

## **CAPITOLO 2**

### **UNA GUIDA PER IL CLINICO VERSO LO STIMULUS CONTROL**

Quando mi presento spesso dico di essere un terapeuta comportamentista e questo lascia la gente un po' perplessa. Ho avuto modo di notare che le caratteristiche principali del comportamentismo sono poco chiare a molte persone, c'è molta confusione su questo argomento anche se in molti ritengono di avere delle nozioni chiare a riguardo. Il mio obiettivo è di modificare questa tendenza; questo capitolo sarà molto tecnico e la terminologia sarà difficile. Tuttavia la mia speranza è che, migliorando le conoscenze di base sullo "stimolo di controllo nella terapia", anche la vostra consapevolezza ne beneficerà.

L'ACT è la nuova applicazione della psicologia contemporanea contestuale comportamentale, uno studio del comportamento incentrato sul contesto e la funzione piuttosto che sulla forma, come invece è emerso nel comportamentismo radicale. L'ACT è "Applied Behavior Analysis", ovvero osservazione del comportamento con l'obiettivo di prevedere e influenzare lo stesso.

L'analisi del comportamento non va vista in modo meccanicistico e riduzionistico, bisogna avere una mente aperta, guardare nuovi orizzonti, domini inesplorati.

Se dedicherete del tempo a leggere questo capitolo vi assicuro che sarà una lettura interessante.

#### **CIO' CHE PENSI DI SAPERE SUL COMPORAMENTISMO.**

Il comportamentismo è spesso tagliato fuori rispetto agli altri approcci perché i suoi contributi in psicoterapia sono poco conosciuti. Quando si parla di comportamentismo in molti pensano subito ai ratti che pigiano leve, si richiama alla mente il comportamentismo radicale pensando a tutti gli aspetti negativi e limitativi, facendolo sembrare, effettivamente, ancora più criticabile di quanto in realtà sia stato. Il comportamentismo sviluppato da BF Skinner è la filosofia che costituisce la base del comportamentismo moderno.

L'errore più comune in merito al comportamentismo è che spesso si ritiene che "svilisca" il comportamento umano, attraverso un meccanismo di ricompense e punizioni, per cui viene visto come un processo riduzionista che trasforma l'essere umano in "robot". Tutto ciò non trova spazio nel comportamentismo Skinneriano ma solo nelle caricature.

#### **COMPORAMENTISMO: PENSIERO-EMOZIONI**

Il nostro comportamento è visibile agli occhi di tutti. Tutti possono osservare il nostro modo di agire ma non è possibile osservare i nostri pensieri, ciò che sentiamo, ciò che immaginiamo, i nostri desideri. Qualsiasi psicologia che non affronti queste variabili è incompleta. Ma se gli eventi interni siano o meno da indagare è da sempre oggetto di contesa della psicologia.

A metà del secolo scorso il famoso storico della psicologia sperimentale, Edwin Boring, in un simposio tenutosi nel 1945, affermò che "La scienza non ha dati privati".

A tale affermazione BF Skinner replicò che mai lui s'interessò di eventi privati durante la sua ricerca. Egli non ha mai negato l'interesse per questi avvenimenti ma la sua era solo una voce tra i tanti comportamentisti.

All'interno di questo ampio movimento l'analisi per i fatti interiori fu messa fuori dal campo di ricerca scientifica. Probabilmente una buona parte del contemporaneo rigetto della "Behavior analysis" è stata una reazione a questa inflessibilità.

"Non c'è niente di buono o cattivo, è il pensiero che fa così"(Amleto 2.2.250-251): l'osservazione ci suggerisce che la capacità di cognizione umana esercita una notevole influenza sul nostro comportamento.

Non è strano infatti che omettendo di fornire una spiegazione sul ruolo funzionale di eventi privati questa corrente è caduta in secondo piano rispetto ad altre, specie durante il ventesimo secolo con la

nascita e lo sviluppo della psicologia cognitiva. Indipendentemente dal motivo, ciò che è evidente è che adesso ci troviamo al punto in cui molti, se non la maggior parte, di coloro che forniscono trattamenti non sono ben preparati nell'analisi del comportamento.

## **PERCHE' ABBIAMO BISOGNO DELL'ANALISI DEL COMPORTAMENTO?**

Che differenza farebbe se nessuno dei medici di oggi fossero preparati all'analisi del comportamento?

Considerato che la psicoterapia contemporanea ha fatto grandi passi e, nel 1990, grazie alle nuove terapie comportamentali tra cui l'ACT, è emerso che la ricerca clinica e la psicoterapia si presentano come nuove frontiere in quest'ambito, la differenza c'è.

Gli incoraggianti risultati della ricerca hanno fatto sì che l'interesse attorno a questo tipo di terapia aumentasse sempre di più e molti medici desiderano conoscere queste nuove tecniche d'intervento.

Se siete interessati a queste nuove terapie, la comprensione dell'analisi del comportamento è una vera ricchezza. Senza una solida base di analisi del comportamento avrete alcuni problemi nella comprensione e l'applicazione di queste tecniche.

La formazione di base comportamentale è quasi del tutto scomparsa dai piani di studio di psicologia clinica negli ultimi due decenni del novecento.

## **RIPENSARE AL TRAINING COMPORTAMENTALE**

Ci sono generazioni di professionisti a cui manca una solida base comportamentale, di contro ci sono anche molte nuove tecniche che dipendono da competenze mirate al caso. Cosa si può fare a riguardo?

Ci sono diversi tipi di approcci alla formazione di base della terapia comportamentale. Alcuni sono altamente tecnici, nell'uso del linguaggio è estremamente preciso ed alcune discriminazioni sono necessarie per la base del lavoro di laboratorio. Questi dettagli tecnici sono molto importanti nella ricerca ma fuori dal laboratorio perdono un po' del loro valore. Mi azzarderò a ipotizzare che ultimamente non abbiate preso appunti su "un ritardo di passaggio in un corrente programma VI-2 'VI-2' di rinforzo" su uno qualsiasi dei vostri clienti. Ciò che sarebbe di grande beneficio per voi, soprattutto se foste attratti dalle nuove terapie comportamentali, è una comprensione del nucleo dell'analisi del comportamento: la relazione funzionale tra il comportamento e i contesti in cui si verifica.

Questo è quello che vi guiderà in questo capitolo. Voglio introdurre il pensiero comportamentista in modo che sia utile per voi, se la vostra formazione comportamentale risale a molto tempo fa forse era meno rigorosa di quanto si possa desiderare oggi, oppure non era ben integrata con il lavoro della clinica. Questo capitolo dovrebbe essere di considerevole importanza se avete avuto una formazione comportamentale. Durante questo percorso vi darò il profilo più chiaro di una prospettiva contestuale comportamentale da cui è possibile osservare le attività dei vostri clienti (e anche la vostra).

Come qualcuno ben preparato sia in analisi del comportamento di base che in psicologia clinica, credo che l'analisi del comportamento di base abbia un importante messaggio per la psicologia applicata (di cui il lavoro clinico è un sottoinsieme). In ciò che segue, ho trovato un equilibrio tra applicabilità al lavoro clinico da una parte e veridicità delle tecniche dall'altra. Il materiale qui presente è direttamente rilevante sia per la comprensione che per "fare" ACT. Come vediamo le spiegazioni tecniche si collegano con esempi clinici. Facendo questo, spero si riveli utile per mantenere chiare le distinzioni tecniche rilevanti per la vostra pratica clinica e per impedire di cadere in un "coma" di analisi tecnica.

## **ANALISI DEL COMPORTAMENTO: COME INIZIARE**

Il fondamento su cui poggia l'analisi del comportamento è relativamente incontrovertibile, l'idea è che il comportamento sia influenzato dal contesto nel quale è inserito. In un certo senso l'analisi del comportamento può essere pensata come un linguaggio relativamente raffinato che ci permette di parlare del comportamento e dei contesti che lo influenzano. Si tratta, concretamente, di psicologia comportamentale contestuale.

La psicologia comportamentale contestuale serve ad uno scopo pratico: ci aiuta a dare un senso pratico al mondo che ci circonda. Come con altri punti di vista scientifici - fisica, geologia, biologia- noi (l'uomo) abbiamo adottato questo metodo perché abbiamo ritenuto utile organizzare il mondo ed i suoi eventi in categorie e nelle relazioni tra categorie. Ma occorre non fare un errore: le categorie e le relazioni che si incontrano nelle pagine che seguono non sono "vere" con la V maiuscola o, in qualsiasi modo, esaustive del comportamento umano. Servono appositamente come pratica per permetterci di discutere sull'analisi e sul comportamento e dobbiamo abbandonarle quando non ci servono.

L'analisi del comportamento non è niente di più che parlare di ciò che la gente fa. Ci sono innumerevoli modi di parlare di ciò che la gente fa, inclusi i metodi scientifici come quelli che ho citato sopra. In aggiunta a questi, ci sono infiniti modi di parlare non scientifici - poesia, teologia, semplicemente vecchio senso comune. L'analisi del comportamento dovrebbe essere utile al raggiungimento degli obiettivi. In breve, quando si valuta il nostro uso dell'analisi del comportamento, o questo modo di parlare e categorizzare, dobbiamo chiederci in che misura la nostra analisi ci aiuta a comprendere il comportamento dei nostri clienti in modo tale che diventino liberi di muoversi nella loro vita in una direzione di "valore".

## **DISTINZIONE TRA COMPORTAMENTO E CONTESTO**

L'analisi del comportamento è un modo preciso e generale di parlare di comportamento, il contesto in cui si verifica e le relazioni tra comportamento e contesto. Dal momento che gli elementi della nostra analisi saranno gli aspetti del comportamento e il contesto, è molto utile distinguere tra i due.

### Comportamento

In psicologia ci sono opinioni divergenti per quanto riguarda ciò che si intende per comportamento. Il mio primo contatto con il comportamentismo era in via di sviluppo, e consisteva nell'attuazione dei piani di strutturazione comportamentale per gli individui con disabilità di sviluppo. Mi è stato insegnato nella maggior parte dei miei corsi introduttivi alla psicologia che il comportamentismo si limita a reazioni pubblicamente osservabili - camminare, parlare, conversare e simili.

Sam Leigland tenne le lezioni del mio primo vero corso di analisi del comportamento, fu un mentore per me ed ancora insegna presso la Gonzaga University. Sam è un uomo alto di origine scandinava che può trasformare il suo corpo in un grande punto interrogativo. Così il primo giorno di classe, questo "punto interrogativo Scandinavo" si rivolse a noi e ci chiese: "Qual è l'oggetto dell'analisi del comportamento?" non aspettò la risposta. Disse con enfasi: "L'oggetto dell'analisi del comportamento è ognuna delle attività dell'organismo! Ognuna!"

A quel tempo, stavo portando in giro in tasca come una sorta di bussola una copia della "Ricerca di Senso dell'Uomo". Andai nell'ufficio di Sam dopo che la classe gli chiese "Cosa c'è da dire a riguardo? L'analisi del comportamento può aiutarci a comprendere cos'è successo a Frankl in quel campo di sterminio? Può aiutarci a comprendere la capacità umana di trovare un significato in mezzo a tanto orrore?"

Sam non mi diede una risposta in quel giorno. Mi diede, invece, un posto di lavoro. L'essenza di ciò che Sam mi disse fu che se l'analisi del comportamento non ha senso per le più profonde attività umane, allora non ha molto valore. Sam mi ha fatto leggere giornali come "Comportamentismo Radicale nella riconciliazione con la fenomenologia" (Day, 1992) e "Dare Senso alla spiritualità" (Hayes, 1984). Mi ha mostrato che vi era una ricchezza nell'analisi del comportamento, che non era presente nei testi della psicologia introduttiva. (Mentre scrivo ricordo ciò che i miei insegnanti sono stati per me: un grande dono).

Spesso il comportamentismo si distingue da cose come pensare e sentire. Il comportamentismo che Sam mi ha offerto, e che io a mia volta ho offerto, sostiene che io sono un organismo in grado di agire. Una persona può immaginare, credere, sperare, volere, andare fuori di testa, sentirsi esuberante, abbattuto, ispirato? O come Frankl, una persona potrebbe trovare un significato in mezzo ad un campo di sterminio? Se la risposta è sì, allora questo è il comportamento secondo questa prospettiva, ed è un oggetto di studio totalmente appropriato per la nostra scienza. Il comportamento è ciò che può essere spiegato.

Per i nostri scopi, il comportamento sarà considerato in divenire, in evoluzione un flusso di attività in interazione dinamica con il contesto. Comportamento, così definito, è la variabile dipendente della nostra analisi. Cercheremo i modi in cui dipende o è organizzato, dal contesto.

## Contesto

Così come il comportamento è tutto ciò che un organismo può fare, il contesto è tutto ciò che può accadere ad un organismo. Questo include sia ciò che sta accadendo sia ciò che è successo per l'organismo nel passato sin dall'inizio della sua esistenza. Da questa prospettiva, il contesto non è nulla al di fuori del comportamento analizzato in divenire, che influenza lo sviluppo, l'espressione, dalla modifica o il mantenimento di tale comportamento, includendo il contesto sia presente che passato.

Il contesto, o alcune sue parti, è la variabile indipendente della nostra analisi. Se vogliamo avere un'influenza sul comportamento dei nostri clienti, abbiamo bisogno di capire ciò che influenza il comportamento. Potremmo supporre che il comportamento cambia da solo o che il cambiamento arriverà spontaneamente dal cliente, ma se questo è tutto ciò che c'è da fare, qual è il nostro lavoro come terapeuti?

La questione di influenzare il comportamento del cliente è stato un punto critico per l'analisi del comportamento. Potrebbe apparire come un atto manipolativo. Sam ha avuto una risposta anche a questo. Mi ha chiesto cosa volevo fare per la gente. Gli ho detto che volevo aiutarli a trovare un significato.

"Come?" Chiese. "Che cosa vuoi fare?" In quella semplice domanda Sam mi stava conducendo dietro il comportamento dei clienti (produrre significato) fuori dal loro ambiente (la loro interazione con me e il mondo intorno). "Che cosa farai?" E' una questione pratica.

Ciò è utile perché noi siamo una parte importante dell'ambiente dei nostri clienti. Qualsiasi cosa possiamo fare per influenzare il comportamento dei nostri clienti è fatto al di fuori da questo comportamento.

Noi cambiamo sia il contesto immediato del comportamento per dare ai clienti l'opportunità di fare qualcosa di diverso e, attraverso una serie di interazioni, cambiare il contesto di un modello di comportamento storico. Il contesto in cui il problema si verifica è il vostro punto di impatto come terapeuta. Il contesto, quindi, è ciò che sta al di fuori del comportamento e che esercita un'influenza sul comportamento organizzato ed analizzato.

## Contesto e Comportamento.

Immaginate un cliente che entra nel vostro ufficio. Vi dice: “Voglio morire. Ogni giorno mi alzo e mi chiedo, come posso andare avanti un altro giorno? E, se posso, per quanto ancora posso farlo?”

Ci sono un sacco di modi in cui si potrebbe rispondere ad una simile affermazione. Come potrebbe essere influenzato quel flusso continuo del comportamento del cliente, se tu preannunciassi l'ospedalizzazione, se apparissi sconvolto e agitato quando senti le parole del tuo cliente, o se la tua risposta suggerisse che la vostra prima preoccupazione è di evitare responsabilità con tutto il dovuto rispetto per il vostro cliente? E come potrebbe essere influenzato il vostro cliente se tu sembrassi sinceramente interessato ad ascoltare il cuore dalla sua disperazione?

A seconda della storia del vostro cliente, ognuna di queste diverse risposte può produrre effetti drammaticamente diversi su come vi risponde e su quali azioni sceglie eventualmente di compiere, in seguito al vostro incontro. Il tuo cliente potrebbe arrabbiarsi. Potrebbe saltare fuori dalla finestra. Potrebbe essere calmato – o potrebbe fingere di essere calmo. Non voglio dire nulla di controverso quando affermo che il contesto organizza il comportamento. Il tuo cliente si comporta e risponde. La tua risposta è il contesto per il comportamento del tuo cliente, ed ha una sua influenza. La stessa analisi potrebbe, certamente, essere fatta per il vostro comportamento.

Il comportamento del cliente è il contesto in cui tu stesso ti comporti. A volte per noi è utile concentrarci sul modo in cui il contesto influisce sul comportamento su un terapeuta, ma per ora restiamo concentrati sul comportamento del cliente. Anche quando si vuole analizzare il proprio comportamento, serve iniziare l'analisi con un flusso di comportamento alla volta. E' più semplice e più probabile che sia più utile fare così.

## Risposte e Stimoli

Un altro modo per parlare della distinzione comportamento-contesto è in termini di risposte e stimoli. Le risposte sono comportamenti, o quello che un organismo fa, e gli stimoli determinano il contesto, o cosa succede ad un organismo. Per esempio, se si sente il suono del telefono, l'udito è la risposta, e la suoneria è lo stimolo. Questo linguaggio mette in luce la natura pratica del contesto: qui distinguiamo tra stimolo e risposta solo per facilitare la discussione su ciò che effettivamente è un evento singolare, in questo caso, sentire il telefono. Uno stimolo non è uno stimolo separatamente da ciò che stimola, e una risposta non è una risposta separatamente da ciò a cui si risponde. Non c'è stimolo senza risposta e non c'è risposta senza stimolo. Rispondere e stimolare sono un'unità funzionale. Quindi, in questo caso, non c'è sentire (comportamento) indipendentemente da ciò che si sente, e non si ascolta (contesto) se non con l'udito.

Così prenderemo in considerazione ogni comportamento che vogliamo analizzare insieme al contesto. Ogni parte di ogni evento che sembra importante nel nostro progetto di predizione ed influenza apparterrà al comportamento (risposta) o al contesto (stimoli). Quelli che appartengono al comportamento sono gli eventi che cerchiamo di influenzare, mentre quelli relativi al contesto sono gli eventi che influenzano. Se, considerando l'esempio precedente, volessimo determinare quanto è probabile che qualcuno risponda al telefono quando squilla e ottenere che lei risponda più rapidamente (prevedere e influenzare il comportamento), prenderemmo in considerazione il volume della suoneria, la vicinanza del soggetto al telefono, se indossa cuffie, e così via (il contesto in cui il comportamento avviene).

## Due errori comuni nella comprensione delle risposte e degli stimoli

Due idee sbagliate comuni circa le risposte e gli stimoli sono che le risposte sono movimenti e gli

stimoli sono oggetti discreti. Dal punto di vista comportamentale contestuale, questi sono entrambi errati nel senso più tecnico. Prendendo in considerazione la risposta, questa è definita tale se posso dimostrare che viene determinata dal contesto che a sua volta è determinato da alcuni tipi di stimoli. Per esempio, se ti do una banconota da cinque dollari quando stai fermo e prendo cinque dollari quando ti muovi, di conseguenza altero la probabilità che tu resta fermo, quindi “restare fermi” incontra la nostra definizione di comportamento: è qualcosa che l’organismo può fare. Inoltre, restare fermo può essere sottoposto al controllo contestuale, cioè è in interazione dinamica con un ambiente stimolante.

Dal punto di vista degli stimoli, l’errore più comune è quello di pensare a questo come ad un oggetto. Potremmo, per esempio, vedere la banconota da cinque dollari come stimolo che guida il comportamento. In un certo senso limitato, questo è vero, ma un modo più sofisticato di pensare "restare fermi" cambia il mondo da uno in cui non puoi comprare cose ad uno in cui puoi con la tua nuova banconota da 5 dollari. E’ la transizione dal non avere il potere di comprare cose ad avere quel poter che organizza il comportamento, non la banconota in sé. Per esempio, se ti ho dato un miliardo di dollari, la promessa di altri cinque dollari probabilmente non determinerà ancora a lungo il tuo comportamento e tu resteresti fermo o ti muoveresti a tuo piacimento. Oppure, se ti rinchiudo in una cella in cui i soldi non potrebbero essere spesi o dati via, cinque dollari (o anche un miliardo) non potrebbero far molto per determinare il tuo comportamento. Perché no? Poiché la ricezione della banconota da cinque dollari in uno di questi due contesti non cambierebbe il tuo mondo in modo significativo.

In molte applicazioni, definire il biglietto da cinque dollari un rinforzo del comportamento è probabilmente praticabile. (Potremmo ricordare che nonostante i passi da gigante della fisica contemporanea, anche la meccanica classica di Newton funziona abbastanza bene nella maggior parte dei casi). Tuttavia, vogliamo una comprensione più sofisticata dell’interazione dinamica di risposta e stimolo.

Perché è importante? La distinzione è importante perché a volte non c’è alcun oggetto o immediati eventi discreti su cui possiamo puntare. Richard Herrnstein e Philip Heline (1966) hanno svolto un classico esempio sperimentale che illustra bene questo punto. Nel loro studio, i ratti sono stati collocati in una camera sperimentale, il pavimento della camera è stato elettrificato brevemente ad intervalli casuali. Se i ratti premevano una certa leva all’interno della camera, lo shock sarebbe arrivato leggermente ridotto, ancora ad intervalli di tipo casuale. Herrnstein e Heline hanno trovato nell’esperimento che i ratti premevano la leva e la mantenevano premuta. Non riusciamo a capire il mantenimento della pressione della leva, facendo appello agli effetti immediati della pressione della leva. L’effetto comune più immediato di una pressione è che non sarebbe successo niente. Infatti, come risultato degli shock che arrivavano ad intervalli casuali, la pressione della leva solo talvolta era seguita immediatamente da uno shock. Perché i topi premevano la leva? In termini semplici, i ratti premevano la leva perché così facendo acceleravano il passaggio da un contesto in cui gli shock sono più frequenti a uno in cui sono meno frequenti.

### Vedere modelli di risposta e contesti.

Negli ambienti clinici, gli eventi contestuali (gli stimoli che organizzano il comportamento del cliente) non frequentemente possono essere degli oggetti discreti. Raramente avrete il lusso di vedere un M&Ms erogato nella stanza della terapia con la pressione di una leva. Spero sinceramente che non vedrete i vostri clienti rispondere alle intermittenti scosse elettriche. Cosa si può vedere, però sono le transizioni nei modelli di risposta. E dove si vede la transizione, è lì che osserviamo l’organizzazione del contesto.

Cosa stiamo cercando quando ascoltiamo le storie dei nostri clienti? Come facciamo a trovare il contesto organizzativo? In alcuni aspetti, il lavoro di un analista del comportamento è un

riconoscimento di modelli. Anche se m'interessa rispondere alle argomentazioni del mio cliente, sono ancora più interessato ai modelli di risposta, tra cui il modellamento di contenuti e i modelli dei contesti in cui sono immersi. Ho un particolare interesse nella stereotipia, cioè, in schemi ripetuti. Questi modelli possono essere molto affascinanti, complessi e variegati. Ponetevi queste domande sul vostro cliente:

- C'è un tono e un ritmo particolare con cui risponde?
- Si lamenta continuamente?
- Ha pensieri ruminativi?
- L'argomento è sempre lo stesso?
- Quale postura fisica assume quando racconta la sua storia?

Queste sono solo alcune possibilità di modelli. E' probabile che il vostro cliente mostrerà diversi modelli. Riuscite a riconoscerli? Potreste caratterizzare in termini di ritmo, tono e contenuti? Questo è il compito che abbiamo a portata di mano: per fare osservazioni utili circa il comportamento che i nostri clienti portano nella nostra stanza.

Metaforicamente parlando, l'attività di osservazione del comportamento è come ascoltare un po' di musica. E' possibile ascoltare la linea del basso e per un momento lasciare andare i testi e la chitarra solista. Puoi ascoltare e lasciare che ti catturi? Tha-himp, thump-tha va il basso sullo sfondo. Riesci a sentire il modellamento di quella risposta?

Una volta che senti tale modello, puoi portare la tua attenzione al contesto nell'interazione comportamento-contesto? La qualità del suono della sala, il rumore dell'ambiente in sottofondo, la mischia e il fruscio della folla? Puoi focalizzarti sia sulla musica che sulla sala? Sì, certo, ma ricorda che dividere il soggetto in comportamento e contesto è una questione pragmatica. Occuparsi di una parte dell'interazione alla volta è più semplice. Quando migliori in questo, puoi cominciare a vedere il flusso e riflusso dell'interazione, ma è meglio cominciare con un insieme più semplice di distinzioni.

Due elementi del contesto sono particolarmente rilevanti. In primo luogo, cosa sta succedendo nella storia che il cliente sta raccontando? Qual è il contesto in cui la storia si verifica? Si tratta di un contesto sociale? E' un contesto che comporta l'intimità o potenziale intimità? E' un momento in cui lei è sola e non ha nulla da fare? E' un contesto in cui egli è stato valutato da un supervisore, un genitore, o un conoscente? E, in secondo luogo, quando questo modello arriva nella seduta? Qual è stata l'interazione con il cliente, quando questo schema è emerso? Ci sono alcuni argomenti che precipitano il modello comportamentale del cliente? Alcune questioni emotivamente cariche fanno precipitare il modello? Ci sono cose che accadono nel vostro rapporto con il cliente che sembrano far precipitare questo modello di comportamento? Quello che stai cercando sono modelli di contesti che sono correlati con modelli di comportamento.

### Guardare per transizioni.

Se pensate al comportamento come ciò che è in interazione dinamica in un contesto, si può supporre che quando si vede una transizione nel rispondere, c'è stata una transizione nel contesto. Con specie non umane, questo spesso è evidente. Gli uccelli cinguettano e improvvisamente si fermano. Ti guardi in giro e vedi un gatto muoversi furtivo nel prato. Il cane dorme sul sofà poi salta su e corre alla finestra. Più tardi senti il furgone delle consegne sul vialetto di casa. Il gatto dorme sul divano. Inizi ad aprire un barattolo con l'apriscatole elettrico e il gatto arriva di corsa. Tutti questi sono esempi in cui la transizione nell'ambiente organizza una transizione nel comportamento e la transizione nell'ambiente-il gatto che si muove furtivo, il furgone delle consegne in arrivo, il ronzio della lattina che si sta aprendo – è abbastanza evidente. Con gli esseri umani, una transizione spesso

non è così evidente. È possibile sedersi e ascoltare il vostro cliente descrivere la sua settimana. Ad un certo punto della conversazione, si nota un cambiamento di ritmo o di tono. Improvvisamente diventa molto animato o molto ansioso. O forse stai facendo domande sulla visita di un amico del cliente e lo vedi diventare momentaneamente emotivo. A volte può essere abbastanza ovvio cosa ha precipitato la transizione, ma a volte non è del tutto chiaro. Scavando più profondamente nel comportamento contestuale organizzato, inizierete a vedere come si possono cercare significative transizioni comportamentali. Né i terapeuti, né i clienti sono in genere qualificati ad individuare cambiamenti sottili nel contesto e l'influenza che esercitano sul comportamento. Tuttavia, tale abilità può essere coltivata. Notando tali transizioni nel comportamento si può arrivare a capire ciò che ha precipitato e quali interventi dovrebbero essere richiamati quando li vedi.

## **CONTESTO: ANTECEDENTI E CONSEGUENZE**

All'interno di questa vasta categoria possono essere fatte numerose distinzioni. La più semplice di queste implica distinguere se il relativo contesto stimolante esista prima del comportamento di interesse (antecedente) o dopo il comportamento di interesse (conseguenza).

### Stimolazione antecedente

Alcuni comportamenti del cliente sono sotto controllo antecedente. Gli antecedenti sono stimoli che vengono prima di una risposta o un modello di risposta del comportamento che modifica la probabilità che il modello di risposta si verificherà. Per esempio, un'arma da fuoco aumenta la probabilità che seguirà una risposta di trasalimento. Ci sono altri tipi di antecedenti. Per esempio se il telefono squilla probabilmente risponderemo. Sia l'arma da fuoco che il suono del telefono sono antecedenti, ma, come vedremo, ci sono importanti differenze nei tipi di comportamento che scaturiscono. Il colpo di pistola ha una sorta di effetto automatico sul comportamento. Noi chiamiamo questo particolare tipo di antecedente "stimolo elicitante". Lo squillo del telefono è diverso. Se il telefono squilla, ci sarà probabilmente la risposta, ma forse no. Se abbiamo parecchie altre cose da fare, se un programma particolarmente buono è alla televisione, o se l'ID del chiamante è bloccato potremmo non rispondere. Chiamiamo questo tipo di antecedente uno "stimolo discriminante".

### Stimolazione Conseguenziale

Alcuni comportamenti del cliente sono sotto controllo consequenziale. Le "conseguenze" sono stimoli che seguono una risposta e cambiano la probabilità che la risposta si verificherà di nuovo. A seconda dell'effetto sul comportamento, possiamo chiamare queste conseguenze rinforzi o punizioni. Gli stimoli che seguono una risposta e ne aumentano la probabilità di risposta sono chiamati "rinforzi". Per esempio, la lode potrebbe essere un rinforzo per la lettura di un bambino, se aumenta la probabilità di lettura. Di contro, gli stimoli che seguono una risposta che riduce la probabilità sono chiamati "penalizzazioni". L'ustione dolorosa potrebbe essere una conseguenza in grado di ridurre la probabilità di toccare una fiamma. Queste reazioni si presentano perché il mondo cambia in maniera importante quando si verificano. Quando un uomo urla a casa, sua moglie e i suoi figli non gli fanno più richieste. Quando un bambino piange, i genitori gli permettono un'altra ora di televisione. Questi esempi illustrano modi in cui il comportamento (l'uomo che urla, il bambino che piange) cambia il mondo così come il cambiamento o la transizione nel contesto (nessun'altra richiesta, un'altra ora di televisione) influenza la probabilità che la risposta si

ripresenti.

C'è un legame tra le conseguenze e gli antecedenti. a volte un antecedente, come lo squillo del telefono, segnala una conseguenza disponibile. Stimoli discriminativi e conseguenze vanno insieme. Quando squilla il telefono e rispondiamo, ci sono conseguenze. Il mio mondo cambia da uno in cui non si arriva a parlare con te in uno in cui ci riesco. Questo non succede quando rispondo al telefono quando non sta squillando. Sembra così ingiusto!

## **COMPORTAMENTO: Controllo Operante e Rispondente.**

Possiamo anche guardare più da vicino il comportamento che è legato ai differenti tipi di stimolazione. (Fermati e fai un respiro profondo. So che sta diventando un po' denso e teorico, ma ti prometto che ritornerò alla stanza di terapia e ti mostrerò perché è essenziale capire queste distinzioni. E, respira. Non ti senti meglio ora?)

Come gli stimoli, le risposte possono essere suddivise in due grandi categorie. Alcuni modelli di risposta sono principalmente sensibili agli antecedenti. Altri modelli di risposta sono sensibili sia agli antecedenti sia alle conseguenze.

### Comportamento sotto il forte controllo dello stimolo antecedente.

Alcune risposte sono principalmente sensibili ai precedenti ma relativamente insensibili alle conseguenze. Ricordate la risposta allarmata all'arma da fuoco? Che cosa succederebbe se minacciassi di prendere un centinaio di dollari dal vostro portafoglio se tu non fossi affatto allarmato nel vedermi estrarre la pistola? L'arma da fuoco produrrebbe ancora una risposta di allarme. Questa risposta d'allarme non è molto sensibile alle conseguenze. Non è perfettamente invariabile, ma è relativamente insensibile a quegli aspetti del contesto che chiamiamo conseguenze. Un comportamento di questo tipo ha una qualità quasi meccanica. Se lo stimolo si manifesta, la risposta si manifesta con circa il 100% di probabilità. In base allo stimolo, se questo si presenta più volte in rapida successione, la risposta può ridursi nel corso del tempo. Solitamente, un periodo di tempo nel quale non si presenta lo stimolo riporterà la risposta alla sua originaria intensità. Questo tipo di forte controllo dello stimolo antecedente di controllo è qualche volta chiamato "controllo dello stimolo rispondente" e il comportamento che controlla è chiamato "comportamento rispondente".

Il comportamento sotto il forte controllo dello stimolo antecedente può verificarsi senza apprendimento. Questo può essere il caso, per esempio, se ti spaventi sentendo un forte rumore. Chiamiamo questo "comportamento rispondente incondizionato" o "risposta incondizionata" (UCR) e lo stimolo rilevante "stimolo incondizionato" (UCS). Tuttavia tale comportamento può anche essere appreso. Per esempio, se vieni morso da un cane, vedere un cane successivamente potrebbe provocarti una forte attivazione. Se tu avessi avuto un grave incidente in auto, potresti avere paura di guidare. La guida non è per sua natura temibile, ma può diventarlo quando viene assimilato a qualcosa di temibile come un incidente. Di certo anche le cose piacevoli possono essere condizionate. Casi come tutti questi sono talvolta chiamati "comportamento rispondente condizionato" o "risposta condizionata" (CR) e lo stimolo rilevante che era precedentemente neutro è chiamato "stimolo condizionato" (CS).

Inoltre, gli esseri umani spesso diventano paurosi anche senza una diretta esperienza di un oggetto temuto. Per esempio, tutte le persone hanno paura dei serpenti, pur non avendo avuto un'esperienza paurosa con i serpenti.

Ci sono casi documentati di fobie di serpenti dove gli individui non avevano mai visto realmente un serpente. Non solo gli esseri umani possono diventare paurosi delle cose che non hanno mai

esperito, possono anche diventare paurosi di cose che non esistono: demoni o mostri sotto il letto, per esempio. Se tu pensi alle difficoltà dei tuoi pazienti e le cose che generano in loro delle reazioni quasi meccaniche, la stragrande maggioranza di questi comportamenti sono appresi, non dimenticati. Loro hanno un comportamento rispondente condizionato. Alcune di queste risposte non implicano necessariamente storie di apprendimenti molto diretti, ma loro hanno, tuttavia, imparato risposte condizionate.

Il comportamento di risposta condizionata può essere per te di particolare interesse nel tuo lavoro clinico. E' diverso dal comportamento di risposta incondizionata perchè è molto malleabile. Se una persona va ad interagire in una varietà di modi con uno stimolo condizionato, senza lo stimolo incondizionato, il forte stimolo di controllo antecedente può essere ridotto nel tempo. Per esempio, se un segnale è immediatamente seguito da uno shock, il segnale può iniziare a produrre una stereotipica risposta iniziale. Se il segnale è presentato molte volte senza lo shock, la risposta iniziale andrà a diminuire. I pattern di comportamenti simili si estingueranno, iniziando dal flusso di comportamenti più sensibili agli altri aspetti del contesto.

### (B) Risposta sia sotto controllo di antecedenti che di conseguenze

Alcune risposte sono più sensibili sia agli antecedenti che alle conseguenze. Per esempio, se tu porti il telefono all'orecchio e conversi con qualcuno e ne sei divertito, ti piacerà di più conversare al telefono perchè prevederai come risultato una conversazione divertente. Tu comunque non puoi camminare tutto il giorno con il telefono all'orecchio(!) Attendi che squilli. Il suono segnala la disponibilità di una conversazione divertente, la quale aumenta la possibilità che il telefono sia avvicinato all'orecchio quando quest'ultimo squilla. L'assenza di entrambe le condizioni di antecedenza e conseguenza è associata alla diminuzione della probabilità della risposta. Questo tipo di comportamento tipicamente è molto flessibile e sensibile ad altre condizioni. Chiamiamo questo tipo di comportamento che è sensibile sia agli antecedenti che alle conseguenze : "comportamento operante".

#### Avversivi, appetitivi, e abbondanza.

Per iniziare a distinguere in termini di ciò che precede o segue il comportamento in questione, antecedenti e conseguenze possono anche essere distinti in termini dei loro effetti sul comportamento. Gli "stimoli appetitivi" sono quegli stimoli che un organismo cerca di produrre. Gli "stimoli avversivi" sono quelli che un organismo cerca di fermare, posporre, o attenuare. Ci sono alcune differenze critiche tra il comportamento sotto controllo avversivo e il comportamento sotto controllo appetitivo. Comprendere queste differenze può fare di te un clinico migliore.

I pattern di comportamento sotto forte controllo avversivo tendono ad essere relativamente limitato, relativamente inflessibile e relativamente insensibile alle conseguenze- con l'eccezione delle conseguenze che riducono o pospongono lo stimolo avversivo.

Se sparassi un colpo di pistola, fuori dalla stanza, mentre stai guardando la televisione, nota cosa succederebbe. Primo, tu emetteresti una risposta iniziale veramente forte. Questa risposta iniziale è un ottimo esempio di un forte stimolo antecedente di controllo. Secondo, tu smetteresti di fare qualsiasi altra cosa. Per esempio potresti non notare l'odore della cena, potresti essere intento a far shopping su internet, e potresti sorseggiare una tazza di caffè. Tutte queste risposte si concluderanno immediatamente. Forti stimoli avversivi hanno un effetto di soppressione sui pattern di comportamento. Un' eccezione a questa soppressione è la fuga. In presenza di uno stimolo avversivo forte, appreso o disappreso, i pattern comportamentali, diventano relativamente esigui , relativamente inflessibili, relativamente insensibili ai vari aspetti del contesto, ad eccezione di quegli aspetti del contesto che sono collegati alla fuga.

Nell'esempio dello sparo si potrebbe considerare la flessibilità nei pattern di comportamento prima dello sparo. Dopo lo sparo questa flessibilità scompare. Le sole cose che potrebbero essere psicologicamente presenti sranno il colpo di pistola e l'uscita. Tutta la tua attenzione sarà

focalizzata su qualsiasi uscita sia stata chiusa e sull'uomo che ha sferrato il colpo.

Proprio perchè il controllo avversivo tende a manifestarsi in limitati repertori comportamentali questo non significa necessariamente che tutti i controlli appetitivi siano generalmente flessibili. Infatti quando la deprivazione è particolarmente alta, o anche quando è minore ma molto avversiva, produce la stessa limitatezza di repertorio che troviamo nel controllo avversivo. Il più ampio spettro dei repertori comportamentali tende a presentarsi quando il comportamento è sotto il controllo appetitivo di molte fonti di stimolazione che l'organismo tende a produrre- per esempio cibo e sicurezza. Da notare che l'abbondanza del rinforzo non è indipendente dalle peculiarità individuali. L'abbondanza è un fattore psicologico, che non può essere definito da un fisico. Anche quando le persone vivono insieme ad altri, spesso si sentono isolate e sole.

### La risposta sotto molteplici fonti di controllo

La distinzione tra risposte particolarmente sensibili agli antecedenti e quelle sensibili sia agli antecedenti che alle conseguenze è puramente funzionale. Un organismo ha un flusso di comportamenti che è costante, in evoluzione ed è in interazione dinamica con il contesto in cui è inserito.

Il vostro comportamento potrebbe in qualsiasi momento essere ragionevolmente descritto come sotto il controllo di molteplici fonti di stimoli. Le distinzioni tra diverse categorie di stimoli di controllo si evince dai differenti comportamenti che i vostri clienti esibiscono. Se il comportamento del vostro cliente è sotto il forte controllo di uno stimolo antecedente e tu lo avverti delle conseguenze o gli fai notare le conseguenze passate dell'impegnarsi in quel comportamento, non avrai molto effetto. Il comportamento sotto un forte controllo antecedente avversivo è come quello sotto controllo appetitivo quando la deprivazione è alta. Non è la forma di questi comportamenti che li distingue, ma la loro relazione funzionale con i diversi aspetti del contesto.

Un particolare comportamento potrebbe sembrare lo stesso dall'esterno, ma potrebbe essere in certe condizioni sotto controllo antecedente e in altre condizioni potrebbe essere sensibile sia agli antecedenti sia alle conseguenze. Per esempio tu puoi essere fermato da un poliziotto e iniziare a piangere, perchè in passato, tu avevi evitato una multa piangendo. Piangere al di fuori di questo contesto non permette di distinguere un controllo antecedente o conseguente. Le distinzioni possono essere fatte solo grazie al contesto.

### Una linea di guida per la clinica: mettendo tutto insieme

La maggior parte dei disturbi psicopatologici condivide alcune restrizioni nel range dei comportamenti. I soggetti con disturbo da alcolismo possono bere e continuare a bere, le persone con disturbo ossessivo-compulsivo possono lavarsi in continuazione, le persone che soffrono di depressione maggiore possono stare a letto tutto il giorno. Il problema con l'alcolismo, non è il bere di per sé, è il "dover bere", con il disturbo ossessivo-compulsivo non è il lavarsi le mani di per sé, ma, piuttosto il "doversi lavare" e che le persone affette da depressione stiano a letto tutto il giorno, con le coperte tirate su fino alla testa, è una questione di poca importanza in sé. Stare a letto tutto il giorno, è delizioso. Lo consiglio. A volte in vacanza, ho un romanzo bello grosso e trascorro una giornata in cui mi alzo solo per mangiare e andare al bagno. Ah! No, ancora una volta, il problema non è stare a letto. Il problema è "dover rimanere a letto". Il problema è la paura che supera la persona mentre tira le coperte, tende le sue gambe oltre il bordo del letto, e lascia che i suoi piedi tocchino il pavimento. Rotolarsi sul letto potrebbe dare sollievo, con la possibile promessa di alzarsi più tardi. E in quel momento, l'atto di abbandonarsi alla depressione gli procura un po' di pace.

Anche con le difficoltà rappresentate da un comportamento irregolare, come i disturbi di personalità, la cosa che causa problemi è che questi individui sono sistematicamente imprevedibili.

Marsha Linehan, fondatrice della terapia dialettica comportamentale (DBT), ha trascorso la sua carriera sviluppando tecnologie che facilitassero questo processo tra tali clienti. Mettendo da parte le categorie del comportamento problematico, vi sono stereotipie (modelli ripetuti) che trascendono le categorie. Essi possono avere molte forme diverse, ma la ristrettezza del modello indica che il comportamento è sotto forte controllo di un antecedente avversivo. Prendiamo l'esempio della fobia dei serpenti. Le caratteristiche che definiscono una fobia per i serpenti o per un oggetto fobico sono: l'eccitazione e l'evitamento in presenza di serpenti. Una tipica concettualizzazione di un trattamento basato sull'esposizione è che l'individuo fobico inizia ad interagire con serpenti in una varietà di modi diversi, così che la probabilità di eccitazione e di evitamento diminuisce. Questo processo può anche essere inteso in senso più ampio, considerando la gamma di risposte che potrebbero essere nel repertorio della persona.

Le persone possono nutrire i serpenti, accarezzarli, parlare di loro, studiarli, leggere di loro, guardarli, e così via. Con questo in mente, la fobia per i serpenti può essere definita non solo dalla presenza di eccitazione e di evitamento, ma anche dalla ristrettezza e rigidità della gamma di comportamenti con cui l'individuo si impegna. Analogamente, gli effetti dell'esposizione non si limitano ad una diminuzione dell'eccitazione e dell'evitamento ma anche ad un aumento della probabilità di risposte alternative.

Con i nostri clienti, però, non sono in genere gli eventi che sono intrinsecamente avversivi, che creano questa ristrettezza e rigidità. Piuttosto, sono gli aspetti del contesto, come pensieri dolorosi, sentimenti, ricordi, o sensazioni fisiche, che vengono vissuti all'interno. Un cliente può, per esempio, essere coinvolto nella relazione e rilassato durante le sedute fino al momento in cui il ricordo di una esperienza di abuso si presenta. Improvvisamente l'individuo inizia ad esporre rigidità affettiva, verbale, fisica e di attenzione, proprio come se avesse subito una scossa elettrica o un'altra avversione dall'esterno.

Alcuni interventi ACT, come il lavoro sui valori, affrontano il tema delle conseguenze. Tuttavia, se il modello del comportamento che vediamo è sotto forte controllo di avversivi antecedenti, parlare di valori (che sono rinforzi) avrà un effetto limitato.

Se si riesce a incoraggiare questo individuo a stare tranquillo nel momento presente e a provare l'emozione difficile con accettazione ed apertura, il forte controllo da parte stimolo antecedente diminuirà. Così, si vedrà un emergere graduale di flessibilità nell'affetto, nei discorsi, nella postura fisica, e in altri aspetti. Ora, se cominci gentilmente a fare domande sui valori della vita, il soggetto sarà molto più disposto a riceverle.

Essere sensibili al controllo esercitato da parte dello stimolo può aiutare ad indirizzare gli interventi in modo che siano sensibili al flusso del comportamento che si verifica in quel momento. Tu avrai bisogno di coltivare una sensibilità che si trova in netto contrasto con l'esecuzione a memoria di una serie di interventi. Cambiare il comportamento che è sotto il controllo da parte di stimoli antecedenti richiede diversi interventi rispetto al cambiare un comportamento che si trova sotto il controllo da parte di stimoli di conseguenze. Le fonti di controllo dello stimolo vanno e vengono più volte nel corso di una singola sessione. L'attenzione per entrambi i tipi di comportamento è necessaria per aiutare a liberare i vostri clienti e per aiutarli a coltivare ed a perseguire i loro valori.

Avere una sensibilità sufficiente per rilevare sottili variazioni nel controllo dello stimolo può sembrare scoraggiante. Come accade in altre parti del modello ACT, i principi che si applicano ai clienti valgono anche per i clinici. Infatti, se tu impari a rilevare l'andirivieni del controllo avversivo in te stesso, sarai in grado di rilevarlo e trattare i tuoi clienti con sensibilità. In realtà, le tue reazioni sono lo strumento più sensibile che hai in quella stanza. Pensa all'ultimo cliente che hai avuto che ti ha detto che voleva uccidersi. Che cosa è successo al tuo repertorio quando queste parole sono uscite dalla sua bocca? Chiudi gli occhi per un attimo in questo momento e vedi cosa succede quando pensi a loro. Riesci a sentire il petto serrarsi almeno un po'? Riesci a sentire che desideri passare al capitolo successivo? Questo è la sensazione di un controllo avversivo. Il momento in cui il vostro comportamento sarà probabilmente sotto un controllo avversivo è quando il comportamento del cliente è pure sotto controllo avversivo. E 'un fatto

doloroso, ma la tua esperienza è uno strumento sensibile nel fare le discriminazioni di cui parlo. In generale, la consapevolezza delle variazioni del controllo da parte di uno stimolo è un'attività clinica, e la consapevolezza è un mezzo per diventare più sensibili a questi cambiamenti nel controllo. Quindi non dimenticare tutto quello che hai appena imparato sul controllo dello stimolo. Nel prossimo capitolo, vedremo più in particolare i processi ACT e vedremo come questi si applicano bene con questa analisi più tecnica del comportamento.