

Le domande ipnotiche nella prima seduta

Thierry Servillat ¹

Abstract

Questo lavoro nasce dall'osservazione delle evoluzioni che il lavoro di Giorgio Nardone ha subito negli ultimi anni relativamente a una nuova e più efficace modalità di conduzione della prima seduta terapeutica. In particolare, l'articolo fa riferimento all'utilizzo delle cosiddette "domande strategiche", domande a due alternative chiuse, come strumento principale per la conduzione dell'indagine terapeutica nel corso della prima seduta. Lo strumento messo a punto, utilizzato come una vera e propria modalità "ipnotica", è articolato in sei domande e successive ridefinizioni delle risposte. Questo strumento è stato utilizzato dall'autore e dai suoi collaboratori in circa trecento casi nei disturbi più svariati (depressione, disturbi da dipendenza, disturbi deliranti, dolore cronico ecc.) fornendo risultati estremamente significativi ed efficaci nel permettere una maggiore individuazione del problema da risolvere e nell'orientare più efficacemente il paziente verso la soluzione del suo disturbo.

¹ *Institut Milton H. Erickson de Nantes, France.*

Questo lavoro nasce dalla scoperta, fatta durante la partecipazione ad un seminario di Giorgio Nardone, del suo attuale modo di lavorare e dei suoi impressionanti risultati, particolarmente in alcuni campi ritenuti difficili come i disturbi d'ansia (attacchi di panico, fobie e disturbi ossessivo-compulsivi).

L'elemento principale di questa evoluzione ci è sembrato l'introduzione di una nuova strategia nelle domande: il terapeuta fa al cliente una breve successione di domande chiuse, proponendo due possibili risposte (A o B), o almeno, due polarità di risposte (meglio A o meglio B).

L'impressione di grande efficienza di tale strategia ci ha portato ad usarla in vari contesti problematici, come depressione, disturbi da dipendenza, disturbi deliranti, dolore cronico ecc. Infatti, è stata da noi utilizzata quasi sistematicamente con tutti i nostri clienti per il periodo di un anno (circa 300 cartelle). Inoltre, abbiamo anche raccolto le testimonianze di alcuni nostri studenti che erano interessati a questo approccio.

Le conclusioni a cui siamo arrivati ci fanno sembrare questa esperienza interessante, significativa e anche sorprendente (stiamo ancora continuando).

Prima di descrivere dettagliatamente questi punti d'interesse e motivi di sorpresa, presenteremo brevemente lo strumento così come lo abbiamo usato.

Finiremo con un "tuffo nel passato" e troveremo correnti di pensiero e di pratica che si sono interessate a questo problema delle polarità e delle differenze. Tuffarci nel passato per meglio orientarci verso il futuro.

Lo strumento: 6 domande, ridefinizioni ed impressioni

Avendo preso lo strumento in prestito da Giorgio Nardone, e modificato poi per la nostra pratica, iniziamo la seduta con una prima domanda aperta: "Qual è il problema che la porta a consultarmi?" e naturalmente ascoltiamo la risposta del cliente con la massima attenzione.

Dopo facciamo la prima domanda chiusa, cioè una domanda con due alternative di risposta (tipo "A o B ?").

Presentiamo le due polarità di risposta A e B non solo come differenti, ma addirittura opposte.

Comunque deve sembrare che il terapeuta consideri le differenze come particolarmente importanti.

Se necessario, egli evidenzierà questa differenza con un gesto, un atteggiamento del corpo (per esempio con lo spostamento di una mano a destra e poi a sinistra, o inclinando il corpo). A questo punto il terapeuta ascolta la risposta con la massima attenzione per poi passare alla seconda domanda chiusa.

Dopo aver posto le due domande, se lo ritiene necessario (cioè se ha qualche dubbio sulla giusta comprensione della risposta e/o se strategicamente vuole che il cliente metabolizzi ciò che ha detto), il terapeuta riformula le risposte come le ha capite chiedendo al cliente di correggerle, o almeno di precisarle o completarle se lo ritiene necessario.

Dobbiamo a questo punto precisare che, per una maggiore efficacia, la risposta deve essere riformulata dal terapeuta con parole proprie.

Possono essere necessarie una serie di riformulazioni fino a quando il terapeuta sente di aver raggiunto una buona comprensione (segnalata da una sensazione di benessere del terapeuta e all'interno della relazione terapeutica).

Poi vengono fatte un paio di nuove domande seguite, se necessario, da una serie di possibili ridefinizioni. E così di seguito, senza oltrepassare sei domande a due polarità.

Perché proprio sei?

Prendiamo il numero sei dalla metafora della scacchiera di Giorgio Nardone: sei domande sono sufficienti per la completa esplorazione dei sessantasei casi, anche se lo stesso Nardone talvolta fa più di sei domande.

Dopo le sei domande Giorgio Nardone è solito passare alla fase delle prescrizioni dei compiti, e vengono utilizzati svariati stratagemmi per ottenere una maggiore osservanza da parte del paziente.

Nel nostro schema, spieghiamo al cliente che gli comunicheremo le nostre impressioni e, quindi, iniziamo ad osservare dentro di noi

Alcuni casi particolari sono:

- quando il cliente non comprende una domanda, se abbiamo avuto l'impressione che non abbia fatto sufficiente attenzione, la ripetiamo con le medesime parole, ma se non è questo il caso rifacciamo la stessa domanda con altre parole.
- Quando il cliente non riesce a dare una risposta, riformuliamo la domanda anche con altre parole.
- Quando il cliente parla di problemi che esulano dalla domanda, prima verifichiamo se non è un modo inaspettato di dare una risposta, ma se non è questo il caso ci scusiamo per averlo interrotto e giustifichiamo l'interruzione sottolineando la *necessità* che ha il terapeuta di avere una risposta. (E' il caso di clienti euforici e confusi).

Dopo aver fatto le sei domande e aver riformulato le risposte arriva il momento di comunicare al cliente le nostre conclusioni. Spieghiamo al cliente che gli diremo le nostre impressioni, ed effettivamente osserviamo ciò che sentiamo circa:

- primo: la situazione globale del cliente, in termini di movimento: è fermo, bloccato o sta progredendo nella sua vita?
- Secondo: le sue risposte, specialmente l'ultima (la sesta). Sta procedendo verso una svolta di 180°?

Un insieme di domande ipnotiche

Possiamo adesso definire il nostro metodo come un modo ipnotico di usare lo strumento delle sei domande, in riferimento al lavoro di François Roustang.

- Se abbiamo l'impressione che il cliente sia in movimento, sia pure per un breve periodo, gli facciamo presente che il nostro compito è quello di aiutarlo a progredire più rapidamente, per guadagnare tempo, ossia se sono possibili più comportamenti in grado di produrre una soluzione. In casi del genere talvolta siamo sicuri di aver individuato le soluzioni e quindi possiamo prescriberne di nuove. Altre volte siamo meno certi di aver compreso bene e facciamo del nostro

meglio per alludere alle possibili soluzioni. Non è raro che sia il cliente a spiegarci le soluzioni che ha trovato, come i pazienti degli antichi studiosi del magnetismo, vedi Puysegur! In questi casi positivi, il terapeuta comunque preciserà, se ne sente il bisogno, la sua impressione che, almeno per il momento, il cliente potrebbe non avere la possibilità di accelerare il suo processo di cambiamento. Talvolta dovrà essere chiaro sulla sua sensazione di pericolo circa la possibile accelerazione del processo e consigliare prudenza. L'elemento strategico principale sembra quindi far credere al cliente che c'è già una dinamica di cambiamento. Perché, come riferisce Roustang sulla scia di Milton Erickson, un cliente che è convinto di ciò si impegna di più e con maggiori risultati in quei comportamenti che lo fanno sentire meglio.

- Se abbiamo l'impressione che il cliente sia fermo, allora usiamo la potente efficacia del sistema delle sei domande per svoltare di 180°. Confermiamo la grande utilità di questo strumento e diamo prescrizioni con stratagemmi o con tecniche ipnotiche. Dobbiamo mettere in evidenza che talvolta, non raramente, il cliente interrompe i nostri processi mentali e ci dice che si sente davvero meglio e che ha anche nuove idee sulle possibili soluzioni.

Osservazioni

Questo strumento è abbastanza semplice se il terapeuta presta molta attenzione.

L'orientamento del problema crea spesso un effetto di saturazione e un orientamento spontaneo verso una soluzione.

Inoltre, abbiamo pensato al perché questo procedimento è così efficace:

- *Dimensione esplorativa*: questo aspetto è una specie di gioco. Il paziente è messo nella posizione dell'esperto. Il terapeuta deve prendersi il tempo di fermarsi ed esaminare il contributo del paziente alla terapia.
- *Lavorare per differenze*: produrre informazioni. Non essere sommersi dai dati. Questo lavoro rende possibile il movimento: primo grado di creatività.
- *Scelte d'apertura*: destabilizzazione mentale, immagini nuove, nuovi modi di vedere le cose ed il mondo. Talvolta possono essere necessarie domande provocatorie, fatte in modo gentile e neutro (scientifico) come anche domande sorprendenti ("preferisci rilassarti mentre inspiri o... mentre espiri?"). Secondo grado di creatività.
- *Far muovere il corpo*: come un'oscillazione, come ai vecchi tempi del pendolo degli ipnotisti. Sembra che il cliente "provi" mentalmente, e di fatto col corpo, nuove scelte e le sperimenti. Si è creata una nuova posizione, personale, intermedia. Il paziente abbandona gli atteggiamenti stereotipati. Terzo grado di creatività.
- *Eliminazione di ogni divisione netta, fusione degli opposti*: opposti modi di vedere si fondono in una creazione personale. Non più polarità, ma un nuovo spazio che consente un movimento precedentemente impossibile, un sollievo sconosciuto. "Non ho più dolore" dicono alcuni pazienti con dolore cronico che scoprono altri tipi di sofferenza e non *solo* nel corpo. Quarto grado di creatività.

- *Lavoro corporeo del terapeuta*: il terapeuta lavora col corpo come, e forse anche di più, di quanto fa con la testa. Sì, noi pensiamo che questo strumento delle sei domande possa avere l'effetto di un'induzione ipnotica, almeno per il terapeuta. Ma sappiamo che il terapeuta è spesso in trance...La focalizzazione dell'attenzione richiesta dalle sei domande è veramente intensa. Tutti i messaggi analogici di suggestione, di fiducia, fiducia nel futuro sembrano essere inconsciamente accettati dal cliente. E' raggiunta la creatività completa.

Un tuffo nel passato per indirizzarsi meglio al futuro

Consideriamo adesso un pensiero di Milton Erickson e le sue tecniche della confusione ("Il tuo dolore è sul lato destro o su quello sinistro?"). Ma volendo approfondire ulteriormente torniamo al filosofo greco Eraclito: "Ciò che è opposto si concilia infatti l'armonia nasce dalla differenza, e tutto si genera dal contrasto". Scivoliamo fino a Paracelso (1530) e magnetisti francesi come Puysegur il quale scoprì che i pazienti possono essere profondi conoscitori dei loro problemi tanto da iniziare chiedendo loro come curarli.

Dopo il rigetto del "Magnetismo animale" da parte dello scientismo della scuola di Charcot, gli psichisti francesi (con il grande filosofo Henri Bergson fra loro) e i metapsichisti inglesi (William Bateson, il padre di Gregory, li incontrava spesso) continuarono questo approccio fino agli anni '30.

E ora il futuro dialogo fra Oriente ed Occidente che, noi speriamo, svilupperà un reciproco arricchimento.

Concludiamo con una citazione quasi orientale di Blaise Pascal:

"Due facce simili, nessuna delle due particolarmente comica, che messe insieme ci fanno ridere per la loro somiglianza".

Indirizzo per richiesta di ristampe:

Thierry Servillat
Institut Milton H. Erickson
Nantes, Francia
tservillat@free.fr