



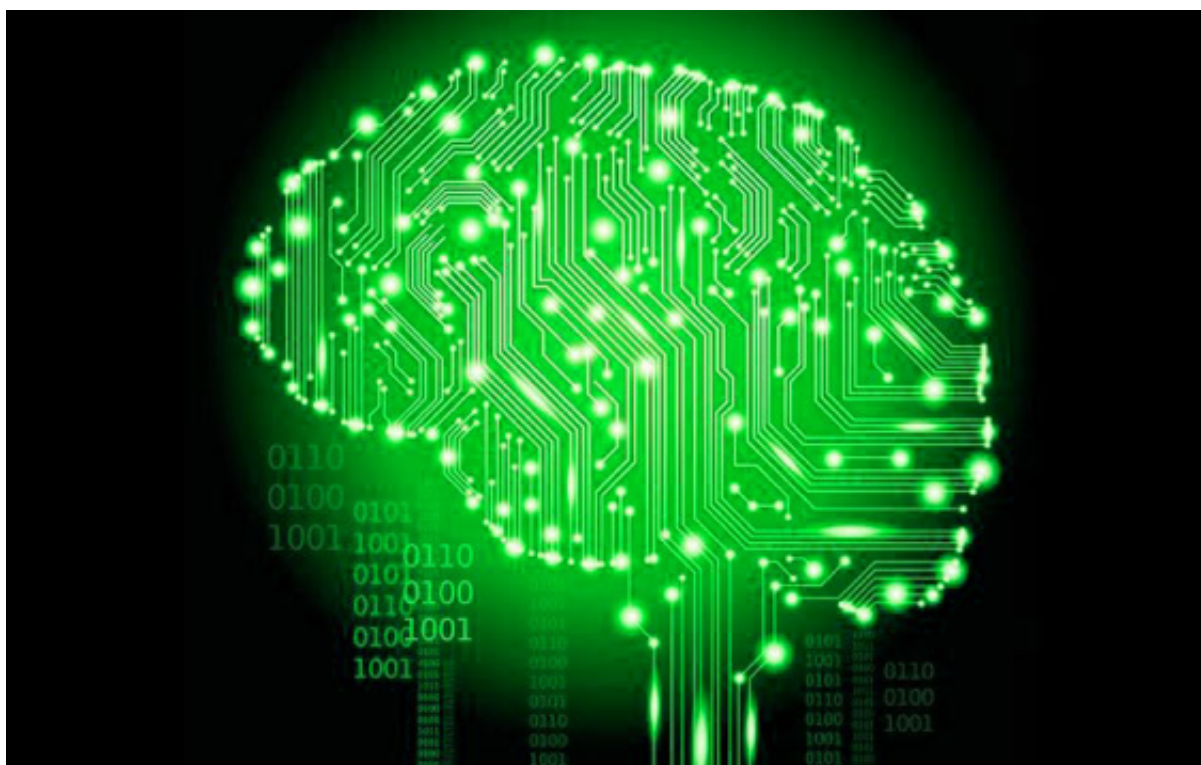
Giornale Mensile dei Centri di Terapia Strategica e degli Studi aderenti alla Supervisione Strategica della Liguria

Dicembre 2022, Anno 4 N. 3

Sistema percettivo reattivo: istruzioni per l'uso

Editoriale di **Andrea Vallarino**

Il concetto di Sistema Percettivo Reattivo è un concetto chiave della terapia strategica, ma su di esso anche tra gli strategici più evoluti c'è molta confusione.



È diverso dal concetto di tentata soluzione

Il concetto di tentata soluzione, presentato per la prima volta in un articolo

di John Weakland nel 1973, si riferiva solo ad un costrutto operativo terapeutico: osserviamo che la maggioranza dei disturbi si mantiene attraverso i tentativi fallimentari che le persone mettono in atto per risolverlo. Pertanto la terapia era bloccare questo circolo vizioso di retroazioni fra soluzione fallimentare e persistenza del problema. Il costrutto è rimasto fino agli anni '90 solo come concetto strategico dell'intervento. Il livello dello studio della struttura del problema e della struttura della soluzione era completamente assente.

Il costrutto di Sistema Percettivo Reattivo è del 1990

Il costrutto operativo di **Sistema Percettivo reattivo** è una formulazione piuttosto recente del **1990**. E' un costrutto operativo totalmente diverso dal costrutto di tentata soluzione: **racchiude il concetto di tentata soluzione, ma non si esaurisce in esso**. E' un **costrutto non solo operativo, ma anche esplicativo** che permette di condurre ricerche sistematiche attraverso il modello. Nel 1985 Giorgio Nardone, con la supervisione di Paul Watzlawick e John Weakland, propone un lavoro di ricerca dove dall'analisi empirica dei casi si vede che chi soffre di disturbi fobici ripete le medesime tentate soluzioni. Questo tipo di osservazione empirica con l'ottica del ricercatore e non solo del terapeuta porta alla classificazione di diversi tipi di sistemi di percezione e reazione. Il costrutto di Sistema percettivo reattivo nasce da una prima osservazione reiterata di un gruppo di 42 casi e la prima pubblicazione è il "*Protocollo strategico*" del 1988.

È un Sistema

perché è un **sistema di retroazioni**. Quando un fobico cerca di controllare la paura e finisce per alimentarla innesca un meccanismo circolare di retroazioni, tra la sua percezione, le sue azioni e le risposte che lui ha come effetto e questo meccanismo circolare quando si ripete tende ad irrigidirsi. Qui oltre al costrutto operativo di tentata soluzione che mantiene il problema e la conseguente manovra strategica di rompere questa sequenza interattiva come terapia, c'era qualcosa di più ovvero la combinazione di tentate soluzioni nel combattere specifiche forme di problemi che erano i disturbi, che nel ripetersi venivano a costruire un sistema più complesso di retroazioni tra la percezione e gli eventi, tra le azioni e gli eventi, che nel tempo tendeva a strutturarsi come un **modello ricorrente, ricorsivo, ridondante come i sistemi auto poietici studiati da Maturana e Varela** (Macchine ed Esseri viventi, ed. Astrolabio).

È un modello cibernetico

che si viene a costruire, infatti il modello viene anche definito un **modello cibernetico/costruttivista**. Un esempio di sistema cibernetico: fate conto di avere un termostato con una caldaia ed il termostato ovviamente comunica con la caldaia perché deve tenere la temperatura in una stanza sempre uguale. Mettiamo che il termostato sia tarato sui venti gradi, se nella stanza c'è una temperatura più bassa, di 15 gradi per esempio, comunica con la caldaia e dice 'accenditi e porta la temperatura a venti gradi', quando è arrivato a venti gradi, parte la comunicazione 'spegniti', se la temperatura sale a 25 il termostato comunica che deve scendere fino a venti e c'è questo equilibrio per cui in ogni caso se fuori nevicava o se fuori c'è il sole, la temperatura all'interno della stanza resta sempre uguale. La scienza che studia le comunicazioni nel termostato e nella caldaia, ma anche nella nostra mente, nei nostri sistemi di percezione della realtà va sotto il nome di cibernetica, termine che può sembrare strano. E' un'invenzione di Heinz von Foerster, che era un ingegnere e di un matematico americano che si chiamava Norbert Wiener. Il termine Cibernetica deriva dal greco **κυβερνήτης**, che vuol dire pilota di navi. La cibernetica è la scienza che studia la comunicazione e il mantenimento degli equilibri della comunicazione dentro i sistemi. Chiaramente, se io parlo di un sistema complesso di retroazioni che tende a strutturarsi sto osservando un sistema cibernetico e sto utilizzando un approccio cibernetico. E quindi vado a studiare per imparare a controllare quei meccanismi ricorsivi interni al sistema. Che sono dinamiche che si costituiscono nella comunicazione tra l'individuo, se stesso, gli altri ed il mondo. Quindi è un sistema complesso di retroazioni tra l'individuo e la sua realtà. Dove le tentate soluzioni che funzionano nel controllare qualcosa che mette in crisi si costituiscono come un modello ridondante. Un fobico non diventa fobico perché decide di essere fobico, la **tentata soluzione non è volontaria**, ma perché gli viene naturale mettere in atto le tentate soluzioni che costruiscono un disturbo fobico. Viene naturale evitare ciò che spaventa, viene naturale chiedere aiuto a qualcuno che ci può salvare, viene naturale cercare di combattere quella realtà, cercando di controllare le nostre reazioni. Queste proprio perché funzionano vengono reiterate, ma ad un certo punto nella combinazione di queste tre componenti, facendo proprio l'esempio del fobico, c'è un salto di qualità, la quantità si trasforma in qualità: dopo un po' che la cosa si ripete, si struttura come sistema, **un sistema auto poietico nel senso di Maturana e Varela** (Autopoiesi e cognizione, ed. Marsilio), **come sistema ricorsivo nel senso della cibernetica, come un sistema polisintattico complesso secondo le neuroscienze**. Il sistema percettivo reattivo si struttura come

una ricorrente, ridondante forma di percezione che determina delle reazioni che sono talmente diventate naturali, spontanee da non essere più decise. Quando si opera attraverso il costrutto operativo di sistema percettivo reattivo si fa riferimento nella maggioranza dei casi a **tentate soluzioni che scattano prima di qualunque ragionamento, sono pre-conscie, cominciano prima del conscio**. Sono reazioni immediate non mediate dalla ragione o che la ragione non riesce a controllare.

Sono modelli non intenzionali che però possono essere modificati in altri modelli interrompendo la sequenza interattiva mediante **stratagemmi** studiati ad hoc, poi facendo **ripetere** quel nuovo modello finché si insedia al posto di quello precedente. Costruire un nuovo sistema percettivo reattivo che va sostituire il sistema percettivo reattivo precedente patologico.

Il sistema percettivo reattivo è un modello auto poietico, ridondante di tentate soluzioni messe in atto nei confronti della realtà, che può essere nei confronti di se stessi, degli altri e del mondo o nei confronti di specifiche realtà che si ripetono perché c'è una percezione che si è strutturata, che si è irrigidita proprio sulla base del fatto che quei tentativi di soluzione hanno funzionato e tutto questo per quello che sappiamo essere la schematizzazione del funzionamento della nostra mente, si struttura come modello automatizzato.

Il sistema percettivo reattivo non è una definizione che riguarda solo le patologie. All'interno della scienza della performance si strutturano dei sistemi percettivi reattivi specializzati per la prestazione, in modo tale che attraverso la ripetizione si strutturino come qualcosa di naturale. Come scriveva Blaise Pascal non c'è nulla di artificiale che non possa diventare naturale attraverso l'esercizio. Il costrutto di sistema percettivo reattivo non appartiene solo alla nosografia patologica è un modello di studio ed intervento su come funzioniamo noi come esseri umani, come organismo, come sistema complesso. Dove si contemplanò sia le caratteristiche biologiche che psicologiche, dove si analizzano tutti i meccanismi di tipo puramente mentale e tutti quelli puramente di azione, ove si contemplanò lo studio delle emozioni e delle reazioni che innescano. Il costrutto originario di tentata soluzione da semplice strumento operativo per la terapia si è trasformato nel costrutto operativo per la ricerca intervento perché è osservando i tentativi di soluzione che la persona mette in atto e quali modelli ricorsivi auto poietici si costituiscono che io ho accesso a verificare come la persona funziona avendo la riprova del nove con il cambiamento strategico: se io riesco a trasformare quella tentata soluzione

in maniera strategica ovvero con un obiettivo e questo funziona ho una misura empirico sperimentale reale, incontestabile, se io riesco a ripetere questo tipo di sperimentazione vado a conoscere attraverso l'intervento il modello ricorsivo ridondante di quella persona che poi determina in gran parte quello che la persona fa in molte direzioni della sua vita perché diventa la lente attraverso la quale vede la realtà, percepisce la realtà. Il problema nasce quando il sistema si irrigidisce e qui un'altra concetto fondamentale sia del costruttivismo che della cibernetica, il costrutto di autocorrettività.

Il principio di auto correzione

Un modello diventa patogeno e si trasforma in patologico quando non ha più il principio di auto correzione. Questo succede quando osserviamo che la persona si rende conto che le sue risposte, le sue modalità sono disfunzionali, ma non riesce a cambiarle. **Il nostro compito di terapeuti è di introdurre l'autocorrezione.** Quando noi introduciamo attraverso l'uso di stratagemmi terapeutici delle **esperienze emozionali correttive** che fanno scoprire un cambiamento, noi introduciamo di nuovo l'autocorrezione nel sistema, ma l'esperienza singola non basta perché se non è reiterata non si struttura come modello. **L'omeostasi patologica va trasformata in omeostasi sana.** L'omeostasi è l'effetto della costruzione di un sistema percettivo auto poietico e in terapia serve a prevenire le ricadute. Il costrutto di sistema percettivo reattivo sta alla base del modello di psicoterapia breve strategica. Ed è anche un modello di ricerca rigorosa. **La terapia è un lavoro di ricerca ed un buon lavoro di ricerca è una buona terapia.**

Logiche non ordinarie: *tutti i criteri che violano la logica ordinaria dove la logica ordinaria non funziona.*

Essendo il sistema, ricorsivo, ridondante, va da sé che il principio di causalità non può essere lineare, ma circolare e le logiche che lo governano proprio per la ricorsività auto poietica non possono essere quella ordinarie, ma quelle non ordinarie.

La scuola di Palo Alto è stata l'unica comunità scientifica che si era occupata delle logiche non ordinarie. Prima della scuola di Palo Alto soltanto i sofisti, i presocratici si erano occupati di questo. Dopo Socrate, Platone si è parlato solo e soltanto di idee assolute... Il grande merito di Gregory Bateson e del gruppo che lui è riuscito a mettersi intorno compreso Paul Watzlawich negli anni 60 è stato proprio occuparsi di quelle

logiche e di tutti quei fenomeni che non possono essere categorizzati entro una consueta logica del vero, falso, terzo escluso, principio di non contraddizione, principio di coerenza, principio di congruenza e sotto questo punto di vista la scuola di Palo alto ha superato un limite che si trova in tutte le forme di psicoterapia. Ma il limite della scuola californiana è stato di contemplare come logica non ordinaria solo la logica paradossale. Paradosso è una ambivalenza che appare e si dispiega contemporaneamente, ma se io dico prima una cosa e poi il contrario non è un paradosso, ma una contraddizione. Molto spesso nella letteratura viene definito paradossale ciò che è una contraddizione.. Nel paradosso l'ambivalenza è al tempo stesso, nella contraddizione ha una dimensione temporale.

Poi una terza forma di logica non ordinaria è la logica della credenza che poi è la profezia che si autorealizza. Una credenza introduce dei comportamenti che mi costruiscono la credenza in modo ricorsivo. Ad esempio se io sono una persona che ha la paura dell'Aids e comincio a disinfettare per non avere l'Aids costruisco la credenza che lavarmi mi salverà dall'Aids. Una credenza reiterata diventa realtà. Questo sono le tre macroaree di logica non ordinaria

Schematizzando

LOGICA DELL'AUTOINGANNO: (costruire realtà più funzionali)

1) **LOGICA DEL PARADOSSO**

Quando si afferma il vero e il falso nello stesso tempo (sii spontaneo): Il cambiamento si ottiene portando a saturazione il sistema.

2) **LOGICA DELLA CONTRADDIZIONE**

Quando si afferma prima il vero e successivamente il falso (capisco che questa cosa è giusta, ma io non riesco a farla): Il cambiamento si ottiene portando il sistema ad esasperare la contraddizione.

3) **LOGICA DELLA CREDENZA**

Si porta la persona a costruire nuove realtà: Il cambiamento si ottiene aggiungendo qualcosa di nuovo o amplificando quello che di positivo viene fatto, ma viene fatto poco.

I 13 Stratagemmi: sono criteri logici non ordinari per ottenere il cambiamento.

Stratagemmi orientati nella logica del paradosso:

1) **mentire dicendo la verità (2°)**

Lo stratagemma è costruito sulla nostra tendenza ad assuefarci a un'abitudine e a praticare un eccesso di ragionamento. L'abitudine a uno stimolo riduce la capacità di reazione e il livello di attenzione nei suoi confronti. "Lei ha perfettamente ragione dal suo punto di vista". "Sa, lei non mi appare così aggressivo come vorrebbe, anzi la sua determinazione, protervia mi stanno aiutando, pertanto la prego ad insistere così, poiché questo mi facilita le cose". Trasformare la verità in menzogna: dichiaro la mia fragilità.

2) se vuoi raddrizzare una cosa, impara prima a storcerla di più (5°)

lo stratagemma si esprime nel forzare il nostro interlocutore nella direzione opposta a quella desiderata, per far sì che egli, opponendosi, finisca per assumere, come posizione autonoma in contrasto con le nostre argomentazioni, proprio quella da noi voluta. La situazione di blocco nasce: devo trovare la soluzione!

3) spegnere il fuoco aggiungendo legna (8°)

annullare una cosa accrescendola sino al punto di rottura. Alimentare per ridurre. Provocare per inibire. Quello che in apparenza conduce in una direzione, oltre un certo livello produce il suo opposto.

Stratagemmi orientati nella logica della contraddizione:

1) partire dopo per arrivare prima (3°)

assumere la posizione one-down per essere one-up, fingersi intimiditi per cogliere le debolezze argomentative dell'interlocutore e trarne vantaggio per assumere poi una posizione di superiorità. Seduzione verbale. Domande ad illusione d'alternativa.

2) intorbidire le acque per far venire a galla i pesci (4°) (anche credenza)

Come i pesci che nelle acque torbide non riescono più a orientarsi, gli esseri umani si perdono dentro il disordine e la confusione, rimanendo privi di punti di riferimento. E proprio come i pesci cercano la luce venendo a galla, gli esseri umani accorrono dove pensano di trovare una spiegazione che riordini la situazione inaccettabile di confusione e disordine. Tecnica della "confusione". Insinuare il dubbio: "divertiti caro". Facciamo una cosa contraddittoria e sarà lui a venire da noi. Es. l'iperrazionale, quello che vuole chiarire tutto, cercheremo di complicare maggiormente per portare lui alla semplificazione.

3) circolare contro lineare, lineare contro circolare (6°)

Nelle relazioni interpersonali opporre il circolare al lineare e viceversa, consiste nella capacità di rovesciare rapidamente le tipologie di relazione alla base di

problemi e conflitti. Una persona che si pone rigidamente sarà messa in crisi da una che le si rivolge in modo determinato ma dolce. Un soggetto dimesso e non intraprendente lo sarà da una persona incalzante e provocatoria. L'arte sta nel sapersi sintonizzare sul canale complementare a quello del nostro interlocutore, in modo tale da creare una dinamica di relazione in cui la sua posizione divenga insostenibile. Dalla causalità lineare alla causalità circolare. Esempio nel depresso: squalificare il ruolo di vittima (chi si arrende è sconfitto!) Ricercare la complementarità al cambiamento.

Stratagemmi orientati nella logica della credenza:

1) solcare il mare all'insaputa del cielo (1°)

Questo stratagemma risulta indicato per tutte quelle situazioni nelle quali affrontare direttamente l'ostacolo che si interpone tra noi è il nostro scopo risulta inefficace, pericoloso oppure eccessivamente dispendioso. L'effetto magico sta proprio nell'azzerare le resistenze: tutto avviene senza che l'altro se ne renda conto. Solo dopo che l'effetto è stato sortito, lo stratagemma si rende esplicito. Spostare l'attenzione da quello che vogliamo ottenere a qualcosa che cattura l'attenzione, in modo da rendere possibile una cosa che fino ad allora risultava impossibile.

2) uccidere il serpente col suo stesso veleno (7°) (anche contraddizione)

L'essenza di questo stratagemma sta nell'illudere l'avversario sulla sua superiorità in modo che affondi il suo attacco, convinto di avere successo, per far propria la sua arma e utilizzarla contro di lui. La vendetta è rimandargliela indietro.

3) far salire il nemico in soffitta e poi togliere la scala (9°)

Questo stratagemma è la base di ogni tipo di trappola, nella quale si fa entrare il nostro avversario e dalla quale gli impediremo di uscire. Nell'ambito della retorica della persuasione, c'è una trappola elegante basata sulla tecnica "dell'illusione di alternative". Questa tecnica rappresenta un modo di convincere l'altro facendogli credere che sia lui stesso a scegliere.

4) creare dal nulla (10°)

tutto ciò che è creduto esiste. Oscar Wilde: la verità altro non è che l'ultima menzogna ritenuta vera. Comportarsi come se una cosa fosse vera, anche se non è dimostrato che lo sia, dopo un po' ci induce a ritenerla tale.

5) lo stratagemma del trucco svelato (11°)

lo stratagemma svelato diventa una sorta di anatema che suggestiona

l'avversario, il quale cercherà di opporsi agli effetti, a lui noti, ma adesso profetizzati dallo stratagemma. Lo sforzo immane di controllare le proprie reazioni lo condurrà alla perdita di controllo. La tensione al controllo conduce infatti al blocco totale: il contendente, nello sforzo di contrastare la profezia subita, la realizza. Se una persona conosce il trucco, funziona ancora meglio, bisogna vedere in quale direzione funzionerà meglio.

Stratagemmi orientati alla formazione del terapeuta:

1) cambiare costantemente rimanendo gli stessi (12°) (contraddizione e paradosso)

L'immagine più pregnante di questo aforisma è l'acqua, con la sua capacità di cambiare continuamente stato pur rimanendo sempre lo stesso elemento. L'acqua è l'analogia naturale di cambiamento come capacità di adattarsi strategicamente alle diverse circostanze. Nel campo della persuasione il cambiare costantemente rimanendo se stesso è rappresentato dalla raffinata capacità di sintonizzarsi con le esigenze del nostro interlocutore in modo da farlo sentire a proprio agio e completamente compreso, per poi guidarlo, attraverso artifici teorici complementari al suo stile linguistico e relazionale, a cambiare il suo punto di vista senza alcuna resistenza.

2) vincere senza combattere (13°) (credenza)

L'essenza del vincere senza competere è: coltivare pazientemente le proprie virtù; approfondire costantemente la conoscenza; apprendere continuamente abilità; esercitare senza tregua le capacità acquisite per migliorarle. lo scopo non è apparire invincibile ma divenire modelli da seguire. Non fare leva sulla paura, ma sull'ammirazione.

Rubrica

Libri e siti web di medici e psicologi consigliati



Annagiulia Ghinassi

Il cuore ferito

La separazione affettiva come forma di lutto

Edizioni Messaggero Padova, 2022

Perché la ferita d'amore è equiparabile a un lutto? Questa esperienza dolorosa e oscura ha una valenza solo negativa? Amore e morte sono da sempre intrecciati nell'immaginario, nel mondo della letteratura, dei simboli e della spiritualità. La perdita d'amore, in cui si sperimenta la morte dell'amore senza la morte fisica dell'amato, si configura come un vero e proprio lutto da elaborare, una sorta di terremoto che scuote l'identità stessa della persona.

Aforisma del mese

a cura di Marina Barbagelata

"Follia è fare sempre la stessa cosa e aspettarsi risultati diversi"

(Albert Einstein - attribuzione incerta -)

Per pubblicare articoli e libri da promuovere, nonché informazioni da divulgare inviare una mail ad andreavallarino@libero.it

AVVISO

Le supervisioni riprenderanno nel nuovo anno alle seguenti date con orario dalle 11 alle 14 (3 ore)

20 Gennaio

17 Febbraio

17 Marzo

14 Aprile

19 Maggio

16 Giugno

14 Luglio

I nostri studi

Marina Barbagelata, Psicologa, Scuola di Specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica, Genova. Email: barbagelata.mari@gmail.com

Giulia Burrone, Psicologa, Psicoterapeuta, Genova. via San Luca, 12/48a, tel. 348 543 4484, email: burrone.g@gmail.com

Clara Costanzo, Psicologa, Psicoterapeuta, Genova, via Longo, 6/4, tel. 338 4499 758, email: claracostanzo@virgilio.it

Arianna Daldosso, Psicologa, Psicoterapeuta. via Petrecino, 40, Castiglione delle Stiviere (Mantova), tel. 347 980 1761, email: arianna.daldosso@virgilio.it

Angelo De Pascale, Medico, Endocrinologo, Genova, Ospedale Policlinico San Martino, Clinica Endocrinologica, email: angelo.depascale@hsanmartino.it

Rachele Falcone, Psicologa, Psicoterapeuta, Via Orazio Castelli, 15 - San Severo (FG). tel. 346 688 9000; email: rachelefalco@gmail.com; sito web: www.rachelefalco.it

Andrea Lomi, Medico, Anatomo Patologo, Medico Legale, Cdentro Medico Legale srl presso Clinica Montallegro – Villa Rosa, via Monte Zovetto, 27, Genova, tel. 340 416 1815; email: info@centromedicolegale.it; sito web: www.centromedicolegale.it

Giovanni Merlini, via Lugo, 30, Cremona. tel: 320 046 0463, email: giovamerlini@gmail.com, sito web: www.psicologocremona.com

Simona Palmero, psicologa, psicoterapeuta, Bordighera (Imperia), via Vittorio Veneto, 140; tel.334 678 6735; email:simona.palmero@libero.it

Laura Piccardo, Psicologa, Psicoterapeuta, Imperia, Via Giuseppe Berio, 10; Genova in Via Caffaro 1/8, tel. 347 780 2902; emai: lapicca6@gmail.com

Luca Proietti, Medico, Psichiatra, Psicoterapeuta, Genova,via Dei Mille, 18/9, Genova. tel. 388 956 2619, sito web: luca.proietti.net; email: luca.proietti.net@gmail.com

Claudia Roccatagliata, Avvocato. Via San Biagio di Valpolcevera, 20H/14, 16163, Genova, tel. 010 089 9126

Giorgio Schiappacasse, Medico, Psichiatra, Psicoterapeuta. Genova, via Macaggi 25/17 4° Piano (Centro Antrim), tel. 329 017 6068; email: giorgioschiappa54@gmail.com

Maria Donatella Stefanini, Studio Ge Ser 2, Via Giovanni Nicotera 24, 00189, Roma tel: 334 691 9216. email : stefanini.mariadonatella@omceoroma.pec, sito web www.mariadonatellastefanini.it

Andrea Vallarino, Medico, Psichiatra forense, Psicoterapeuta. Genova, via Gramsci, 1/1a, tel. 349 6922 664, 010 246 7677, email: andreavallarino@libero.it, website: www.andreavallarino.net

Licia Vicinelli, Psicologa, Psicoterapeuta, Ventimiglia (Imperia) via Michelangelo Buonarroti 7 - Bologna, via Mario Musolesi, 2 - Sanremo (Imperia), Via Roma 20; tel. 392 853 2552; e-mail: licia.vicinelli@gmail.com website: www.licivicinelli.com

Visita il sito web di Andrea Vallarino

Copyright © 2022 Dr. Andrea Vallarino - Medico specialista in psicoterapia, tutti i diritti riservati.

Vuoi cambiare qualcosa riguardo la ricezione di queste email?

Puoi [aggiornare le tue preferenze](#) or [cancellare la sottoscrizione alla newsletter](#).

