

virtHuman[®]
INTERNATIONAL

IN VIRTUTE QUALITAS ✦ GESTIONE STRATEGICA DEL CAMBIAMENTO

la valorizzazione personale e professionale dell'infermiere

migliorare se' stessi
vivendo meglio la propria vita personale e professionale
ottimizzando il controllo dello stress proprio e altrui

approccio virtHuman - livello 1-A



COLLEGIO IPASVI DELLA PROVINCIA DI LECCO



virtHuman
INTERNATIONAL

IN VIRTUTE QUALITAS ◊ GESTIONE STRATEGICA DEL CAMBIAMENTO

la nostra
MISSIONE :
contribuire efficacemente
alla valorizzazione del potenziale
delle Organizzazioni e degli Individui,
favorendo a tutti i livelli
la diffusione di una
Cultura della Qualità
e il miglioramento dei rapporti personali



virtHuman
INTERNATIONAL

IN VIRTUTE QUALITAS ◊ GESTIONE STRATEGICA DEL CAMBIAMENTO

approccio virtHuman :
benessere personale
benessere organizzativo
gestione dello Stress Organizzativo
virtHuman O.S.M.E.
(Organizational-Stress-Management-Evaluation)
valutazione correttivi stress lavoro correlato



virtHuman
INTERNATIONAL

IN VIRTUTE QUALITAS ◊ GESTIONE STRATEGICA DEL CAMBIAMENTO

2004-2005

**Ospedale San Gerardo di Monza
Studio Pilota per la Valorizzazione
del Fattore Umano in Sanità**

**Centro di Studio e Ricerca
sulla Patologia Cronico-Degenerativa
negli Ambienti di Lavoro**

Università degli Studi di Milano Bicocca



virtHuman
INTERNATIONAL

IN VIRTUTE QUALITAS ◊ GESTIONE STRATEGICA DEL CAMBIAMENTO

**si registra un incremento del livello
di benessere percepito che porta ad una
significativa riduzione dell'11%
dei soggetti stressati**

**tale risultato è accompagnato da
un incremento significativo
dei fattori protettivi nei confronti
dell'insorgenza della
sintomatologia da stress**

virtHuman
virtHuman International

IN VIRTUTE QUALITAS • GESTIONE STRATEGICA DEL CAMBIAMENTO

2010

**Convegno Mondiale della Sanità ICHO-WOPS
“4th ICHO-WOPS conference,
June 14-17, 2010,
organised under the umbrella of
the Scientific Committee on
Work Organisation and Psychosocial Factors
(WOPS)
of the International Commission on Occupational
Health (ICOH)”**

4th ICOH WOPS 2010 - Amsterdam.
the Changing World of Work

**Short and long term effects
on JCQ scores
of a motivational intervention
among hospital nurses**

**Marco M Ferrario^{1,2}, Lisa Cimmino², Giovanni
Veronesi¹, Claudio Cavalieri D'oro³, Giancarlo Cesana⁴**

¹Dipartimento di Medicina Sperimentale, Università degli Studi dell'Insubria, Varese;

²Medicina del Lavoro e Preventiva, Ospedale di Circolo-Fondazione Macchi, Varese;

³Virthuman International, Milano; and

⁴Dipartimento di Medicina Clinica e Preventiva, Università di Milano Bicocca, Monza; Italy

Motivational Intervention

Educational Intervention

Enhance job satisfaction and a proactive attitude regarding the working conditions.

virtHuman Approach©, by Cavalieri D'oro

It uses a combination of different educational techniques, like: transactional analysis, neuro-linguistic programming, gestalt, emotional training

Intervention schedule

Two-day educational course; Four-weeks of application period and back to the educational course

4th ICOH WOPS 2010 - Amsterdam.
the Changing World of Work

Short and long term effects on JCQ scores of a motivational intervention among hospital nurses

Marco M Ferrario^{1,2}, Lisa Cimmino², Giovanni Veronesi¹, Claudio Cavalieri D'oro³, Giancarlo Cesana⁴

¹Dipartimento di Medicina Sperimentale, Università degli Studi dell'Insubria, Varese

²Medicina del Lavoro e Preventiva, Ospedale di Circolo-Fondazione Macchi, Varese;

³Virthuman International, Milano; and

⁴Dipartimento di Medicina Clinica e Preventiva, Università di Milano Bicocca, Monza; Italy

Benvenuto nei **materiali didattici** del livello 1-A.
Come ti e' gia' noto, questi materiali sono stati predisposti da
virtHuman International
con una particolare metodologia che ti consentira' di ripercorrere in
soli 10 minuti
i concetti, le esperienze, le emozioni, vissute durante questo primo giorno di
evento virtHuman
ecco perche' sono riservati esclusivamente a chi ha partecipato;
chiunque altro ne rilevarebbe solo l'aspetto superficiale,
mancandogli la registrazione mnemonica
di quanto accaduto in aula.
BUONA LETTURA!

evoluzione
e
valorizzazione

non puoi insegnare
qualche cosa ad un uomo,
puoi solo aiutarlo
a scoprirla dentro di se'.

(Galileo Galilei)



Ogni volta che ci rivolgiamo agli altri, con un saluto, con una domanda, con un'affermazione, se non otteniamo risposta proviamo un senso di disagio, di frustrazione, talvolta di irritazione.

Non c'è niente di peggio che parlare ad un gruppo di persone e rendersi conto, ad un certo punto, che nessuno ti sta ad ascoltare.

Se questo senso di malessere vale per noi, ovviamente è avvertito anche dagli altri quando noi non rispondiamo con le parole, visivamente, concretamente alle loro sollecitazioni.

Rispondere ad un saluto, o a una domanda, può essere la base per **migliorare i rapporti**.

risposta
= soddisfazione

se il Paziente
uscendo dal vostro studio
non si sente già
un po' meglio...
probabilmente
avete sbagliato mestiere!

(William Osler)



felicità'

*Soltanto i morti non soffrono;
il dolore, come la pioggia,
non guarda in faccia nessuno.*

*La domanda è:
quali momenti di gioia
puoi conquistare dalla vita
per compensare i suoi dolori?*

da BARRAYAR di Lois McMaster Bujold

METODO

VALIDO PER TUTTI
FONDATAO SUI VALORI
DIVERTENTE

CONCETTI

IMMAGINI

EMOZIONI

Il cervello umano riceve le informazioni dal mondo esterno
in 3 modi diversi, cioè attraverso:

- ☺ **CONCETTI** *ascoltando spiegazioni logiche*
- ☺ **IMMAGINI** *vedendo come stanno le cose*
- ☺ **EMOZIONI** *percepando sensazioni tattili, olfattive e altro,
attraverso il corpo statico o in azione*

Ogni essere umano in genere privilegia uno in particolare di questi canali,
ecco perché apprezziamo cose diverse.

E ora attenzione alle insidie nascoste!

Tutto ciò che passa al di fuori
del nostro canale privilegiato di comunicazione,
è ritenuto da noi poco interessante, e quindi rifiutato e criticato.

E' bene ricordarsi che ciò che non va bene per noi,
forse va bene per gli altri.



tolleranza

e' l'intelligenza che ode,
e' l'intelligenza che vede, tutto il
resto
e' sordo e cieco.

(Epícarmo)

glí altri
síamo noi

(Umberto Tozzi)

valorizzazione del potenziale

IL MODELLO

virtHuman
INTERNATIONAL

EDUCAZIONE x ISTRUZIONE = CAMBIAMENTO

COERENZA

EMISFERO SINISTRO 	EMISFERO DESTRO 
<p>GOVERNA LA PARTE DESTRA</p> <p>APPREZZA E UTILIZZA PAROLE E NUMERI</p> <p>ANALIZZA, CURA I DETTAGLI</p> <p>VALUTA CRITICAMENTE</p> <p>HA SENSO PRATICO</p> <p>E' LOGICO E SISTEMATICO</p> <p>E' SERIO</p> <p>RICORDA A BREVE</p>	<p>GOVERNA LA PARTE SINISTRA</p> <p>APPREZZA E UTILIZZA IMMAGINI E COLORI</p> <p>VEDE E GESTISCE L'INSIEME</p> <p>E' ISTINTIVO, HA INTUITO</p> <p>E' UN SOGNATORE</p> <p>E' CREATIVO</p> <p>HA HUMOR</p> <p>RICORDA NEL LUNGO PERIODO</p>

La mente umana ha enormi possibilità.

Spesso non ci rendiamo conto di usare solo una minima percentuale del nostro potenziale.

E' importante avere almeno una conoscenza di base dei meccanismi del nostro cervello, e sapere che le diverse funzioni sono ripartite nei due emisferi DESTRO e SINISTRO.

Gli esseri umani appaiono così diversi anche perché ciascuno privilegia l'utilizzo di uno dei due emisferi del cervello; e ovviamente non tutti lo utilizzano con la stessa intensità.

Ciò non significa che stiamo usando solo metà cervello; tutti sappiamo fare un ragionamento logico (emisfero SINISTRO) e ridere per una barzelletta (emisfero DESTRO), ma alcuni di noi sono più logici ed ordinati, altri sono più creativi e disordinati.

EVOLUZIONE significa anche imparare a sfruttare quella parte del nostro potenziale che, spesso per ignoranza, o per pigrizia, non facciamo funzionare.

F B I S I P C I A I B M

FBI - SIP - CIA - IBM

PD - SPC - IPS - IMS - IDC

PDS - PCI - PSI - MSI - DC

P D S P C I P S I M S I D C

intensita'

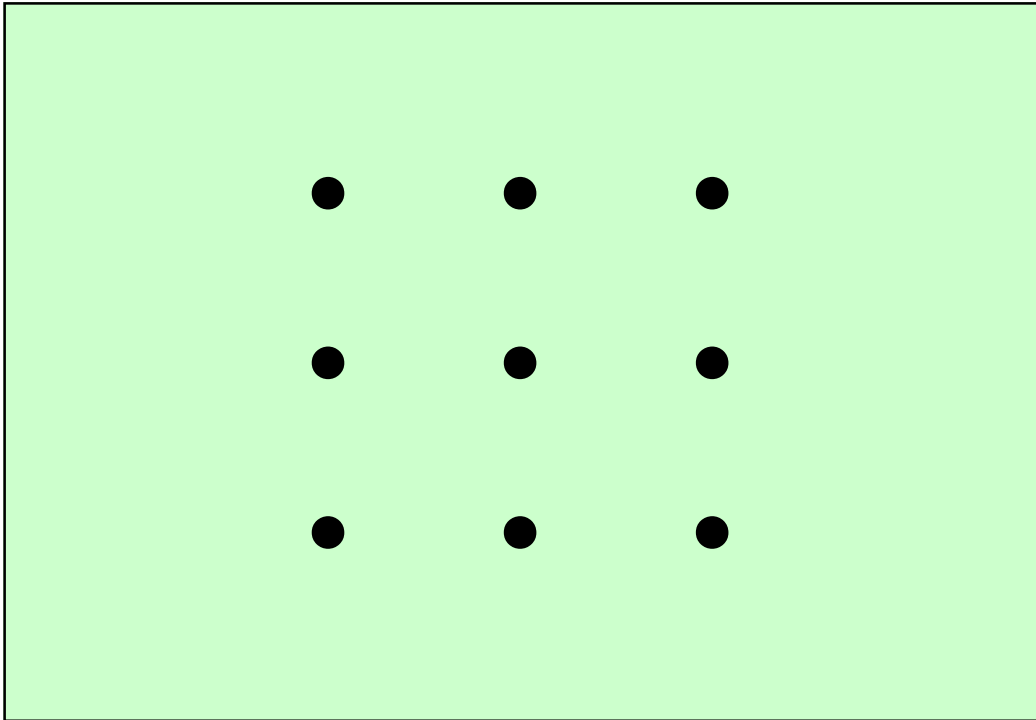
e' lunga la vita
se e' piena.

(Seneca)

veramente padrone di se'
e veramente felice
e' chi ogni giorno puo' dire:
"ho vissuto".

(Orazio)

cambiamento
= evoluzione



ci vuole un nuovo
modo di pensare
per risolvere i problemi
prodotti dal
vecchio modo di pensare

(Albert Einstein)



... non v'accorgete voi
che noi siam vermi
nati a formar
l'angelica farfalla ...

Dante Alighieri
Purgatorio X 124-125

La natura ci insegna che un piccolo bruco può trasformarsi in una stupenda farfalla.

Un essere che striscia può imparare a volare e conquistare il cielo.

E ora attenzione alle insidie nascoste!

Quando decidiamo di farci spuntare le ali, suscitiamo l'invidia inconscia di quelli che non se la sentono di impegnarsi, e poiché loro già non si sentono

OK, assistere alla nostra evoluzione crea loro disagio, perciò, magari inconsapevolmente, faranno di tutto per ostacolarci, ci prenderanno in giro, cercheranno di scoraggiarci, di farci cambiare idea, e se ci riusciranno potranno consolarsi perché "mal comune mezzo gaudio".

Ma la vita non dà niente gratis; **c'è sempre un prezzo da pagare.**

L'EVOLUZIONE costa, ma anche continuare a strisciare è terribilmente costoso.

Ciascuno deve essere libero di scegliere, **CONSAPEVOLMENTE**; ma questo significa che dobbiamo chiarire a noi stessi cosa vogliamo dalla nostra vita.

**cosa voglio
io
dalla vita?**

**ecco cosa mi
motiva...
giorno per giorno!**

**se non
decido io ...**

**qualcuno
decide per me!**

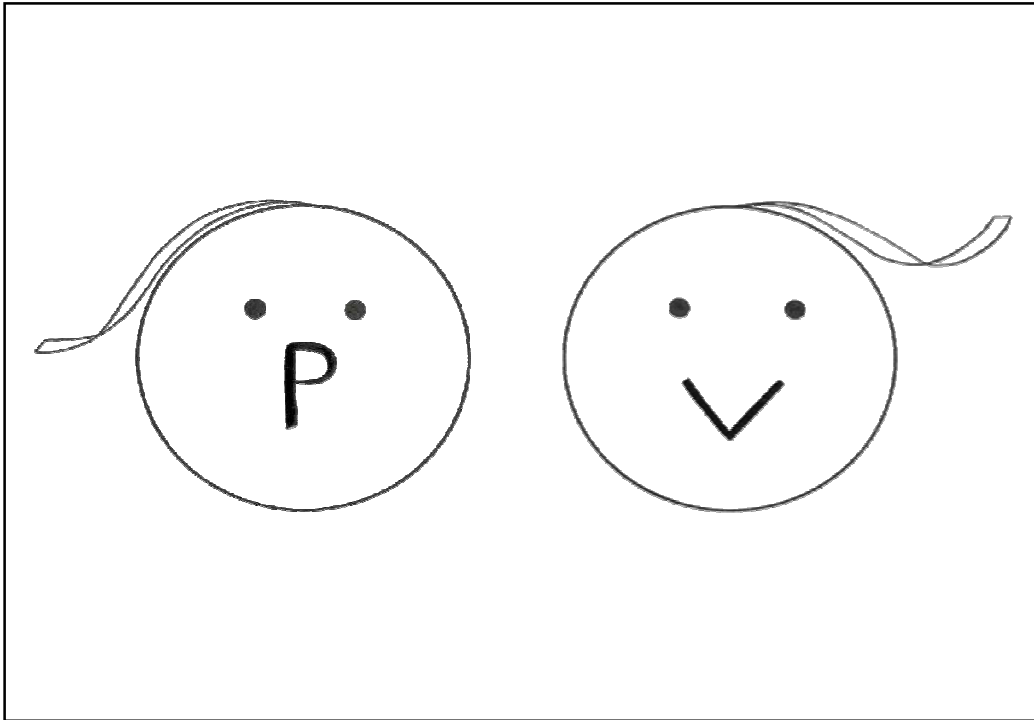
**non e' difficile!
e' impegnativo!**

Se non ho fiducia in me stesso vedrò tutto difficile
e magari non tenterò neanche di ottenere il risultato.

Ma se qualcuno prima di me c'è riuscito...
...allora posso riuscirci anch'io!

Se ho la CONSAPEVOLEZZA che posso riuscire,
tutto sarà IMPEGNATIVO ma POSSIBILE,
e non difficile e quindi impossibile.

Usare il mio POTENZIALE dipende da ciò che voglio dalla mia vita
e dalla stima che ho di me stesso.



Nel “registratore” della nostra mente incidiamo la nostra vita su due “nastri”:

Vincente e Perdente

Il Vincente contiene la nostra FELICITA', i momenti belli,
l'essere soddisfatti e fieri di noi stessi.

Il Perdente contiene tutto il resto, insoddisfazioni, angosce, frustrazioni,
ogni momento in cui la nostra autostima è bassa.

Quando una situazione positiva ci attiva il nastro Vincente
noi reagiamo bene, in modo costruttivo.

Se incontriamo un problema, si attiva il nastro Perdente che,
non credendoci capaci di fare qualcosa di veramente buono,
tende a non impegnarsi e diventa distruttivo.

E ora attenzione alle insidie nascoste!

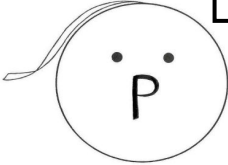
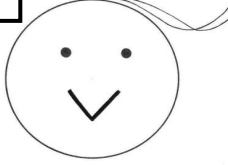
Chi non è consapevole di questi meccanismi ne rimane schiavo.
Ma chi è consapevole di se stesso può conquistare
con la LIBERTA' anche la FELICITA'.

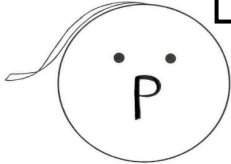
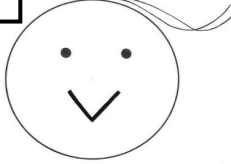
Se voglio essere veramente **libero**
devo essere **consapevole** di me stesso.

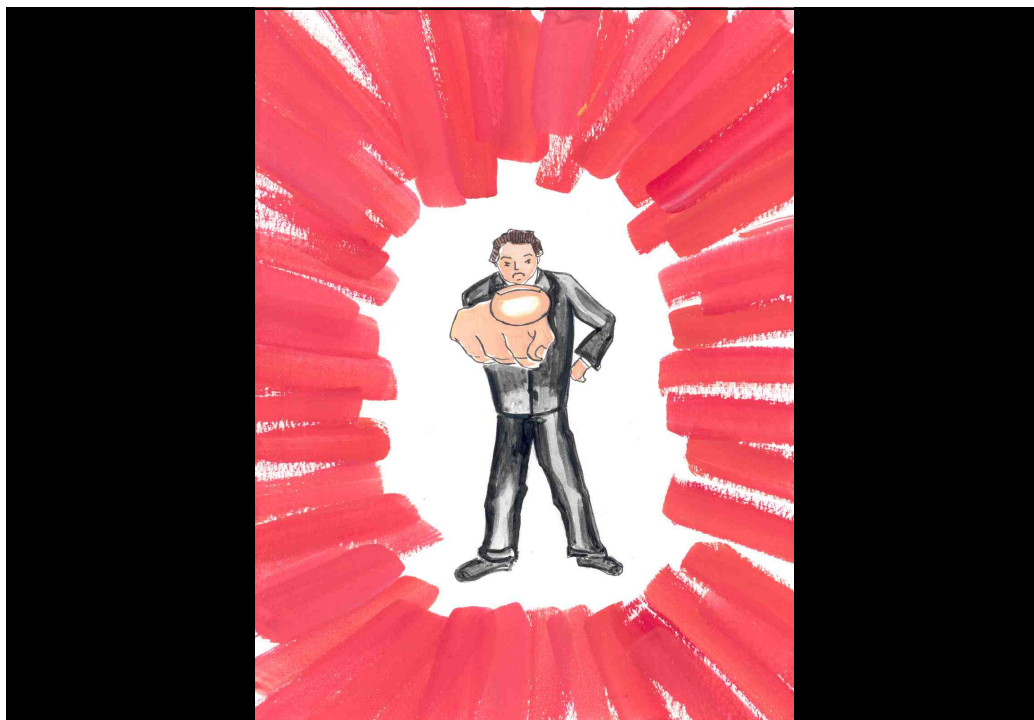
Se siamo attenti possiamo capire
quando si attiva il nastro Perdente
e sostituire la sua voce
con quella del nastro Vincente.

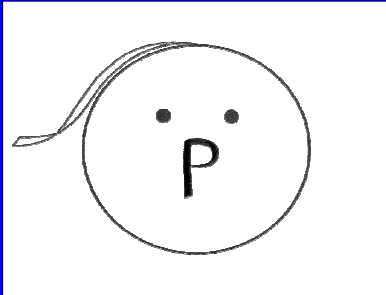
Il Perdente si riconosce dal Vincente
in base a ciò che dice e a ciò che fa.

Se siamo Vincenti possiamo sperare
di poter fare qualcosa anche per gli altri.

COSA DICE	
	
<p>E' DIFFICILE TU NON CAPISCI L'HO DETTO E RIPETUTO NON PUO' FUNZIONARE</p> <p>NON SI E' MAI FATTO COSI' NON E' COLPA MIA CARO LEI SAPEPESSE QUANTE VOLTE CI HO PROVATO SI VA... BE'... MA GUARDA GLI ALTRI</p> <p>SI... MA... PERO'</p>	<p>E' IMPEGNATIVO NON MI SONO SPIEGATO BENE PROVO A SPIEGARE DIVERSAMENTE POTREBBE ESSERE UNA BUONA IDEA</p> <p>PROVIAMO! ADESSO RIMEDIO C'E' SICURAMENTE UN ALTRO MODO PER RIUSCIRCI IO VOGLIO E POSSO MIGLIORARE</p> <p>OK</p>

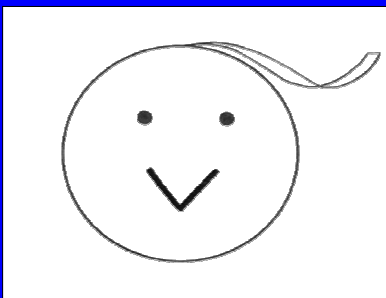
COSA FA	
	
<p>SI IRRITA E' INTOLLERANTE</p> <p>VORREBBE ESSERE SEMPRE AL CENTRO DELL'ATTENZIONE</p> <p>SI IMPEGNA IN PROMESSE E' INSIURO TROVA MILLE PROBLEMI</p> <p>SONO SEMPRE GLI ALTRI CHE SBAGLIANO AGISCE DA VITTIMA</p>	<p>SI ENTUSIASMA CAPISCE IL PUNTO DI VISTA DEGLI ALTRI</p> <p>SA DARE ATTENZIONE AGLI ALTRI</p> <p>SI IMPEGNA NEI FATTI SA DI POTER RIUSCIRE, CERCA LE SOLUZIONI</p> <p>SA ADATTARSI E CAMBIARE AGISCE DA VERO PROTAGONISTA</p>





**se c'e' un
problema ...**

... io non c'entro!



**se voglio
riuscire ...**

... tocca a me!

**io sono il vero
protagonista!**

**della mia vita
dei miei successi
dei miei problemi**

In un libro scritto 2'000 anni fa, e conosciuto con il nome di VANGELO,
è spiegata una immagine che può creare forti sensazioni.

Per chi volesse leggere l'originale, i passi sono:
Mc 4,30 / Mc 4,5-8 / Mt 7,17 / Mc 4,17.

Se parafasiamo il testo evangelico, e lo adattiamo a noi, ne scaturisce
un'immagine suggestiva e logica che ci aiuta a capire certi misteri
dell'evoluzione di ogni singolo essere umano.

Da un piccolo seme infatti può crescere una grande pianta
con forti rami capaci di dare tanti frutti.

L'ambiente può condizionare la crescita della pianta. Il seme piantato nella
buona terra genera una pianta sana destinata a dare molti buoni frutti.

Il seme gettato tra le spine, cerca di crescere,
ma le spine glielo possono impedire;
se il seme è nel terreno pietroso,
la pianta può crescere senza radici e seccare.

Ma comunque ogni albero buono dà frutti buoni mentre l'albero guasto
dà frutti cattivi perché, a dispetto del terreno, solo gli esseri umani che
non hanno radici in sé, e sono incostanti, non ottengono buoni risultati.

**essere
persone
libere**

QUALITA'

PROGETTATA

REALIZZATA

PERCEPITA

Per ottenere un buon risultato
è importante **progettare** accuratamente
ciò che si vuole realizzare.

Naturalmente è poi necessario **realizzare** quanto si è progettato,
senza fermarsi ai buoni propositi.

Ma tutto questo non serve a niente
se non riusciamo a **far percepire**,
alle persone per cui ci siamo impegnati,
la Qualità del risultato ottenuto.

La loro **soddisfazione** è il vero obiettivo
che vogliamo raggiungere.

QUALITA'

COSA + COME = SODDISFAZIONE

Può capitare di ricevere molto ed essere scontenti,
o di ricevere poco ed essere comunque felici.

Normalmente diciamo di essere soddisfatti
se abbiamo ricevuto risposta alle nostre **aspettative**,
non solo materiali, ma **soprattutto umane!**

Quando gli altri fanno qualcosa per noi,
percepriamo la Qualità del loro operato
più a livello **emotivo** che razionale.

Da che mondo è mondo si sa che esistono
figli di ricchi che sono **infelici**,
e figli di poveri dignitosi che sono **felici**.

Se ho fame ho senz'altro bisogno di mangiare,
ma può farmi più felice un pezzo di pane offerto con amore e simpatia,
piuttosto che un pranzo luculliano
dato con irritazione e disprezzo.

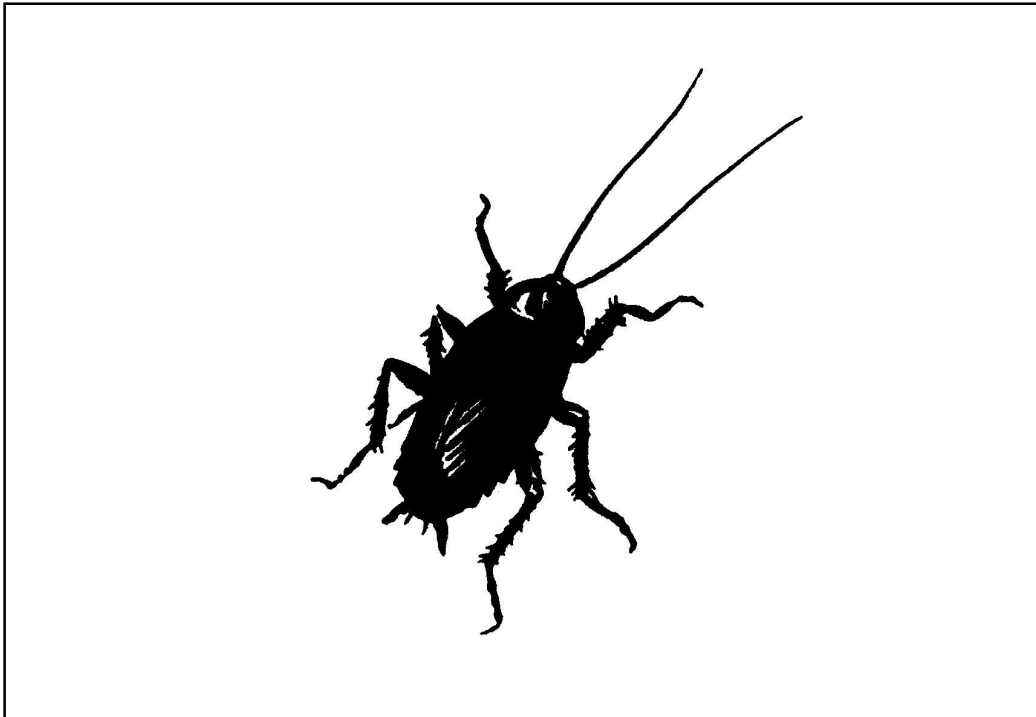
Se qualcuno ha qualcosa da ridire,
è insoddisfatto, brontola, si arrabbia, diventa aggressivo,
deve in qualche modo spiegare razionalmente questa sua reazione negativa,
perciò troverà motivazioni “concrete” alla sua insoddisfazione ma...
il vero motivo è che, con il nastro Perdente che si è attivato in lui,
non riesce ad apprezzare i lati positivi della vita,
e vede solo problemi.
Se facciamo qualcosa per aiutarlo
ad attivare il suo nastro Vincente,
allora potrà cambiare anche il suo punto di vista.

**chi brontola
spesso non sa
il vero perché'**

**soddisfazione
e' trovare
ció' che si cerca**

**le aspettative
sono
soggettive**

**il “far percepire”
la Qualita’
non e’
standardizzabile**



il momento della verità'

**una delle ricerche piu' significative per gli anni '90
e' stata realizzata dal T.A.R.P.
(Technical Assistance Research Programs)**

**su un campione ricondotto a
27 Clienti insoddisfatti, solo 1 reclama (4%)**

**gli altri 26 non protestano direttamente
ma, potendo, cambiano fornitore,
e inoltre si sfogano ciascuno con 10 conoscenti**

**delle 260 (26 x 10) persone
a cui è stata riferita la loro insoddisfazione
solo il 13% (33,8) diffonderà ulteriormente la notizia**

**ma lo farà ciascuno con 20 conoscenti
(33,8 x 20 = 676)**

**ogni volta che 1 protesta apertamente
possiamo supporre che quasi 1000
(26 + 260 + 676 = 962)
si stanno facendo
una pessima opinione di noi !**

**attenzione
al momento
della verità !**

**la Qualità' e'
una sensazione**

**la Qualità' e'
un atteggiamento
mentale**

Nella vita ci troviamo continuamente
in situazioni nelle quali forniamo un servizio agli altri,
e situazioni in cui gli altri forniscono un servizio a noi.

Chi fornisce è definito naturalmente **Fornitore**
mentre chi riceve il servizio è definito normalmente **Cliente**.

Ricordiamolo sempre:

Per il Cliente la Qualità è una sensazione.

Per il Fornitore la Qualità è un atteggiamento mentale.

Se vogliamo ottenere **soddisfazione**
nella nostra vita;

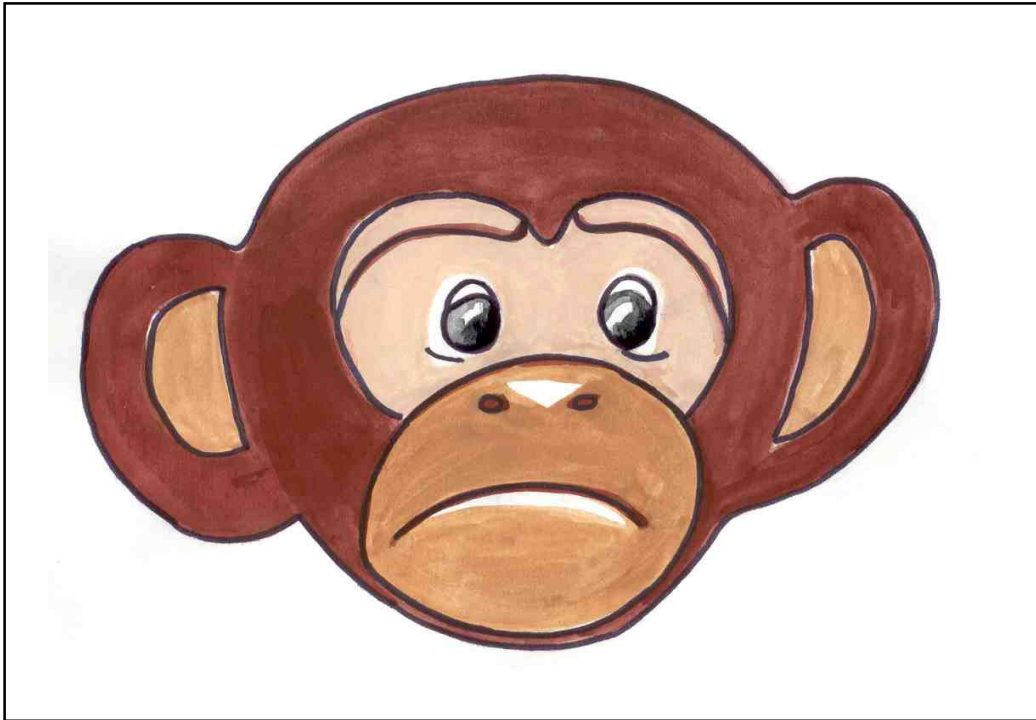
se vogliamo coltivare il nostro **Nastro Vincente**
per essere veramente **fieri** di noi stessi,

è fondamentale
imparare a gestire
le nostre relazioni con gli altri,

e per farlo dobbiamo saper esplorare

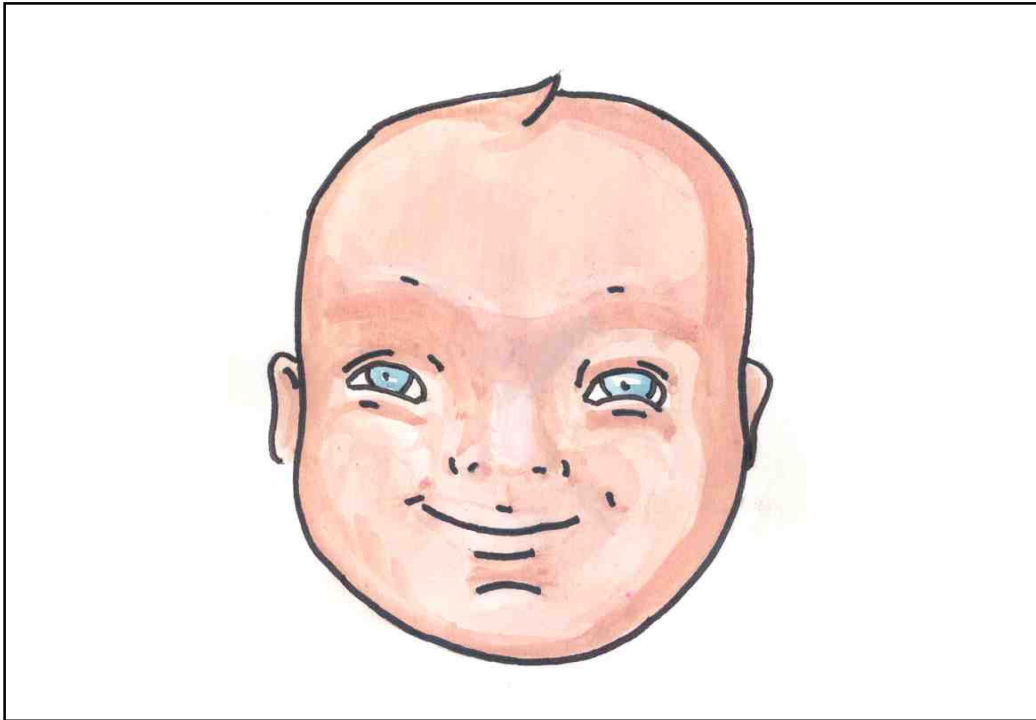
UN MONDO MOLTO SPECIALE:

LA GALASSIA DELLE EMOZIONI



Negli anni sessanta, presso l'Università del Colorado,
furono realizzati esperimenti di privazione sensoriale
(mancanza di **strokes** fisici)
con delle scimmiette.

I risultati furono catastrofici
per la salute psico-fisica dei soggetti.



Successivamente agli esperimenti negativi sulle scimmiette, furono realizzati , al Cambridge Maternity Hospital, esperimenti positivi con bimbi prematuri.

Fu verificato che, dando **strokes** fisici ai piccoli in incubatrice, le loro reazioni vitali erano più efficaci.

GLI ESSERI VIVENTI

HANNO BISOGNO DI

STROKES

strokes

tutto ciò che dice
“lo so che ci sei”

STROKE (al plurale si aggiunge la S) è una parola inglese che significa sia **carezza** che **colpo**, perciò vale sia in **positivo** che in **negativo**.

Questo termine fu scelto da David Kupfer, uno dei fondatori dell'Analisi Transazionale (A.T.), in ricordo del fatto che nei primi mesi di vita il bambino capisce prevalentemente una comunicazione basata sul contatto fisico, e che questa “fame di carezze” condiziona la sua crescita psico-fisica anche in età più avanzata.

**in assoluto
cosa e' peggio ?
essere amati o
essere odiati ?**

**essere
ignorati !**

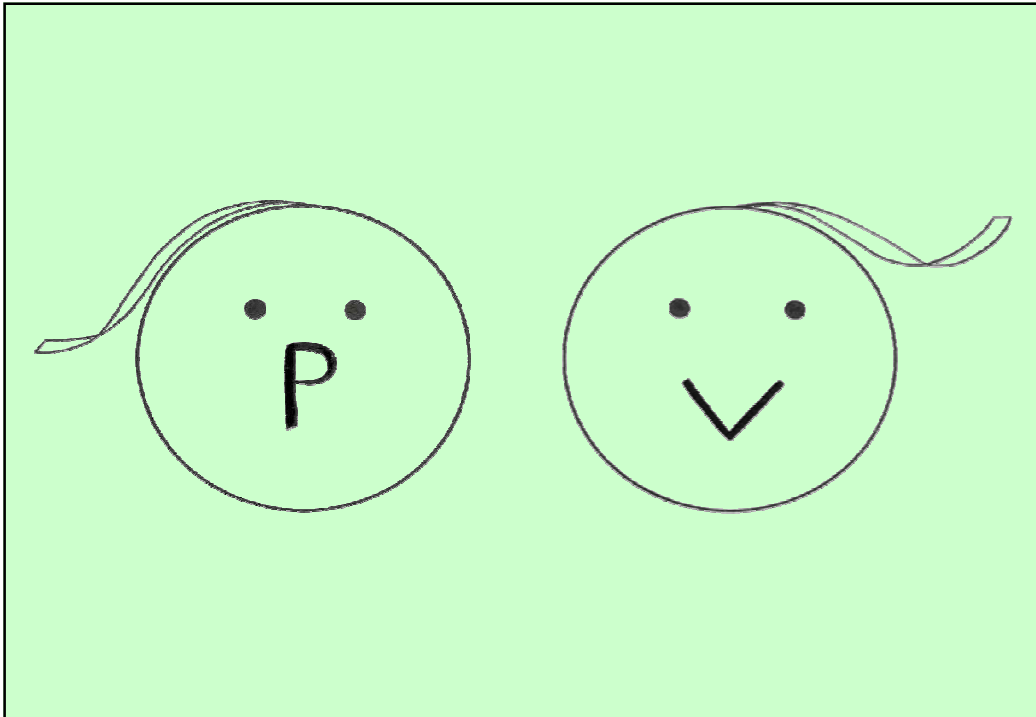
**la cosa peggiore:
e' l'indifferenza**

**la cosa migliore:
e' l'attenzione**

strokes positivi
espressione del
nastro vincente

gioisce

apprezzare qualcuno
senza dirglielo
e' come
preparargli un regalo
senza darglielo



**la musica
che ascoltate
dipende
dalle note registrate**

Se ad una persona abbiamo dato la giusta dose di strokes positivi,
abbiamo confermato la sua autostima,
e le sue reazioni saranno governate dal nastro Vincente.
Se invece le abbiamo dato prevalentemente
strokes negativi, o indifferenza,
abbiamo contribuito a registrare il suo nastro Perdente
e le sue reazioni ne saranno la conseguenza.

per salvaguardare
la Dignità' dell'Ammalato
bisogna innanzitutto rispettare
la Dignità' degli Operatori
che degli Ammalati si occupano
(Claudio Cavalieri d'Oro)



**COME DARE
STROKES NEGATIVI**



**NO A CHI E' SUL NASTRO PERDENTE
GLI STROKES SONO ESPRESSIONE DEL VOSTRO...
MA NON DAVANTI AD ALTRE PERSONE
ABBIATE RISPETTO
NON RIVANGATE
SPIEGATE CONCRETAMENTE IL VOSTRO PUNTO DI VISTA
CONCORDATE IL COME MIGLIORARE**

**SOPRATTUTTO
STATE ATTENTI
AD ESSERE VOI STESSI
SUL NASTRO VINCENTE**

CONCLUDENDO



**VOI SIETE I VERI PROTAGONISTI
DATELI SENZA ASPETTARE
BISOGNA DARE PER RICEVERE
SE SONO VINCENTE GLI STROKES NEGATIVI MI AIUTANO A MIGLIORARE
SIATE ONESTI NEL DARE STROKES
GLI STROKES ATTIVANO IL NASTRO VINCENTE
PER ESSERE APPREZZATI: DATE ATTENZIONE!**

se mi accarezzí
con dolcezza e tenerezza
se mi guardí e mi sorrídí
se qualche volta mi ascoltí
prima di parlare tu
allora io cresceró'
cresceró' veramente

da NATI PER VINCERE
di James e Jongeward



approccio virtHuman

BIBLIOGRAFIA GENERALE

Buscaglia - VIVERE, AMARE, CAPIRSI - Mondadori
James/Jongeward - NATI PER VINCERE - Edizioni Paoline
Blanchard/Johnson - L'ONE MINUTE MANAGER - Sperling & Kupfer
Carlzon - LA PIRAMIDE ROVESCIAIA - Franco Angeli
Carnegie - COME TRATTARE GLI ALTRI E FARSELI AMICI - Bompiani
Robbins - COME OTTENERE IL MEGLIO DA SE' E DAGLI ALTRI - Bompiani
Robbins - COME MIGLIORARE IL PROPRIO STATO MENTALE - Bompiani
Pease - LEGGERE IL LINGUAGGIO DEL CORPO - Mondadori
Watzlawick - ISTRUZIONI PER RENDERSI INFELICI - Feltrinelli
Watzlawick - DI BENE IN PEGGIO - Feltrinelli
De Mello - MESSAGGIO PER UN'AQUILA CHE SI CREDE UN POLLO - Piemme
– **LA BIBBIA- in lingua corrente** - LDC-ABU – Elle Di Ci Leumann (To)
De Bono - IL PENSIERO LATERALE – Rizzoli

approccio virtHuman

APPROFONDIMENTI DI BASE

Moiso/Novellino - STATI DELL'IO - Astrolabio
Berne - A CHE GIOCO GIOCHIAMO - Bompiani
Berne - "CIAO!" ...E POI? - Bompiani
Berne - ANALISI TRANSAZIONALE E PSICOTERAPIA – Astrolabio
Steiner – COPIONI DI VITA – Edizioni La Vita Felice
Steiner – L'ALFABETO DELLE EMOZIONI – Sperling & Kupfer
Perls/Hefferline/Goodman - TEORIA E PRATICA DELLA TERAPIA DELLA
GESTALT - Astrolabio
Perls/Baumgardner - L'EREDITA' DI PERLS - Astrolabio
Perls - L'APPROCCIO DELLA GESTALT - Astrolabio
Moreno/Moreno - MANUALE DI PSICODRAMMA - Astrolabio
Reed - PSICOLOGIA COGNITIVA - Il Mulino

approccio virtHuman

ULTERIORI APPROFONDIMENTI SCIENTIFICI

Watzlawick/Helmick Beavin/Jackson - PRAGMATICA DELLA
COMUNICAZIONE UMANA - Astrolabio
Bandler/Grinder - LA STRUTTURA DELLA MAGIA - Astrolabio
Bandler/Grinder - LA METAMORFOSI TERAPEUTICA - Astrolabio
Dilts/Grinder/Bandler/Bandler/DeLozier - PROGRAMMAZIONE
NEUROLINGUISTICA - Astrolabio
Lankton - MAGIA PRATICA - Astrolabio
Bandler - MAGIA IN AZIONE - Astrolabio
Bandler/Grinder - IPNOSI E TRASFORMAZIONE - Astrolabio
Bandler/Grinder - I MODELLI DELLA TECNICA IPNOTICA DI
MILTON HERICKSON - Astrolabio

approccio virtHuman

ULTERIORI APPROFONDIMENTI SCIENTIFICI

(segue)

Watzlawick - LA REALTA' DELLA REALTA' - Astrolabio
Watzlawick/Weakland/Fisch - CHANGE - Astrolabio
Harman/Rheingold - CREATIVITA' SUPERIORE - Astrolabio
Gordon - METAFORE TERAPEUTICHE - Astrolabio
Bandler/Grinder - LA RISTRUTTURAZIONE - Astrolabio
Watzlawick - IL CODINO DEL BARONE DI MUNCHHAUSEN - Feltrinelli
Watzlawick - IL LINGUAGGIO DEL CAMBIAMENTO - Feltrinelli
Dilts/Hallbom/Smith - CONVINZIONI - Astrolabio
Andreas/Andreas - CAMBIARE LA MENTE - Astrolabio
Andreas/Andreas - I NUCLEI PROFONDI DEL SE' - Astrolabio