

alla professione di psicologo. L'impostazione del lavoro, infatti, è molto simile a quella richiesta all'esame e l'apprendimento promosso appare mirato, esauriente e funzionale al successo nell'elaborazione della prima prova.

Varie sono le tematiche affrontate, come le emozioni, i conflitti umani, le frustrazioni, le motivazioni che ci sono dietro i diversi comportamenti, il linguaggio, il colloquio clinico, i test, il pensiero, la memoria, la percezione, l'attenzione, lo studio della personalità, lo sviluppo affettivo e cognitivo.

Metodo e strategia sono, dunque, gli elementi fondamentali della trama nella quale sono spiegati i contenuti aggiornati con le ricerche più recenti. Nulla è lasciato al caso e davvero, al termine dell'*excursus*, con «occhi nuovi» si osserva quanto riportato in apertura del capitolo che tratta l'apprendimento: «Il bambino smise di giocare e parlò al vecchio come a un amico [...] lo udiva raccontare come una favola la sua vita. Gli si facevano sicure e chiare cose che non aveva mai capito».

M.C. Monacchia

C.A. Kearney e A.M. Albano

**Quando i bambini rifiutano la scuola. Una guida alla terapia cognitivo-comportamentale**

Milano, FrancoAngeli, 2010, pp. 287

Se riflettiamo sui più frequenti sintomi dell'ansia da valutazione, della fobia sociale e dell'ansia da separazione, ci rendiamo conto che un tratto comune è il rifiuto della scuola e l'evitamento di compiti e attività impegnative. I bambini che rifiutano la scuola generalmente lamentano malessere che insorge al momento di prepararsi per andare a scuola al mattino e che termina quando è passato il rischio di essere portati a scuola, rifiuto di entrare dentro l'edificio scolastico, pensieri sulla possibilità che si possa stare peggio appena si entrerà in classe, anticipazioni negative riguardo alla possibilità che si verifichino specifici eventi temuti, tendenza a ingigantire la gravità dei malesseri catastrofizzandovi sopra. Imparare a gestire le proprie emozioni e autoregolare il proprio comportamento sono altrettanto importanti che imparare a leggere e a far di conto e, per tale ragione, il testo è un utile sussidio nella gestione delle suddette problematiche.

L'approccio utilizzato dagli autori è quello cognitivo-comportamentale (CBT) particolarmente indicato ed efficace nel trattamento dei disturbi presentati.

Il testo nei primi capitoli fa emergere informazioni utili alla comprensione delle cause del comportamento problematico, quali il tentativo di evitare stimoli che provochino emozioni negative, la fuga da situazioni sociali avverse e valutative, ricerca di attenzioni o assenze intenzionali. Sono rintracciati i fattori che favoriscono il mantenimento del rifiuto per la scuola e vengono individuati i migliori trattamenti del comportamento disfunzionale. Nell'ultima parte del testo sono esaminati i problemi collegati alla prevenzione di errori e ricadute.

I terapeuti sono introdotti al libro da una serie di indicazioni teoriche sui presupposti del programma utilizzato e dell'approccio previsto in relazione alla problematica analizzata. Appaiono funzionali le procedure d'intervista utilizzate per valutare i comportamenti problematici che vengono illustrate molto dettagliatamente; viene anche riportata una visione d'insieme delle procedure raccomandate durante la seduta di consultazione.

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.