo nota delle parole dense usate dal suo cliente), deve fare **l’analisi della domanda**. Cosa è e come si fa?

Nella versione del Prof. Carli usata qui, l’analisi della domanda ha come fine quello di **scoprire gli eventuali comportamenti negativi dell’utente**.

Contrariamente alle apparenze questo cercare gli elementi negativi in quello che chiede l’utente è fortemente positivo, perché cerca le negatività per eliminarle, perché crede nella capacità di essere positiva della persona che ha davanti e ci crede molto di più della persona stessa, che non avrebbe scelto un’impostazione negativa se avesse creduto nelle sue capacità. Chi non va a cercare dove sbaglia una persona, la accetta come è pensando che non possa fare meglio di come fa, il che è profondamente sbagliato perché una persona può anche **scegliere** di essere negativa per i **vantaggi** che questa posizione offre e non perché non è capace di essere positiva

Cercare dove sbaglia l’utente? Orrore, dicono gli psicologi! Magari proporgli un atteggiamento diverso? Orrore doppio, dicono tutti, compreso il Prof. Carli, che però giusto questo ha fatto con noi a lezione per tutto il tempo del corso (mostrando sulla relazione presente cosa fa nelle altre relazioni ovvero coi suoi clienti, come suggerisce di fare il paradigma relazionale) (e quando una persona fa una cosa e ne dice un’altra, la cosa fatta è quella vera e quella detta è una copertura senza importanza).

Questo è confondere la clinica medica con la clinica psicologica, che a loro dire è tutta un’altra cosa. Lo psicologo, secondo loro, non deve stabilire “*cosa ha di giusto/sbagliato*” l’utente come fa il medico, ma “*che relazione gli propone l’utente e quanto essa sia piacevole/spiacevole per entrambi*”; non deve decidere “*cosa consigliare*” all’utente, ma “*che relazione proporre all’utente*”.

Non spiegano, però, che differenza ci sia tra il dire all’utente che sta proponendo una cosa sbagliata o che sta proponendo una relazione spiacevole quando se ne potrebbe avere una piacevole, tra il proporgli una visione diversa della situazione o il consigliargliela. Non lo spiegano perché non c’è una differenza di sostanza...

Il paziente non deve aspettarsi dallo psicologo una terapia che risolva i suoi problemi *senza che lui faccia nulla*. Visto che questo vale anche in medicina(!), perché a psicologia viene tanto sbandierato? Forse perché gli **psicologi attuali** si presentano come esperti del comportamento, il che è sbagliato in partenza perché non ci sono comportamenti giusti e sbagliati. Ci sono, in compenso, comportamenti orientati al successo (o positivi) e comportamenti orientati all’insuccesso (o negativi), e i primi sono più soddisfacenti dei secondi a lungo termine. Per spiegare questo fatto in modo convincente, però, lo psicologo deve essere l’esperto del cervello e non del comportamento. Ciò che si può dire sul comportamento a partire dal cervello (ad esempio che un comportamento positivo produce il vero piacere e la vera sofferenza, mentre uno negativo non produce mai vera sofferenza ma neppure vero piacere) è vero per tutti, il resto ognuno se lo sceglie a modo suo. Lo psicologo come esperto del cervello diventa come il medico esperto del fisico, e può fare la sua diagnosi di negatività come il medico quella di malattia. **Cos’è allora l’analisi della domanda?** E’ **l’analisi della eventuali negatività presenti in ciò che l’utente chiede allo psicologo**. Se il problema non è (non è più) questo, non è (non è più) un problema di psicologia.

Come fare questa analisi? Intanto osservando anche in psicologia un ovvio principio della medicina: come non si può fare le analisi ad una persona che non è fisicamente presente, anche l’analisi della domanda va fatta solo su quello che avviene tra l’utente e lo psicologo. Poi osservando che se l’utente è negativo con altre persone, lo sarà anche verso lo psicologo. Se sta cercando di “fregare” la persona di cui viene a lamentare il comportamento, cercherà di “fregare” allo stesso modo lo psicologo. Se lo psicologo non casca nel trabocchetto, costringe l’utente o ad andarsene o a essere positivo con lui. Se va via non è un insuccesso perché: 1) se restava conservando un atteggiamento negativo era *un danno per entrambi*; 2) se va via dopo che gli si è fatto notare *qualcosa che ha fatto qui e ora*, confessa la sua negatività dimostrando la positività dello psicologo e la bontà della sua analisi; 3) lo psicologo che *non rischia* ogni momento di perdere un cliente non sta comportandosi in modo positivo con lui (da stato nascente => **il movimento** di Alberoni). Se resta, è vittoria di entrambi perché l’utente si è adattato alla positività dello psicologo. Se lo ha fatto (con soddisfazione) qui, può farlo (con soddisfazione) anche con le altre persone della sua vita. Come dovevasi dimostrare. Facile & piacevole!