

Orientamenti bibliografici

Il testo è ricco di esperienze e tecniche di trattamento che non solo stimolano la riflessione degli specialisti e delle famiglie dei bambini, ma offrono anche un orientamento preciso di intervento che, in quanto tale, rappresenta una preziosa risorsa nei confronti della problematica riportata.

M.C. Monacchia

A. La Bella e A. La Bella

Convincere e motivare. Scienza e tecnica della persuasione

Milano, FrancoAngeli, 2011, pp. 297

Il volume presenta in modo completo le teorie, le tecniche e le indicazioni metodologiche relative alla persuasione all'interno della più ampia cornice degli studi sui processi motivazionali nei contesti organizzativi. Tale intento riflette l'interesse di studio e l'esperienza degli autori nell'ambito della ricerca e della formazione sulla *leadership* e i processi motivazionali.

Il libro è organizzato come una guida all'approfondimento di diversi temi, tutti afferenti al processo persuasivo ma relativi ad ambiti applicativi differenti. Ciò consente al lettore di crearsi una visione d'insieme sull'argomento generale, ma al tempo stesso di potersi soffermare sui singoli aspetti presentati e averne un quadro che comprenda tanto gli aspetti teorici quanto le modalità di utilizzo. A tal fine gli autori hanno organizzato il volume in modo che, a seconda delle esigenze o delle conoscenze di base del lettore, sia possibile iniziare la lettura da uno qualsiasi dei capitoli presenti nel libro.

A partire dal concetto di persuasione, inteso dagli autori come la modificazione di opinioni e comportamenti degli altri per orientarli nella direzione desiderata, segue la presentazione dei modelli teorici sulla persuasione, con l'analisi delle sue origini e degli aspetti essenziali, l'approfondimento dell'importanza delle emozioni in ambito persuasivo, secondo il modello di Goleman dell'intelligenza emotiva, e il ruolo giocato dai diversi aspetti della comunicazione verbale e non verbale.

Vengono di seguito approfondite le applicazioni derivanti dalle diverse categorie di *bias* cognitivi e la loro incidenza nei processi persuasivi. L'analisi continua con la presentazione di altre tematiche relative all'uso della logica nell'organizzazione del discorso, con riferimento agli studi classici sulla retorica, al senso di autoefficacia di Bandura come processo di automotivazione, all'importanza dell'ascolto, alla considerazione delle differenze individuali secondo il modello dei tipi psicologici di Jung e ai sistemi di rappresentazione mentale derivati dalla Programmazione Neurolinguistica.

Gli autori si soffermano poi sulla descrizione delle tattiche di persuasione, tese a influire istantaneamente sull'atteggiamento mentale, sulla percezione normativa e sulla percezione del controllo e fondamentalmente basate sull'uso di *bias* cognitivi, nonché sulla presentazione delle strategie di difesa assertiva da tali tattiche. L'analisi del processo persuasivo si conclude con la trattazione delle strategie di rinforzo e consolidamento dei risultati ottenuti con le tecniche persuasive.

Di rilevante interesse è l'illustrazione di come utilizzare gli strumenti dell'analisi delle reti sociali per orientare in modo ottimale le strategie persuasive all'interno dei sistemi organizzativi complessi.

Nell'ultima parte gli autori presentano le potenzialità persuasive delle tecnologie dell'informazione. Viene in particolare discussa la teoria della mente estesa, secondo la quale l'efficacia persuasiva di tali tecnologie risiede nella loro capacità di strutturare gli stessi processi mentali delle persone che li utilizzano.

Il volume si conclude con alcune considerazioni sull'uso pratico delle tecniche di persuasione in circostanze ricorrenti che fanno parte dell'esperienza di tutti; ad esempio, viene affrontato il tema della persuasione in politica, nel *marketing*, nell'esercizio della *leadership* e nelle situazioni di vita quotidiane. Infine, vengono esaminati alcuni aspetti etici collegati all'uso degli strumenti descritti nel volume che potenzialmente possono essere utilizzati a scopo manipolatorio.

La comprensione dell'argomento è facilitata dalla presenza di numerosi esempi e riquadri esplicativi sia dei modelli teorici presentati sia delle applicazioni pratiche nei contesti di natura sociale. Il libro è rivolto a quanti, interessati al tema della persuasione, vogliono conoscerne i concetti basilari riferibili sia a situazioni di vita quotidiana sia ad ambiti professionali.

M. Rizzuto

A. Pacciolla e F. Mancini (a cura di)

Cognitivismo esistenziale. Dal significato del sintomo al significato della vita

Milano, FrancoAngeli, 2010, pp. 304

È senza dubbio originale l'interessante proposta, presentata con questo volume, di ampliare in psicoterapia l'approccio cognitivista con la dimensione umanistico-esistenziale. La pubblicazione si pone in continuità con due tavole rotonde (Roma 2007 e Cagliari 2008) che i curatori del testo hanno organizzato sul tema *Dal significato del sintomo al significato della vita*.

Da tempo, le ricerche *evidence based* hanno evidenziato che ogni psicoterapia riuscita, di qualsiasi orientamento, ha sempre aiutato il paziente a cambiare o accettare delle particolari condizioni di vita. Peraltro, un grave ostacolo all'accettazione o al cambiamento viene dalla non comprensione del senso di un sintomo o del senso della sofferenza nel quadro esistenziale di quell'individuo. Gli interventi sintomatici, pur validi, non possono dirsi completi per il semplice fatto di avere eliminato il sintomo: «Spesso le radici di una sintomatologia vanno nella profondità del proprio stile di personalità e stile di vita, nella propria *Weltanschauung*» (p. 15). Quindi, se il paziente lo richiede e le condizioni cliniche lo consentono, il terapeuta deve anche affrontare aspetti esistenziali quali il senso della vita, della morte e della sofferenza. Si passa dal significato del sintomo al significato della vita. Infatti, il paziente che riesce a mettere in discussione il proprio stile di vita riesce a riorientarsi, con libertà e responsabilità, verso scopi esistenziali più funzionali al proprio benessere e a quello degli altri.

L'integrazione che si propone è quella fra il cognitivismo e l'approccio umanistico-esistenziale di Viktor E. Frankl. I contributi a questa riflessione sistematica sull'argomento sono, oltre a quello di Aureliano Pacciolla e Francesco Mancini, quelli di Ana Gina Sembrano (psicologa, psicoterapeuta), Eugenio Fizzotti (psicologo, allievo di V.E. Frankl e miglior conoscitore del suo pensiero, presidente onorario dell'A.L.Æ.F. Associazione di Logoterapia e Analisi Esistenziale Frankliana), Armando Cotugno (psichiatra psicoterapeuta; Responsabile UOSD Disturbi del Comportamento Alimentare, ASL RM-E e professore a contratto, Scuola di