

ALLAN ZUCKOFF

con BONNIE GORSCAK

DOMANI CAMBIO (DAVVERO!)

IL POTERE DEL
COLLOQUIO MOTIVAZIONALE
PER CAPIRE COSA VUOI
DALLA VITA

15

Erickson

Che si tratti di perdere un'abitudine poco salutare, di trovare il lavoro dei propri sogni, di interrompere una relazione nociva o di smettere di fumare, la chiave per dare una svolta alla propria vita sta nel capire la direzione giusta e imparare a seguirla. Per chiunque sia stanco di sentirsi dire dagli altri quello che dovrebbe fare per cambiare, questo libro suggerisce potenti strategie di auto-aiuto, che aiuteranno a liberarsi dell'inutile freno al cambiamento e ad acquisire la fiducia necessaria per sviluppare un piano di trasformazione personale.

Applicando insegnamenti e tecniche del Colloquio Motivazionale, gli autori ci stimolano a porci le giuste domande e a scrivere e rileggere le nostre risposte, a esplorare la nostra ambivalenza uscendo dal circolo vizioso dei pensieri che si ripetono facendoci, di fatto, rimanere fermi, a evidenziare i nostri punti di forza e le nostre risorse e perfino a confrontarci con cinque personaggi che ci accompagnano, attraverso il libro, seguendo ognuno la *sua* strada verso il cambiamento.

Se ogni individuo è il massimo esperto di se stesso ed è il solo a sapere cosa funziona e cosa non funziona per lui, allora l'aiuto esterno deve limitarsi a stimolare e arricchire quel dialogo interiore, nella convinzione che le persone troveranno le *loro* soluzioni parlando con se stesse, e che quelle soluzioni saranno più efficaci di qualsiasi consiglio altrui.

Questo libro ci aiuta a trovare le *nostre* soluzioni, anche quando siamo sicuri di averle provate già tutte.



Erickson

Collana

CAPIRE CON IL CUORE

| Psicologia | Educazione | Disabilità | Culture | Narrativa

ISBN 978-88-590-1065-4



€ 17,00

9 788859 010654

Indice

<i>Prefazione all'edizione italiana</i> (V. Quercia)	7
<i>Introduzione</i> (W.R. Miller e S. Rollnick)	11
<i>Ringraziamenti</i>	13
<i>Preludio</i>	
Pensare al cambiamento	17
PRIMA PARTE Tu non devi cambiare	
<i>Capitolo primo</i>	
Essere ambivalenti	33
<i>Capitolo secondo</i>	
Il paradosso della pressione	65
<i>Capitolo terzo</i>	
L'altro lato del paradosso della pressione	95
SECONDA PARTE Vuoi cambiare? Puoi cambiare?	
<i>Primo interludio</i>	
Il linguaggio del cambiamento	127
<i>Capitolo quarto</i>	
Esplorare l'importanza che attribuisce al cambiamento	139
<i>Capitolo quinto</i>	
Esplorare la tua fiducia nel cambiamento	169

<i>Capitolo sesto</i>	
Esplorare i tuoi valori personali	195
<i>Secondo interludio</i>	
Disponibile o no?	221
TERZA PARTE Scopri il tuo modo per cambiare	
<i>Terzo interludio</i>	
Sviluppare un piano per il cambiamento	237
<i>Capitolo settimo</i>	
Sviluppare il tuo piano per il cambiamento	247
<i>Capitolo ottavo</i>	
Rivedere, ritoccare, riordinare	287
<i>Capitolo nono</i>	
L'altro lato del cambiamento	311
<i>Bibliografia</i>	337

Prefazione all'edizione italiana

Ho sempre amato i cartoni animati di Walt Disney. Uno dei miei preferiti è *Qua la zampa*,¹ con Pluto, il cane di Topolino, alle prese con una terribile ambivalenza: un gattino è arrivato nella casa di Topolino, e Pluto da un lato vorrebbe cacciarlo via perché invade il suo spazio e mette in pericolo le sue abitudini, dall'altro vorrebbe accoglierlo come nuovo amico. Inizia quindi una vera lotta senza esclusione di colpi nella mente di Pluto tra due parti di sé: il Pluto-diavolo che lo incita a cacciare l'intruso e il Pluto-angelo che lo esorta ad accogliere il nuovo venuto.

Pluto si trova nella condizione in cui tutti ci troviamo quando siamo di fronte a una scelta che prevede un cambiamento (ad esempio: smettere di fumare, iniziare una dieta, interrompere una relazione che non ci rende felici, cambiare il modo di comunicare con i propri figli, ecc.): una parte di noi ci incita a cambiare, un'altra parte ci esorta a mantenere lo statu quo. Si apre quindi un dialogo al nostro interno nel quale le ragioni, il bisogno e il desiderio di cambiare si scontrano con le ragioni, il bisogno e il desiderio di mantenere immutata la situazione. Questa condizione di ambivalenza di fatto ci fa sentire bloccati ed è un luogo molto scomodo in cui stare!

¹ In originale *Lend a paw* (1941).

Gli studi e le ricerche sui fattori principali che favoriscono la motivazione al cambiamento hanno evidenziato l'importanza di mantenere vivo il nostro dialogo interno, per uscire da questo stallo, perché attraverso l'esplorazione della propria ambivalenza è più probabile che le persone trovino il loro modo di cambiare, la loro strada che conduce al cambiamento.

Il metodo del Colloquio Motivazionale ha evidenziato l'atteggiamento, le strategie e le tecniche che possono essere utilizzate dagli operatori delle relazioni d'aiuto (medici, assistenti sociali, educatori, ecc.) per aiutare efficacemente le persone a uscire dalla palude dell'ambivalenza: moltissimi operatori utilizzano il Colloquio Motivazionale come guida nelle relazioni con i loro clienti.

Allan Zuckoff e Bonnie Gorscak con questo libro hanno lanciato una nuova sfida: utilizzare l'atteggiamento, le strategie e le tecniche del Colloquio Motivazionale non più nelle conversazioni tra un professionista e il suo cliente, ma nelle conversazioni che avvengono nel nostro dialogo interno quando il tema è un'abitudine, uno stile di vita o un comportamento che vorremmo cambiare ma non riusciamo a modificare. Gli autori ci stimolano a porci le giuste domande e a scrivere e rileggere le nostre risposte, a esplorare la nostra ambivalenza uscendo dal circolo vizioso dei pensieri che si ripetono facendoci, di fatto, rimanere fermi, a evidenziare i nostri punti di forza e le nostre risorse e perfino a confrontarci con cinque personaggi che, anche loro in ambivalenza riguardo a un cambiamento, ci accompagnano, attraverso il libro, seguendo ognuno la *sua* strada verso il cambiamento.

Ed è proprio questo il tema centrale: ogni individuo è il massimo esperto di se stesso ed è il solo a sapere cosa funziona e cosa non funziona per lui, l'aiuto esterno si deve limitare a stimolare e arricchire quel dialogo interiore, nella convinzione che le persone troveranno le *loro* soluzioni parlando con se

stesse, e che quelle soluzioni saranno certamente più efficaci di qualsiasi consiglio proveniente da altri: questo libro ci aiuta a trovare le *nostre* soluzioni anche quando pensiamo di averle esplorate già tutte... provare per credere!

Valerio Quercia

Formatore al Colloquio Motivazionale

Membro del MINT (Motivational Interviewing Network of Trainers)

Presidente dell'Associazione Italiana Colloquio Motivazionale

www.colloquiomotivazionale.it

valerioquercia@libero.it

Introduzione

Sono passati trent'anni da quando abbiamo introdotto il Colloquio Motivazionale come un approccio da applicare nel dialogo tra utenti e counselor. Da allora, molte ricerche hanno confermato che si tratta di un metodo efficace per aiutare le persone a cambiare. All'inizio, il nostro impegno con questo stile di counseling era rivolto verso persone che stavano affrontando una qualche difficile sfida nella loro vita, come modificare un'abitudine che metteva a rischio la salute o liberarsi da una dipendenza. Avevamo scoperto che l'ascolto profondo poteva aiutare le persone nel momento in cui dovevano affrontare le ragioni per cui dovevano cambiare e i modi in cui farlo.

Ora, c'è un nuovo libro — *Domani cambio (davvero!)* — che cerca di rispondere a una nuova domanda: è possibile usare da soli questa conoscenza e queste tecniche per aiutare se stessi a promuovere un cambiamento importante nella propria vita? Tra il mondo del counseling e il mondo dell'auto-aiuto ci sono molti legami, che questo libro mette bene in luce. Un esempio è il concetto di ambivalenza, o di incertezza tra cambiare e non cambiare. È un aspetto che il counseling mette in primo piano, e il capitolo primo mette a fuoco proprio la comprensione dei conflitti interiori. Un altro legame tra i due mondi è che l'accettazione di sé e la gentilezza verso se stessi possono essere

una buona base per il cambiamento. Se non riesci ad accettare te stesso, cambiare è molto difficile; ma se elimini la pressione e accetti la tua situazione, diventa possibile.

Partendo dai principi e dalle tecniche del Colloquio Motivazionale, questo libro è pensato per aiutarti a sbloccarti dall'ambivalenza e a intraprendere i cambiamenti positivi che potresti apportare alla tua vita. Raccoglie conoscenze aggiornate e idee del Colloquio Motivazionale e le applica al campo dell'auto-aiuto, fornendo utili suggerimenti senza mai cadere vittima dei toni enfatici così comuni nei manuali di auto-aiuto. Gli autori non dispensano facili formulette e non promettono di darti qualcosa che ti manca. Al contrario, cercano di aiutarti a trovare da solo quello che già hai dentro di te, e a far emergere le tue motivazioni e tutte le tue competenze necessarie per cambiare.

Cambiare nonostante l'ambivalenza è una delle più comuni difficoltà che incontrano gli esseri umani. Apprezziamo davvero gli autori per aver tradotto la teoria e la pratica del Colloquio Motivazionale in un libro fondato sulle competenze individuali, utile per tutti coloro che vogliono trovare la loro strada verso il cambiamento.

William R. Miller

Professore Emerito di Psicologia e Psichiatria
Università del New Mexico

Stephen Rollnick

Professore Onorario, Cochrane Institute of
Primary Care and Public Health
School of Medicine, Università di Cardiff, Galles

PRELUDIO

Pensare al cambiamento

C'è qualcosa nella tua vita che è diventato un problema per te.

- Potrebbe essere un'abitudine — che vuoi perdere o che vuoi prendere.
- Potrebbe essere una situazione — una situazione da cui stai pensando di uscire o in cui vorresti trovarti.
- Potrebbe essere un atteggiamento — il modo in cui ti metti in relazione con gli altri o il modo in cui cerchi di ottenere quello che vuoi dalla vita.

Quale che sia il problema, non se ne va (per quanto tu possa volerlo!). Forse perché a spingere per questo cambiamento è un'altra persona, mentre tu non sei davvero convinto di averne bisogno. Oppure forse *tu* credi sì che sia necessario fare qualcosa, ma non riesci a decidere che cosa. Forse sai perfettamente che cosa dovresti fare, ma sai anche che cambiare può voler dire rinunciare a qualcos'altro che ti sta particolarmente a cuore. Oppure c'è qualcosa che non riesci a definire che ti tiene bloccato. O ancora, anche se ti rendi conto che *vuoi* cambiare qualcosa, pensi di non *riuscire* a cambiare o non vedi il modo di farlo.

Questo problema specifico potrebbe essere nuovo, ma non ci sarebbe da stupirsi se fosse invece un dilemma che stai cercando di affrontare da molti anni, lottando contro l'indecisione e

l'inazione. La ragione è presto detta: quando si tratta di aspetti importanti della nostra vita, è *normale rimanere bloccati*. E la varietà di abitudini, situazioni e comportamenti in cui ciascuno di noi può restare bloccato è sbalorditiva:

- Bere, usare droghe, fumare, giocare d'azzardo, fare shopping, fare sesso: puoi fare queste cose con un'intensità o in modo così irresponsabile da mettere a rischio la tua salute, la carriera, i risparmi, le persone a cui tieni.
- Sforzarti di tenere sotto controllo la dieta o il peso.
- Sapere di dover fare più attività fisica, ma non riuscire mai a farla (o rinunciare tutte le volte che inizi).
- Portare avanti una relazione, un lavoro, una carriera che pensi che dovresti chiudere.
- Non riuscire a controllare le tue emozioni e agire in modo distruttivo, o reprimere le tue emozioni e sentirti perduto, vuoto o frustrato.
- Continuare a nutrire un rancore che vorresti superare, o non riuscire a decidere se perdonare qualcuno che ti ha ferito.
- Continuare a rimandare degli impegni, piccoli o grandi, pur avendo sempre la consapevolezza che devi darti una mossa.

Indipendentemente dal tipo di problema e da quanto tempo è entrato nella tua vita, probabilmente hai cominciato a

Restare bloccati di fronte a una decisione importante per la tua vita è normale. Il Colloquio Motivazionale è un modo efficace per aiutarti a risolvere i tuoi dubbi.

sfogliare questo libro per vedere se ti può aiutare a sbloccarti.

Io penso di sì. Questo libro si basa sulla teoria, le strategie e lo spirito del *Colloquio Motivazionale*, un approccio di counseling che vanta ormai

una ricca storia di successi nell'aiutare le persone a risolvere in breve tempo anche quei dilemmi legati al cambiamento più radicati nel tempo.

Il nome non deve ingannarti: il Colloquio Motivazionale non ha niente a che vedere con i colloqui di lavoro o cose simili, e non è un metodo da esaltati per motivare la gente. Il Colloquio Motivazionale aiuta le persone che stanno pensando di cambiare qualcosa nella loro vita a fare ricorso alla loro innata motivazione intrinseca e alla capacità di agire in positivo. Quando il Colloquio Motivazionale è condotto da un counselor o da un professionista della salute, è pensato per essere di breve durata, e gli studi di settore hanno dimostrato che può funzionare anche in pochissimi incontri. Ma il Colloquio Motivazionale può anche essere un buon punto di partenza per un libro, perché funziona sulla base non tanto delle conoscenze o dell'abilità di un esperto esterno, quanto della capacità di ogni persona di capire che la più potente forza di cambiamento è dentro di sé e che da questa forza si deve partire: il segreto per aiutarti a cambiare quindi è aiutarti a trovare questa forza, renderla più salda e agire su di essa.

I prossimi capitoli ti mostreranno nei dettagli come il Colloquio Motivazionale può esserti d'aiuto. Ma già adesso possiamo racchiudere tutta l'essenza di questo approccio in poche semplici parole: il Colloquio Motivazionale ti aiuta ad *ascoltare* te stesso, anziché *parlare* a te stesso, e ti aiuta a *capire* che cosa ti tiene bloccato, anziché *pretendere* da te stesso di sbloccarti. Se riuscirai ad ascoltarti come «un buon ascoltatore», con attenzione e rispetto e senza giudicarti, potrai attingere alle tue qualità naturali, presenti in ciascuno di noi: alla tua motivazione intrinseca e alla tua capacità di promuovere un cambiamento positivo.

Si può dire — come ha scritto uno dei padri di questo approccio — che partecipare a un colloquio motivazionale è come partorire con l'assistenza di un'ostetrica. L'ostetrica non dà alla luce il bambino: è la madre che fa tutto il lavoro più duro. Ma avere a fianco qualcuno che sa come aiutare la madre

permettendole di fare ricorso alle sue forze e al suo desiderio di dar vita a un bambino sano, qualcuno che sa guidarla attraverso un processo difficile ma che cambia la vita, può fare la differenza. E questo libro è stato pensato proprio per questo: per essere una guida che, passo passo, ti porta a fare tesoro della motivazione e della capacità di cambiare che se ne stanno addormentate dentro di te, aspettando di essere portate alla luce.

Naturalmente, le persone guardano a libri come questo da molte prospettive diverse: ci sono lettori ottimisti e di mentalità aperta, lettori scettici, lettori alla disperata ricerca di qualsiasi cosa li possa aiutare. Ben presto sarai in grado di capire se il tuo atteggiamento iniziale era giustificato e se questo libro ti può dare quello che stavi cercando.

Prima di tutto, però, voglio mettere in chiaro quello che *non* troverai in questo libro. Sapere quello che non troverai in queste pagine ti aiuterà a decidere subito se questo è il libro giusto per te.

L'ultima cosa di cui hai bisogno è di un'altra persona che ti dica quello che devi fare

Questo libro non ti dirà che cosa fare con i problemi della tua vita.

Se hai riflettuto sui tuoi problemi abbastanza a lungo da arrivare a prendere in mano questo libro, è molto probabile che almeno una persona ti abbia già detto che cosa dovresti fare e perché. Il messaggio può esserti arrivato sotto forma di consiglio, di opinione o di ordine, ma la cosa più importante da tenere presente è questa: *adesso sei qui, ancora in cerca di aiuto per sbloccarti*. Le persone che ti dicevano che cosa dovevi fare non hanno risolto il tuo problema. Possono anzi aver peggiorato la situazione.

Non è un po' strano? Certo, se qualcuno sembrava interessato a comandarti a bacchetta più che ad aiutarti, o tendeva a criticare più che a darti un sostegno, probabilmente non l'hai apprezzato per niente. Ma se una persona sembrava avere davvero a cuore i tuoi interessi e ti conosce bene o ha molta esperienza con problemi come il tuo, perché questo approccio non ha funzionato?

Proviamo a dare un'occhiata più da vicino. Una persona che sa che hai un problema in qualche aspetto della tua vita ti dà un consiglio su che cosa fare. Può darsi che tu sappia fin dall'inizio che la soluzione che ti sta consigliando, con te, non funzionerà: o perché l'hai già provata, o semplicemente perché non ti sembra adatta a te (ritorneremo su questa idea chiave nella terza parte del libro). Che cosa fai? Puoi risponderle spiegandole tutto questo, o puoi sorridere educatamente, dire «Grazie», e cambiare argomento. A volte, poi, il suo consiglio può essere davvero ovvio:

- «Hai provato a eliminare i dolci?»
- «Forse dovresti parlarne con il tuo compagno.»
- «Ricordati che ti sentirai molto meglio, una volta che non avrai più questo lavoro tra i piedi.»
- «Perché non provi a bere soltanto quando sei in compagnia, e lo eviti quando sei da solo?».

In casi come questi, potrai sorridere, ma sarà un sorriso un po' sforzato, mentre dentro di te ti chiederai se la persona che ti sta dando questo consiglio può davvero pensare che tu sia così stupido da non averci mai pensato prima!

Se il consiglio invece non è così ovvio, e ti propone qualcosa che non hai mai provato prima, potresti pensare: «Sì, è quello che dovrei fare». Eppure, anche in questo caso, non funziona: forse, ci provi un po' e poi rinunci; forse, il tempo passa e tu te lo dimentichi o non ci pensi più finché non se ne parla di nuovo

e ti ripeti: «Sì, dovrei farlo». Ma ancora, o che te ne dimentichi per l'ennesima volta o che cominci a sentirti a disagio perché non stai seguendo il consiglio, il risultato è sempre lo stesso: non c'è nessun cambiamento.

O, se un cambiamento c'è, riguarda il tuo atteggiamento nei confronti di quella persona. Se pensi che tornerete a discutere dell'argomento, sarai tentato di evitarla. Non hai nessuna intenzione di sentire di nuovo lo stesso suggerimento, o di ferire i sentimenti di una persona spinta da buone intenzioni rifiutando un suo parere.

Naturalmente, questa persona potrebbe anche non limitarsi a chiederti come va o a ripetere il suo consiglio; potrebbe anche cercare di *convincerti* a seguirlo:

- «Non capisci quanto ti farebbe bene cominciare a fare esercizio? Avresti molta più energia, avresti un aspetto migliore, ne guadagnerebbe anche la tua salute!»
- «Davvero, devi dimenticare il tuo ex. Questa cosa ti sta consumando, credimi, e sei l'unica che ci sta male.»
- «Dovresti cominciare a cercare un nuovo lavoro. Il tuo capo non ti dà nessuna soddisfazione, eppure tu lavori duro. Scommetto che, se ti guardi un po' intorno, puoi trovare *dieci* lavori migliori del tuo. Perché non cominci a mandare in giro il tuo curriculum e non cerchi su qualche sito di annunci?».

Immagina qualcuno che ti parla così: non riesci già a sentire l'effetto che fa? Le possibilità che la tua reazione sia: «Ma certo! Perché non ci ho pensato prima? Farò proprio così!», sono davvero molto remote.

Probabilmente, reagiresti con un *falso accordo*: «Oh, sì, che bell'idea! Farò così!», diresti, sorridendo e annuendo, per poi cambiare argomento o chiudere la conversazione. È quello che io chiamo «effetto pupazzo che fa sì con la testa», ed è quello che facciamo tutte le volte che andiamo dal dentista e l'igienista

ci chiede se usiamo il filo interdentale: mentiamo. O, per dirla in modo un po' più gentile, rispondiamo quello che l'igienista vuole sentirsi dire, svicoliamo un po', sorridiamo e annuiamo, mentre l'igienista ci ricorda per l'ennesima volta come si deve usare il filo interdentale. Questa tattica serve per evitare i rimproveri, minimizzare l'imbarazzo o il senso di colpa che proviamo per non aver usato il filo interdentale, o per evitare che l'igienista pensi che siamo «cattivi» o ci giudichi «incapaci di osservare le regole».

Oppure, potresti rispondere con la classica frase: «Sì, ma...»:

- «So che mi farebbe bene fare più esercizio fisico... ma è così difficile iniziare, e ho così poco tempo...»
- «*Dovrei* dimenticarlo, lo dovrei davvero. Sarebbe decisamente meglio se lasciassi perdere... È che non riesco proprio a dimenticare come si è comportato. Non riesco a capire come ha potuto trattarmi in quel modo.»
- «Hai ragione, mi meriterei davvero più considerazione, sul lavoro: senza di me, non saprebbero andare avanti... Ma la situazione è davvero dura adesso, e c'è un sacco di gente molto in gamba in giro che cerca lavoro... c'è una competizione spietata!».

Risposte di questo tipo, come puoi notare, dimostrano che non sei più disponibile a seguire il consiglio o a tentare di cambiare rispetto all'inizio. Di fatto, anziché sentirti più disponibile, desideroso e capace di intraprendere quei passi che ti hanno suggerito, probabilmente ti senti sempre meno interessato a farlo.

Questo è ancora più vero quando un consiglio o un tentativo di persuasione si spingono oltre e diventano una vera e propria pressione. Se ti è mai capitato che qualcuno ti abbia minacciato, ricordandoti le gravi conseguenze che avresti patito nel caso in cui non avresti fatto quello che ti veniva detto:

- «O smetti di bere, o me ne vado!»
- «Se non tieni sotto controllo la pressione, finirai con il danneggiare i reni e rischi un infarto»;

o se hanno cercato di farti vergognare di qualcosa:

- «Come puoi stare con lui? Ma non hai un po' di rispetto per te stessa?»;

o di farti sentire così in colpa da costringerti a cambiare:

- «Se tu mi amassi, ti prenderesti cura del tuo corpo e non ti lasceresti andare così!»
- «Sei così egoista, spendi tutti quei soldi in vestiti e in altra roba che non ti serve, anziché metterli da parte per le cose davvero importanti!»;

allora, conosci anche gli effetti di queste tattiche. Una parte di te potrebbe sentirsi in dovere di fare quello che ti dice quella persona, al punto che potresti anche cominciare a chiederti come fare; eppure, nello stesso tempo, un'altra parte di te reagisce in modo completamente diverso e potresti sentirti:

- Spavaldo: «Puoi minacciarmi quanto ti pare, ma non puoi obbligarmi!»
- Spinto a minimizzare: «Conosco un sacco di persone che lo fanno più di me, e *a loro* nessuno dice che devono smettere.»
- Ansioso o in preda al panico: «E adesso che cosa faccio? Devo fare qualcosa! Ma che cosa?»
- Impotente e sopraffatto: «So che devo smettere... ma non so come fare... è una sensazione orribile.»
- Divorato da sensi di colpa, vergogna, odio per te stesso: «Che cosa c'è che non funziona in me? Perché non posso comportarmi come una persona normale?».

Un consiglio non richiesto, un tentativo di convincere con argomentazioni razionali, le minacce, i diverbi sono come un veleno per chi si sente bloccato e sta cercando, senza riuscirci,

di prendere una decisione o di agire. I tentativi indesiderati per orientare le tue decisioni o le tue azioni, anche se fatti a fin di bene, servono soltanto a deviare la tua energia e la tua attenzione: anziché lottare contro il problema in sé, finisci per lottare contro chi esercita queste pressioni. Ti spingono a evitare, fingere, negare, rinunciare. Ti lasciano come sgonfio, demoralizzato, e nel complesso ti senti peggio di prima.

E questo ci riporta alla frase che avevo scritto all'inizio di questo paragrafo: *Questo libro non ti dirà che cosa fare con i problemi della tua vita.*

Immagina se io avessi iniziato scrivendo: *Basta indugi! Comincia a cambiare la tua vita. Non è più tempo di scuse: so che ce la puoi fare. È tempo di cambiare, e ti farò vedere come.* Come avresti reagito? Probabilmente, in un primo momento, ti saresti sentito sollevato o elettrizzato: «Sì! Adesso ce la farò!». Ma non sarebbe durata: presto, avresti perso lo slancio, e si sarebbero fatti strada i dubbi: «Voglio davvero farlo? Sono davvero in grado di portare tutto a termine? È davvero il momento giusto?». Se invece tu non avessi provato nemmeno questo entusiasmo iniziale, la tua reazione sarebbe stata esattamente come quella che ho descritto prima: un accordo superficiale, la tendenza a minimizzare, una serie di «sì, ma...» mentali, e poi indignazione, senso di colpa, vergogna, impotenza di fronte a quello che ti dicevo di fare.

Come può aiutare, questo libro?

Il punto di partenza di questo libro, e del Colloquio Motivazionale come approccio in grado di aiutare le persone a prendere delle decisioni sul cambiamento, è un'intuizione di fondo: *Ci sono delle buone ragioni per cui non hai ancora preso una decisione su un cambiamento o non hai ancora fatto quel cambiamento a cui stai pensando.* Quando una persona è com-

battuta tra volere e dovere o tra diverse prospettive future, si trova in una condizione detta di *ambivalenza*. E l'ambivalenza non si risolve, se non molto raramente, con consigli, opinioni, esortazioni, discussioni e coercizione: tutte cose che tendono a bloccare sempre di più le persone, come nelle sabbie mobili. Quindi, il modo per liberarti e andare avanti è innanzitutto riuscire a interessarti di quella parte di te che *non vuole* cambiare e ad accettarla: capire che è un punto di partenza perfettamente normale da cui iniziare il processo di cambiamento.

La forza del Colloquio Motivazionale risiede, in parte, proprio nel suo metodo: un metodo che è in grado di aiutarti a ridurre la pressione accumulata nel tempo, da quando ti sei trovato di fronte a una scelta che non eri disponibile, desideroso o capace di fare. Questa pressione può provenire dall'esterno, da altre persone che si dimostrano insistenti o critiche o impazienti, ma può anche, e succede spesso, provenire dall'interno. Come vedremo più avanti, infatti, spesso è perché le persone hanno cominciato a esercitare pressione *su se stesse* che reagiscono così violentemente contro consigli, opinioni e suggerimenti altrui.

La pressione può essere interna, esterna o un po' e un po': in ogni caso, più tu ti sentirai spinto a «fare qualcosa», più alta è la probabilità che dovrai lottare, che ti sentirai intrappolato in una palude di indecisione, o che cercherai di evitare un confronto diretto con la situazione nel suo complesso. La buona notizia è che è vero anche il contrario: una volta che la pressione, interna o esterna, diminuisce, il Colloquio Motivazionale è in grado di guidarti a trovare la tua personale risposta alle tue domande: che cosa fare e come farlo.

I prossimi passi

Questo libro mette nelle tue mani il potere del Colloquio Motivazionale e descrive alcuni passi concreti, pratici, per

prendere una decisione che senti sostanzialmente giusta per te stesso e poi per metterla in pratica con successo.

All'inizio ti aiuterò sia a capire perché, quando devono affrontare delle decisioni difficili riguardo al cambiamento, le persone si sentono bloccate, sia a individuare che cosa tiene bloccato *te*. Toccherò poi due punti fondamentali: l'*importanza* del cambiamento e la *fiducia* nel cambiamento. Ti aiuterò quindi a ridurre la pressione che senti su di te e a riconoscere e valorizzare le forze e le qualità positive che già possiedi e che possono aiutarti a vincere nella tua lotta. Cercheremo di capire bene qual è il tuo dilemma; proveremo a individuare i valori che ritieni più importanti nella tua vita, per farli diventare il motore di un cambiamento positivo; ti aiuteremo a rinsaldare la tua fiducia in te stesso per affrontare di petto le sfide che incontrerai. Quando i tempi saranno maturi, ti mostrerò come fare per sviluppare e far funzionare un progetto personalizzato per il cambiamento, che comprenderà soltanto i passi e le strategie migliori per te, in modo da portare avanti il cambiamento che hai cominciato.

Importante quanto il contenuto di questo libro (il «che cosa») è il processo in cui ti coinvolgerò, man mano che procederai nel corso dei vari capitoli (il «come»). Ti chiederò di scrivere i tuoi pensieri, i tuoi sentimenti e le esperienze riguardo al problema che stai affrontando.

Risponderai a diverse domande che ti aiuteranno a pensare in modo nuovo al tuo problema; spesso, ti chiederò di ritornare sulle tue risposte e di rifletterci (e scrivere) ancora un po'. È quello che chiamo «ascoltare bene se stessi»: un buon ascoltatore non si limita a sentire la prima cosa che dici, ma continua ad ascoltare, spingendoti a pensare di più e più in profondità, e a scoprire qualcosa su di te e sulla tua condizione a cui non avevi mai pensato prima. (Perciò, per ragioni che ti spiegherò più avanti, a volte ti chiederò di «ascoltare te stesso»

— letteralmente — mentre leggi a voce alta le tue risposte, per farti pensare ad esse sotto una luce nuova). Così facendo, comprenderai il tuo problema in modo diverso e più in profondità. In tal modo, cercherò di aiutarti a trovare da te le tue risposte, anziché darti le mie.

Tutto quello che succede in questo libro, paragrafo dopo paragrafo, è guidato da quello che i creatori del Colloquio Motivazionale, William R. («Bill») Miller e Stephen («Steve») Rollnick, hanno chiamato lo «spirito» del Colloquio Motivazionale. Questo spirito è formato da quattro componenti:

1. *Accettazione*, che implica un profondo rispetto dell'*autonomia* (*auto*: «se stesso»; *nomos*: «legge»; quindi: «governo di sé») oltre che l'affermazione dell'assoluto valore di ogni persona che deve prendere una decisione sul cambiamento; è il desiderio di capire questa persona in profondità e senza giudicare.
2. *Collaborazione*, cioè la capacità di armonizzare le aspirazioni della persona che deve prendere una decisione e della persona che sta cercando di aiutarla a raggiungere quello a cui aspira.
3. La convinzione che il modo più efficace per aiutare una persona a raggiungere e portare avanti con successo una decisione è attraverso la *evocazione*, l'abilità di far emergere i desideri, i valori, gli obiettivi, i punti di forza e le capacità di questa persona, senza voler instillare le idee «giuste» o le informazioni da esperto.
4. Un forte senso di *propensione all'aiuto* nei confronti di ogni persona che sta cercando di prendere una decisione importante, che ha già preso una decisione senza sapere se è quella giusta, che sta portando avanti le sue decisioni anche in presenza di ostacoli e difficoltà che possono facilmente far deragliare il processo di cambiamento.

Quale che sia il punto in cui ti trovi nell'affrontare il dilemma che ti blocca, è da qui che partirai. Per uscire dall'am-

bivalenza non c'è un solo percorso: per questo, le attività che dovrai svolgere e l'ordine in cui le potrai completare varieranno in base ai tuoi bisogni e ai tuoi progressi.

Allo stesso modo, non c'è un ritmo «giusto» da tenere, con questo libro; svolgere tutte assieme le attività proposte in un paragrafo e finire ogni capitolo in un tempo relativamente breve può essere utile per non perdere il filo. È probabile che riuscirai a completare la prima e la seconda parte nel giro di pochi giorni o di poche settimane, mentre la terza parte potrebbe richiedere tempi più lunghi, in base al tipo di cambiamento che sceglierai di fare (come vedremo). La cosa più importante, comunque sia, è trovare il ritmo giusto per te: non tenere un passo troppo veloce o precipitoso, che ti renderebbe difficile pensare bene al percorso, ma nemmeno così lento o intermittente da perdere la concentrazione. Tornare alle attività del libro con regolarità ti darà il giusto slancio per risolvere il tuo problema.

Guidato dallo *spirito* del Colloquio Motivazionale e conforme al suo metodo basato sulle ricerche scientifiche, questo libro può diventare un supporto e un compagno di viaggio nel processo che conduce a risolvere il tuo problema di cambiamento. Se hai valutato che questo approccio può andar bene per te, cominciamo!