

PRINCIPI GENERALI

Ascolto

Calibrazione

Fatti e interpretazioni

Il giudizio separativo

Il rapport

Il ricalco

METAMODELLO

PRINCIPIO DI ALLENABILITÀ

SISTEMI RAPPRESENTATIVI

METAPROGRAMMI

TECNICHE

Riformulazione

Costellazione dei mentori e dei compagni di viaggio

Riattivatore di qualità

Stato problema – stato risorsa

Ancoraggi

VOICE DIALOGUE

LA MAPPA NON È IL TERRITORIO. Cosa c'è dietro il nostro modello di mondo

Ascolto

Si tratta di un processo attivo e posto al centro della relazione. Ascoltare è un'esperienza attiva, richiede presenza e attenzione. A che cosa? A cosa accade nella relazione con l'altro. Mentre ascoltiamo una persona che ci sta parlando è facile trovarsi inconsapevolmente in una situazione in cui ciò che ascoltiamo non è altro che il vociferare della nostra mente. La nostra mente è abituata ad interpretare i dati di realtà, collegando il presente ad esperienze passate, future e, se non siamo attenti, perdersi in questo ristagno del pensiero è molto facile. Se vogliamo ascoltare davvero è necessario porre attenzione a ciò che si produce in noi mentre l'altra persona ci parla, e rimanere vigili. Talvolta, mentre ascoltiamo, emergono emozioni, sensazioni e con molta facilità la nostra mente collega ciò che percepiamo ad una storia: non siamo più in relazione con l'altro ma con le nostre storie. Quando ascoltiamo possiamo incuriosirci al mondo dell'altro, interessarsi alla mappa attraverso cui ci sta raccontando del suo mondo e mantenere la stessa curiosità a ciò che succede a noi mentre ascoltiamo. Ogni storia che nasce dalla nostra mente ci può fornire informazioni su di noi e spesso può essere uno strumento utile ad entrare in relazione con l'altro. L'importante è l'atteggiamento che assumiamo nella relazione: se osserviamo le nostre storie possiamo lasciarle dove sono nella nostra mente, come fossero delle stanze aperte che al momento opportuno possiamo tornare ad esplorare. Facciamo un esempio: se stiamo ascoltando una persona che ci parla del suo dolore, mentre l'ascoltiamo può accadere che la nostra mente cominci a raccontare "ah sì, conosco, anche io ho sperimentato quello che mi sta dicendo"... Oppure "ma sempre queste cose racconta?"... Oppure "dovrebbe leggere questo libro, fare queste pratiche"... La realtà è che non sappiamo se questi pensieri sono veri: assumendoli come tali, ci allontaniamo dalla profondità del momento presente, interrompendo il processo di ascolto. L'ascolto osserva, comprende e non giudica. È attento a ciò che accade.

Avete presente cosa fa un gatto quando si siede e riposa? Un maestro di presenza, sempre attento a ciò che accade e piacevolmente rilassato. Il suo corpo è disteso, morbido, eppure le sue orecchie si muovono in risonanza con ogni movimento esterno. Anche noi possiamo imparare a portare quel tipo di retta attenzione nella nostra vita! Mentre ascoltiamo con atteggiamento curioso ciò che l'altro ci racconta, mentre entriamo nel suo mondo, possiamo accorgerci in tempo reale ciò che accade in noi. Se appare tristezza, rabbia, gioia, euforia...

Saremo il centro che dà spazio a tutto ciò che c'è e che si produce nella relazione, mantenendo attenzione anche verso ciò che stiamo ascoltando. Questo è l'ascolto al centro della relazione. L'ascolto profondo è qualcosa che si avvicina più ad una contemplazione che all'ascolto comunemente inteso. E' raccoglimento nel silenzio e attenzione all'altro. Il battibecco, il litigio, in misura minore la discussione, a differenza del dialogo, sono sintomi della mancanza di ascolto. "Gran parte delle interazioni umane avvengono attraverso uno scambio di contenuti. E' quindi la mente analitica la parte di noi particolarmente interessata. La mente analitica per sua natura divide, classifica, analizza, dubita, critica, oppone, controlla, paragona, ecc. Con l'intelletto, l'ascolto profondo cessa completamente". (Eckhart Tolle)

Se c'è ascolto vero, non vi è separazione, per cui chi ascolta comprende veramente ciò che l'oratore sta dicendo. Non ci sono domande, dubbi, critiche. C'è una zona dell'intelletto che è trascinato dal vociferare della mente ordinaria, l'ascolto rischia di perdersi completamente. E' come inserire una derivazione. Pensiamo di poter ascoltare con quella zona dell'intelletto, ma è proprio quella zona a bloccare l'ascolto. È spesso una difesa contro qualcosa che non vogliamo ascoltare. Infatti, se vediamo davvero qualcosa (una parte di noi che non si era ancora rivelata), poi non possiamo negarla: dobbiamo vivere in accordo con ciò che abbiamo visto. Se cerchiamo di vivere in opposizione a ciò che abbiamo visto, o lo neghiamo, il conflitto si accresce. Si accresce la sofferenza e l'afflizione. Quindi il non ascolto rappresenta spesso una difesa molto potente: non ascolto per non essere costretto ad una trasformazione. Il non ascolto è una difesa molto potente nei confronti del cambiamento.

Calibrazione

La parte fisica dell'ascolto

Ascoltare non è una pratica che avviene solo al livello del pensiero, in primo luogo ascoltiamo con il corpo.

In che modo? Poiché siamo esseri risonanti, per sintonizzarci sulla frequenza della persona che ascoltiamo, abbiamo bisogno che il nostro corpo si avvicini alla postura dell'altra persona. Se la persona che ascoltiamo ha le spalle curve, possiamo accennare la curvatura delle spalle anche noi, se è seduta ci sediamo, se tiene le gambe incrociate possiamo accennare la stessa posizione anche noi. Non si tratta di un mero processo imitativo, bensì

di sintonizzare il nostro corpo con il suo: sposare, anche attraverso il corpo, l'intenzione di entrare nel suo mondo. È molto difficile entrare nel mondo dell'altro se la mia postura è nettamente diversa dalla sua. Dal momento che sintonizziamo il nostro corpo con quello del nostro interlocutore, ci avvicineremo sempre di più alla sua mappa e da lì possono arrivarci intuizioni importanti, perché i nostri punti di vista si sono fatti molto più simili. Anche il respiro è parte del corpo, sintonizzare il nostro respiro con quello dell'altra persona è un ottimo modo per entrare in relazione e calibrare lo stato emotivo di chi stiamo ascoltando. Se siamo attenti, possiamo notare anche il suo ritmo interno osservando i movimenti, il tono della voce, il modo in cui parla e includere tutte queste informazioni nella relazione. Una persona che parla in modo molto lento e a bassa voce, difficilmente si sentirà accolta se interagiamo con lei parlando velocemente e con un tono di voce alto. Quando ascoltiamo stiamo facendo musica. L'orecchio musicale rispetta i silenzi quanto le note perché gli uni danno valore alle altre. Così anche noi, possiamo avvicinarci all'esperienza dell'ascolto con l'intenzione di fare buona musica assieme all'altra persona. Tutte queste indicazioni vengono attuate spontaneamente se siamo davvero sintonizzati con l'altra persona, ed esserne consapevoli è d'aiuto per portare questo atteggiamento sempre di più nelle nostre vite. Ascoltare un'altra persona significa quindi in primo luogo ascoltare con il corpo intero. Mantenendo la percezione del campo energetico interiore, creiamo uno spazio tranquillo che ci consente di ascoltare veramente, senza interferenze della mente (pensieri, aspettative, desideri, giudizi, attaccamenti, avversioni). Solo se siamo in contatto con noi stessi, cioè se ci rispettiamo, siamo in grado di rispettare l'altro e l'ascolto da una posizione di rispetto è già trasformativo, in quanto veicola il permesso di esistere così come si è, veicolando un presupposto ancora più generale: accettare le cose così come sono.

Fatti e interpretazioni. Qual è la differenza?

Un fatto è qualcosa che accade, un'azione replicabile. I fatti sono i dati di realtà, azioni e comportamenti oggettivamente osservabili. Sono "prima" della nostra interpretazione e del nostro mondo di significati, i quali a loro volta sono collegati ai nostri vissuti emotivi. Se entro in ufficio e saluto qualcuno che non mi ricambia il saluto, sto descrivendo un fatto: pura azione. La ciotola sul tavolo è un fatto, il sole che cala dietro alla collina è un fatto. Le interpretazioni sono invece i significati che diamo a ciò che accade. Facciamo un esempio: entro nello stesso ufficio di prima e... "Saluto un maleducato che non ricambiandomi il saluto mi ha mancato di rispetto!" Cos'è accaduto di diverso? Ai fatti si è aggiunta un'interpretazione "avrebbe dovuto salutarmi, se non mi saluta significa che mi manca di

rispetto e ciò significa che è maleducato". Il più delle volte da un'interpretazione di questo tipo, nasce rabbia o tristezza, e sentiremo dire frasi come "lui mi ha fatto arrabbiare" oppure "sono triste per colpa sua". L'interpretazione è una funzione della nostra mente attraverso cui diamo significati a ciò che accade, è accaduto o accadrà in futuro. È un filtro ed un comando al sistema percettivo e motorio, attraverso cui facciamo esperienza della realtà. Cosa significa? Significa che se credo di essere un fallito perché quell'evento non è andato secondo le mie aspettative, sto etichettando qualcosa che è accaduto come "fallimento" e sto portando quell'esperienza emotiva nella mia vita. Mentre sono identificato con l'immagine dell'uomo fallito, tutto il mio sistema percettivo e motorio sarà orientato in modo tale da confermarmi ciò che io credo vero in quel momento: ovvero che sono un fallito.

Lo psicologo statunitense Albert Ellis ha ideato un modello teorico che aiuta molto bene a comprendere le interpretazioni che sono nascoste dietro l'osservazione del dato di realtà. Questo modello parte da ciò che possiamo sperimentare nel quotidiano, ovvero: accade qualcosa e soffro. Indicheremo ciò che accade con lettera A e l'emozione che sperimento come B. A B In che modo ciò che è accaduto mi ha fatto stare male? Per esempio: in che modo il fatto che quella persona non mi ha salutato, mi ha fatto soffrire? Questa domanda recupera il processo attraverso cui da A (ciò che accade) siamo arrivati a B (l'emozione che ho sperimentato). Scopriamo quindi che c'è un fattore mancante e di importanza fondamentale per comprendere ciò che mi accade: C, ovvero l'interpretazione che la mia mente ha conferito agli eventi. A B C (interpretazione, significato) Torniamo all'esempio precedente: In che modo il fatto che quella persona non mi ha salutato, mi ha fatto soffrire? Possiamo scoprire che l'interpretazione che ho dato al mancato saluto del collega, era - ad esempio - che l'ha fatto apposta e che mi ha mancato di rispetto (perché se mi rispetti, mi devi salutare!). Questo nuovo atteggiamento rispetto a ciò che proviamo è in grado di educarci ad una piena responsabilità emotiva, e quindi ad una maggiore libertà poiché: La nostra emozione non dipende così direttamente da ciò che accade fuori ma è fortemente mediata dal significato che assegniamo a ciò che accade.

Il giudizio separativo

L'origine della sofferenza non necessaria.

Il giudizio è espressione di moralismo, di separatività: bene/male, giusto/sbagliato, vero/falso. Io ho ragione/tu hai torto. Finché si pratica il moralismo, la mente è torbida, e la percezione è distorta dalla critica, dalla svalutazione ecc. Chi desidera realmente un cambiamento nel mondo esterno, inizia a cambiare sé stesso. La domanda chiave è: quali cambiamenti posso fare affinché le circostanze migliorino?

Il cambiamento profondo è frutto di consapevolezza. Quindi la domanda diventa: come posso diventare più consapevole?

Cosa accade quando ci identifichiamo con una nostra interpretazione sulla realtà? La rivestiamo di un senso di identità, la leghiamo ad un'immagine fittizia che ci siamo fatti di noi e difendiamo quest'identificazione da chiunque risulti una minaccia a ciò che consideriamo vero in quel momento. Per esempio: di fronte a un bellissimo cielo stellato Luca dice "ecco guarda, quella è la costellazione di Orione" ed il suo amico risponde "no è quella del Leone!" ... da una semplice osservazione, parte uno scontro basato sul "chi ha ragione". Qual è il risultato? Che mentre entrambi combattevano per darsi ragione rispetto all'immagine di persone colte, si sono persi la bellezza delle stelle sopra le loro teste. L'identificazione nei nostri punti di vista, che è all'origine delle nostre convinzioni profonde, causa separazione dall'altro, e la separazione causa sofferenza. L'attaccamento alle nostre convinzioni è collegato al giudizio separativo, ovvero l'ostilità verso tutto ciò che è "diverso" o "distante" dalle mie convinzioni, prima fra tutte la convinzione profonda rispetto a ciò che è moralmente giusto o sbagliato! Dov'è il giudizio separativo nell'esempio di prima? Nell'affermazione "quella è la costellazione di Orione"? No, piuttosto nello scontro successivo nato tra i due per ottenere ragione. Si parla di giudizio separativo perché la sua caratteristica fondamentale è la separazione che nasce dall'atteggiamento di difesa di una posizione. Dietro al giudizio separativo c'è la paura e la lotta della mente "per non rivelare a se stessa che sotto il vestito non c'è niente", citando Davide Cova.

Ogni ostilità e sofferenza dentro e fuori di noi si origina con l'attaccamento alle nostre convinzioni e viene mantenuta attraverso il giudizio separativo.

Cosa significa quindi non giudicare?

Per non giudizio intendiamo la fine del giudizio separativo in quanto fonte di ostilità per sé e gli altri. Non giudicare è in primo luogo un atto di intelligenza. Come stai mentre credi (sei attaccato) a quel pensiero? Una semplice domanda come questa aiuta a rendersi consapevoli di quanto facilmente ci attacchiamo al nostro alle nostre identificazioni-convinzioni, magari pensando che sia necessario o che sia giusto per punire qualcuno o noi stessi. Dall'ostilità non può sorgere l'amore, dal criticismo non può nascere il nostro cambiamento: è un'illusione e una menzogna a cui ancora molti credono e dalle cui radici ancora continua ad alimentarsi molta sofferenza. Noi siamo il nostro processo. Ogni volta che, ad esempio, ci critichiamo e siamo ostili verso noi stessi, ci stiamo togliendo forza. L'antidoto al giudizio separativo è lo sguardo contemplativo, a cui è dedicata la prossima dispensa.

In alcune situazioni, la sofferenza di una persona è ineliminabile. La sofferenza reale non è in sé un problema psicologico, in quanto parte della realtà e come esseri umani siamo attrezzati per superarla. Non ci rende impotenti e inabili. Il problema nasce con la sofferenza non necessaria, che rende impotenti. Questo tipo di sofferenza non ha fine, ma si autoalimenta e peggiora la situazione reale da cui origina.

Un terapeuta può aiutare ad eliminare la sofferenza non necessaria, aiutando la persona a cambiare, non sé stessa, ma in termini di programmi automatici (modalità percettivo-reattive, gli atteggiamenti mentali, i comportamenti).

Un counselor non può fare il cambiamento al posto della persona, ma indicare una strada, aiutare a trovarla.

Il Rapport

Paul Watzlawick, esponente della statunitense Scuola di Palo Alto, pubblica nel 1967 una delle sue opere fondamentali, *Pragmatic of human communication*, dove viene chiaramente delineata la differenza tra comunicazione verbale e non verbale. La prima, prevalentemente digitale, è specializzata nel comunicare gli aspetti di contenuto; la seconda, prevalentemente analogica, coinvolge soprattutto i rapporti tra soggetto emittente e soggetto ricevente, la loro interazione.

È l'aspetto non verbale dei messaggi (tono di voce, postura, mimica, gestualità, ecc.) che risulta decisivo per definire l'aspetto di relazione. In sostanza io posso comunicare

verbalmente un significato e sottintenderne un altro, o il suo contrario, per esempio con il linguaggio del corpo. La comunicazione non verbale è più primitiva, più indifferenziata, ma per questo primaria e fondante per la relazione. Infatti, secondo le ricerche condotte dallo psicologo Albert Mehrabian¹, nella comunicazione umana la parte verbale rappresenta solo il 7% del messaggio che viene trasmesso, il 38% è rappresentato dal linguaggio paraverbale² ed il restante 55% dal linguaggio non verbale.

Un prerequisito per l'efficacia di qualunque relazione d'aiuto è il rapporto di fiducia che può instaurarsi tra paziente e terapeuta, tra educatore ed allievo. Il *rapport* - termine tecnico utilizzato dagli studiosi che hanno analizzato il lavoro di terapeuti e comunicatori efficaci, primo fra tutti Milton Erickson - è definito proprio come la capacità di stabilire quella relazione di fiducia nella quale l'interlocutore può sentirsi ascoltato ed accolto in entrambi i livelli di comunicazione, digitale ed analogica:

"Questo tipo di sincronia può servire a ridurre notevolmente la resistenza tra noi e coloro con i quali stiamo comunicando. [...] Chiunque operi direttamente con altre persone (come genitore, uomo d'affari, educatore, legale, terapeuta, scienziato, funzionario governativo, ecc...) sa intuitivamente che in buona parte la riuscita delle nostre interazioni dipende dalla capacità di stabilire e mantenere il rapport".³

Vediamo quindi i principali schemi per generare il *rapport*, seguendo la distinzione tra digitale ed analogico. Per quanto riguarda la comunicazione digitale distinguiamo tra contenuto e linguaggio.

Creare *rapport* sul *contenuto* significa entrare nella mappa dei valori individuali dell'altro (legati alla cultura di appartenenza, alla famiglia di origine, alla religione, ecc...), perchè ogni nostro valore ha una valenza affettiva, quindi emozionale. È qualcosa che possiamo comprendere anche senza essere esperti counselor: si tratta di lasciare andare momentaneamente l'attaccamento alle nostre credenze per aprirsi, senza provare avversione, al mondo interno dell'altro.

¹ Cfr. A. Mehrabian (1971), *Silent Messages*, Wadsworth Pub Co., Belmont, CA.

² Il linguaggio paraverbale indica la modalità con cui usiamo la voce ed è composto principalmente da: il tono (cioè voce monotona o variata), il ritmo, il volume, la velocità, il timbro, la dizione e la cadenza.

³ Dilts et al. (1982), *Programmazione Neurolinguistica*, Astrolabio, Roma.

Il *rapport* sul linguaggio richiede una tecnica aggiuntiva: ciascuno, infatti, ha una specifica modalità *sensorialmente basata* con cui si rappresenta l'esperienza, (vedi la dispensa sui sistemi rappresentativi), e questo si riflette nel linguaggio; a puro titolo di esempio, una persona *visiva* - cioè che privilegia le immagini per ricordare e riprodurre la propria esperienza - utilizzerà locuzioni come "è chiaro che..." o "mettere a fuoco" per comunicare la propria esperienza individuale.

Per quanto riguarda la comunicazione analogica, ovvero tutti quei parametri che riguardano il linguaggio del corpo - frequenza respiratoria, ritmo cardiaco, postura, espressioni facciali, ecc... - è necessario portare attenzione alla fisiologia del paziente: questa capacità di sintonizzarsi sul linguaggio del corpo del paziente è al fondamento del *rapport* sul canale non verbale: Milton Erickson utilizza principalmente la tecnica di *ricalco*.

Il Ricalco

“*Ricalcare*” una persona significa sostanzialmente *stare al passo con la sua esperienza, rispecchiando, con il nostro corpo e con le nostre parole, i suoi comportamenti verbali e non verbali*: ad esempio rispondere simmetricamente al linguaggio del corpo del paziente ma utilizzando un'altra parte del corpo: ad esempio rispondere al nervoso tambureggiare del piede, tentennando il capo con lo stesso ritmo; Milton Erickson definisce questo comportamento rispecchiamento incrociato.

Alla base del ricalco vi è la capacità di fornire una descrizione esatta ed in tempo reale, da parte del counselor, dell'esperienza in corso nel paziente, sia a livello corporeo che linguistico. Partiamo dalla più semplice descrizione "... *Stai inspirando... Ed espirando...* " pronunciata al tempo- ritmo del respiro della persona: questa è la più elementare, e fondamentale forma di ricalco verbale.

In termini musicali, anzi musicoterapici, Daniel Stern, parla di *imitazione inesatta* nella relazione primaria madre-bambino. Perché ad una proposta vocale del bambino la madre risponde con una carezza, ad un tocco risponde con un sorriso?

L'ipotesi è che il rapporto empatico madre-bambino sia fondato non sull'imitazione *esatta* del comportamento del figlio, quanto su "trasferimenti sinestesici tra una modalità propositiva ed un'altra modalità elaborativa".⁴

Quindi l'aspetto più importante che emerge è l'*inesattezza* della sintonizzazione. Ma inesatta non vuol dire distorta: attraverso di essa viene stimolata la capacità di cogliere somiglianze e differenze, anziché, come avverrebbe in una sintonizzazione esatta, avviare un semplice processo imitativo.

Analogamente Milton Erickson non imita pedissequamente le mosse del paziente, ma ne coglie la qualità energetica e la restituisce ad un altro livello, rendendo ragione della complessità dell'interazione.

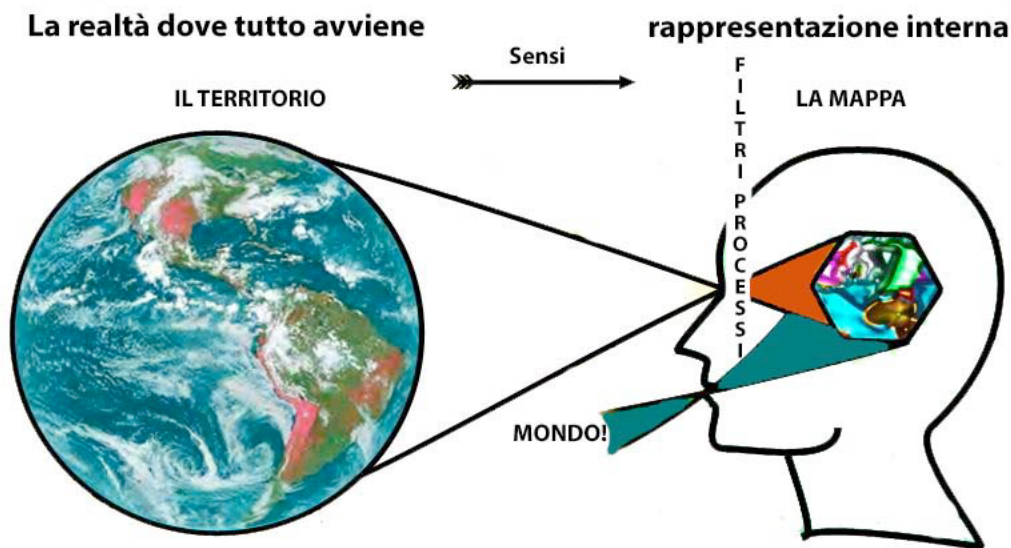
È facile cogliere nel ricalco un potente strumento per generare *rapport* con il paziente: prima rispecchio la sua fisiologia, vado a passo con lui, ottengo la sua fiducia in modo da poterlo a poco a poco guidare in una nuova direzione, co-costruita dal counselor insieme al cliente.

Quindi il fine principale del *rapport*, e di tutte le tecniche che lo favoriscono - prima fra tutte il ricalco - è di generare le condizioni favorevoli affinché si instauri una relazione di fiducia.

⁴ Cfr. D. Stern (1987), *Il mondo interpersonale del bambino*, Boringhieri, Torino.

IL METAMODELLO

Bandler e Grinder, i creatori della Programmazione Neuro Linguistica (PNL), condividono con molti pensatori nella storia della cultura la convinzione che vi è un'irriducibile differenza tra il mondo reale e la rappresentazione che noi ne abbiamo. Ognuno di noi fa esperienza della realtà mediante filtri percettivi, fisici e psichici, che generalizzano, distorcono e cancellano ciò che viviamo ogni giorno.



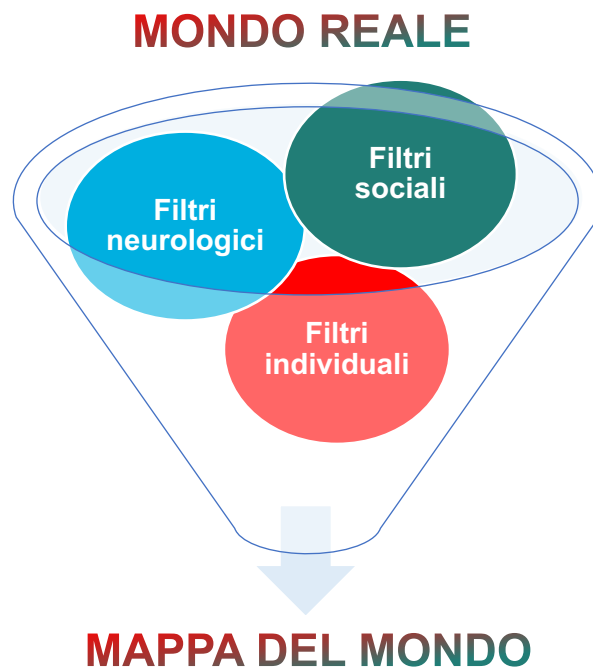
Una delle frasi più celebri della Programmazione Neuro Linguistica è *"la mappa non è il territorio"*: si fa riferimento alla differenza tra il nostro modo specifico di filtrare l'esperienza della realtà, e la realtà stessa.

È bene ricordarselo perché ciò che comunemente accade è legittimarci al 100% rispetto a ciò che sentiamo o pensiamo. La tradizione buddhista dice che l'istinto dell'uomo a darsi ragione è ancora più forte dell'istinto sessuale, quindi ci troviamo di fronte ad una forza davvero potente!

La "mappa" di ciascuno non solo differisce dal mondo ma è anche diversa da qualsiasi altro essere umano. Ne consegue che la credenza che gli altri vedano e sentano le cose allo stesso modo in cui le vediamo e sentiamo noi può costituire un ostacolo alla comunicazione qualora le persone non ne siano consapevoli.

Nella creazione di questo modello del mondo con cui gli esseri umani si adattano alla realtà, agiscono dei meccanismi che funzionano come "filtri", poiché sarebbe di fatto impossibile per il nostro cervello, percepire e immagazzinare fedelmente l'enorme quantità di dati con

cui ad ogni istante esso entra in contatto. Stiamo parlando di filtri neurologici, sociali e individuali che sono alla base della nostra personale esperienza di mondo.



- Per **filtri neurologici** intendiamo proprio il sistema neurologico, che ci permette di relazionarci con il mondo attraverso i cinque sensi, che hanno specifici limiti fisici. Intere parti degli stimoli ricevuti vengono sistematicamente cancellate o deformate.
- I **filtri sociali/culturali** sono quelli imposti dalla cultura di appartenenza (uno dei più importanti è il linguaggio per esempio) e dai modelli mentali prevalenti dei contesti in cui siamo inseriti
- I **filtri individuali** dipendono invece, dalle esperienze individuali, dagli apprendimenti e dalla storia personale di ogni essere vivente, necessariamente unica e diversa da qualsiasi altro essere umano.

Che cosa comporta ciò che stiamo dicendo?

Poiché sono i significati che diamo a ciò che accade che determinano le nostre emozioni, noi siamo i responsabili del nostro stato emotivo e possiamo prendercene cura, diventando consapevoli dei filtri attraverso cui ci muoviamo nel mondo. Quando viviamo un problema, ci sentiamo bloccati e senza possibilità di scelta. In realtà non è il mondo troppo limitato ma il modello della persona ad essere impoverito al punto da non rendere visibili e disponibili altre possibilità di scelta. Quando una persona agisce in base ad un modello troppo

impoverito o distorto l'aiuto che si può offrirle va nella direzione di aiutarla ad "allargare la mappa, permettendole così di vedere ed adottare nuove possibilità di scelta.

Allenando la nostra consapevolezza possiamo rimanere presenti a ciò che accade dentro e fuori di noi, imparando a prenderci cura del nostro stato emotivo. Inoltre, essendo consapevole che la mia mappa è diversa da quella dell'altro, e non esiste una realtà oggettiva così fissa ed insindacabile, mi apro alle differenze dell'altro, favorendo una comunicazione ecologica e non violenta.

Il linguaggio è uno dei modi in cui gli esseri umani si distinguono dagli altri animali.

Il dono della parola e un linguaggio articolato sono caratteristici di ogni gruppo di esseri umani conosciuto. Essi sono un mezzo essenziale di espressione e comunicazione.

L'uso della parola porta al pensiero, traduce le sensazioni e le percezioni che abbiamo della realtà attraverso i cinque sensi.

Gli esseri umani si servono del linguaggio per:

- ✓ Rappresentare il proprio modello del mondo
- ✓ Comunicare questo modello agli altri

Il modello, creato dal linguaggio come sistema di rappresentazione, si basa sulle percezioni del mondo che sono a loro volta condizionate dal modello stesso.

La mappa non è il territorio.

Quando l'essere umano vuole comunicare la sua esperienza del mondo forma una rappresentazione linguistica completa che è chiamata **struttura profonda**. Poi, iniziando a parlare, effettua una serie di scelte generalmente non coscienti, relative alla forma in cui comunicherà l'esperienza. Questa serie di trasformazioni porta alla **struttura superficiale**. Non dobbiamo confondere il modello con la realtà. L'essere umano, infatti, nella creazione del modello, spesso, mette in atto meccanismi rappresentazionali che fanno sì che il modello stesso differirà dalla realtà.

Esistono dei meccanismi tramite cui le persone costruiscono i propri modelli del mondo, che sono:

- La **Generalizzazione** è "il procedimento con cui elementi o parti del modello di una persona vengono staccati dalla loro esperienza originaria e giungono a rappresentare l'intera categoria di cui l'esperienza è un esempio". È fondamentale

per l'apprendimento ma se viene estesa indebitamente provoca una riduzione delle possibilità di scelta

- La **Cancellazione** ci permette di prestare attenzione a certe dimensioni della nostra esperienza, escludendone altre
- La **Deformazione** “ci permette di operare cambiamenti nella nostra esperienza dei dati sensoriali”.

Questi processi agiscono tra la realtà e la mappa, ma anche tra la struttura profonda del linguaggio e la struttura superficiale.



Quando vogliamo comunicare la nostra rappresentazione del mondo, infatti, noi attingiamo le informazioni dal nostro modello interno costruendo una rappresentazione linguistica completa della nostra esperienza (la struttura profonda appunto), ma nel parlare operiamo una serie di scelte, generalmente in modo non cosciente, cosicché la struttura superficiale del linguaggio che ne risulta si presenta impoverita.

Uno strumento efficace per recuperare le parti mancanti nel linguaggio e accedere alla struttura profonda è proprio il metamodello, che consente di individuare le violazioni del linguaggio e di contestarle in modo da capire cosa sta dietro alle parole che la persona usa, cosa inconsciamente omette o deforma, che generalizzazioni opera.

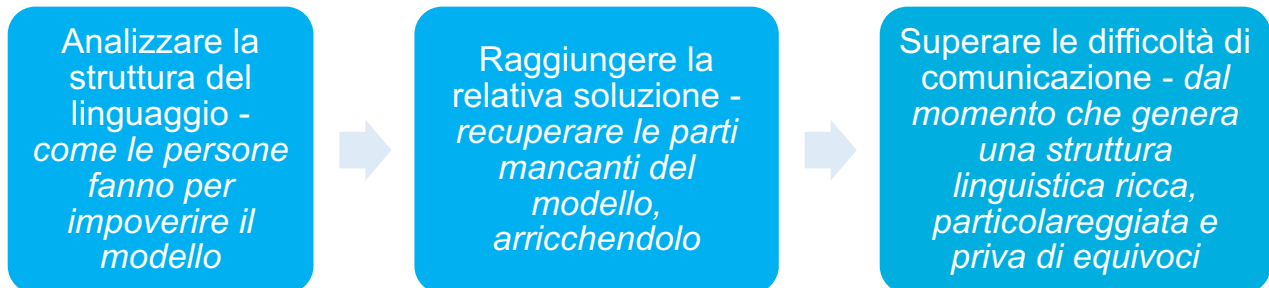
Poiché il linguaggio è di per sé un modello, questo viene chiamato “metamodello” ossia ‘modello del modello’.

Il metamodello della PNL è uno strumento per esplorare la “mappa del mondo” della persona e, una volta capito dove vi siano degli impoverimenti che limitano le scelte della persona, aiutare quest’ultimo ad “allargare la mappa”, a sperimentare ed integrare nuove visioni più ampie che gli consentano di operare più scelte all’interno del suo modello.

Ricordiamo che il messaggio linguistico ha un’influenza nelle rappresentazioni interne.

Dal momento che le persone agiscono sulla base della mappa del mondo quanto più questa perde informazioni, tanto più la persona perde in opportunità di scelta, fino a sentirsi incastrata.

METAMODELLO



Il metamodello PNL è formato da **13 tipi di domande**, nessuna delle quali comincia con “**perché**”. Le domande che iniziano con perché limitano l’indagine, inoltre tendono a produrre una giustificazione dell’esistente.

Queste domande di confrontazione sono strumenti per recuperare le informazioni mancanti.

Violazione del Metamodello	Domande
Quantificatori Universali (QU) (<i>sempre, mai, nessuno, tutti, tutte le volte che..</i>)	<i>Proprio sempre? Mai? Tutti?</i> <i>C'è mai stata una volta che...?</i>
Operatori Modali (OM) (<i>devo, non devo, non posso, non riesco, bisogna, è difficile fare...</i>)	<i>Cosa ti impedisce di...?</i> <i>Cosa ti accadrebbe se...?</i> <i>Che cosa te lo impedisce?</i> <i>Cosa succederebbe se lo non facessi?</i> <i>In che modo è difficile? Che cosa rende difficile fare ciò?</i>

Mancanza di Indice Referenziale (MIR) (<i>si dice che..., la gente...</i>) + <u>Spostamento di Indice Referenziale</u>: Il soggetto c'è ed è chiaro, ma è spostato (Es. <i>se ti fanno una promessa tu poi ci conti</i>)	<i>Chi o cosa specificatamente?</i> <i>Chi lo dice?</i> Il soggetto (es. la gente) è così indefinito da impedire di risalire ad una responsabilità individuale. <i>Chi è che ci conta?</i>
NOMinalizzazioni (NOM) = verbi condensati; nome che "non sta nella carriola" (<i>comunicazione, relazione, pensiero, incapacità</i>)	<i>Chi comunica con chi? E che cosa?</i> <i>Chi si relaziona e come?</i> <i>In che modo non sei capace?</i> (dal Nome al Verbo)
Verbo Non Specificato (VNS) (<i>io non sono capace, lui non lavora, noi non ci parliamo</i>)	<i>Come?</i> <i>In che modo specificatamente?</i>
Cancellazione Semplice (CS) (<i>fallisco tutte le volte, non riesco a studiare, tu disturbi, sono infelice, ho paura, mi sento triste, sono confuso/spaventato/arrabbiato, ho fallito, ho un problema</i>)	<i>A fare cosa? Cosa non riesci a studiare? Chi, cosa disturba?</i> <i>Per cosa sei infelice? Di cosa hai paura? Per chi o cosa ti senti triste?</i>
Cancellazione del Comparativo (CC) (<i>tu sei meno brava, lui è più lento, lui è migliore, questo è più importante</i>)	<i>Paragonato con chi/cosa?</i> La forma comparativa farebbe pensare ad un confronto fra due o più termini, ma in realtà, in queste frasi, manca il termine di confronto, e questo rende la frase indefinita.

Causa-Effetto (CE): ogni volta che ho un'emozione attribuendone la responsabilità ad un altro (<i>tu mi fai soffrire, lui mi rende felice</i>)	<i>Come esattamente ciò causa quello? In che modo lui è capace di...?</i> <i>A->B->C</i> <i>Tra Causa (comportamento di A) ed Effetto (emozione di C) c'è B (comportamento interno inconsapevole che C crea attivamente, che genera l'emozione) = nodo da sciogliere</i>
Lettura della Mente (LM) (<i>so che ce l'hai con me, so che non mi capisci</i>)	<i>Come sai che...? In che modo non ti senti capito?</i> Pretesa di conoscere i pensieri di un altro senza che ce li abbia comunicati. Si basa sul presupposto che le persone funzionino tutte nello stesso modo.
Equivalenza Complessa (EC) una cosa equivale ad un'altra (<i>dorme perché si annoia, non mi guarda: gli sono odioso</i>)	<i>Come ciò significa quello?</i> <i>In che modo il fatto che non ti guarda significa che ti odia? Ogni volta che non guardi qualcuno è perché lo odii?</i>
Performative Perdute (PP) (<i>è una fortuna che, è sbagliato, è giusto, è vero, è certo che</i>) con giudizio di valore	<i>Chi lo dice? Per chi?</i> <i>Come fai a sapere che?</i>
Falsi Avverbi (FA) quelli che non modulano i verbi (<i>fortunatamente, disgraziatamente, chiaramente</i>), sono una condensazione di PP	<i>Chi lo dice? Per chi?</i> È un giudizio di valore, senza che sia esplicitato chi lo sta emettendo.

Presupposti (P) <i>(prima di studiare, pulisci il giardino)</i> <i>(continua a rilassarti)</i> <i>(preferisci pulire i piatti o lavare per terra?)</i> <i>(ti rendi conto di quanto sei migliorato in matematica?)</i> <i>(dopo essere guarito, me ne andrò in montagna)</i> <i>(lascia che la tua mente si rilassi)</i>	<i>P = tu studierai</i> <i>P = ti stai rilassando</i> <i>P = farai una delle due cose</i> <i>P = sei migliorato in matematica</i> <i>P = guarirò</i> <i>P = dipende da te il fatto che la tua mente si rilassi, è sotto il tuo controllo</i>
--	--

Il Metamodello può essere usato verso il basso (**chunk down**), per recuperare i pezzi mancanti (non detti, non precisati), al fine di evitare letture del pensiero. Oppure può essere utilizzato verso l'alto (**chunk up**), per elicitarle le convinzioni implicite (presupposti riduttivi) su cui il sistema si basa.

Tramite il chunk down, l'operatore può farsi un'idea di ciò che è contenuto nella mappa del mondo dell'altro. Se invece prende per buone delle affermazioni generali, può darsi che la sua rappresentazione della mappa del mondo dell'altro sia profondamente sbagliata. Senza chunk down, l'operatore deve far finta di capire, fare ipotesi, letture della mente, che in quanto tali possono essere errate.

C'è una seconda ragione di andare verso il chunk down: l'altro non si limita a fornire informazioni più precise all'operatore, ma le deve spesso cercare dentro di sé per comunicarle a sé stesso. Talvolta, infatti, l'abitudine a parlare in termini troppo astratti porta la persona stessa a dimenticare le concrete esperienze sensoriali su cui si basano le sue opinioni. In tal modo la persona non è più in grado di confrontare sé stessa, di tenersi in contatto con la realtà, e rischia di diventare prigioniera dei suoi pregiudizi.

Ogni sistema si basa su presupposti: i sistemi flessibili hanno dei meccanismi correttivi dei presupposti errati; i sistemi rigidi (impoveriti), non hanno sufficienti meccanismi correttivi: il MM ha lo scopo di introdurre meccanismi di feedback correttivo.

! Ognuno di noi ha una “violazione preferita” che è una specie di pattern ricorrente del proprio modo di pensare. Se, ad esempio, la mia violazione preferita fosse la lettura della mente, farei fatica ad individuarla negli altri.

! Qualunque (o comunque moltissimi) problema relazionale o della mente ha alla base una violazione del metamodello: se la violazione non venisse effettuata, il problema non esisterebbe

! Le domande di metamodello vanno usate all'interno di una buona relazione e con l'intenzione di aiutare l'altro, non di metterlo in difficoltà.

! Imparare ad usare il metamodello ha l'importante “effetto collaterale” di applicarlo, sistematicamente, a se stessi

Metamodello implicito

Si può contestare in una stessa frase quasi ogni violazione del MM implicita.

- Ad esempio, è quasi sempre possibile confrontare la performativa perduta, chiedendo chi sostiene una certa cosa, anche se non è espresso un giudizio di valore esplicito

*Per fare denaro non bisogna guardare in faccia nessuno**

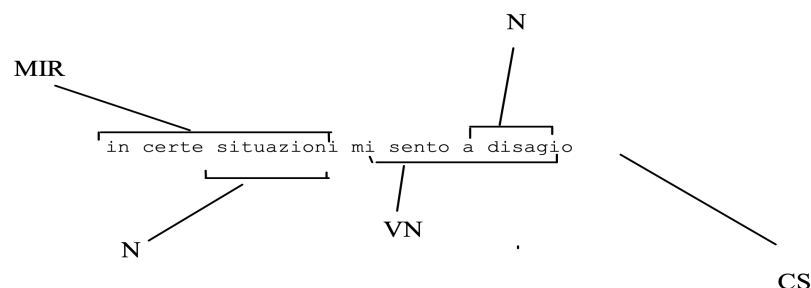
Chi lo sostiene? Chi lo ha detto?

È una tua convinzione?

Come fai a dirlo?

*Nella frase non c'è una palese PP, ma la si può confrontare ugualmente (sciogliendo il presupposto che sia la constatazione di una verità).

•



Quali situazioni specificamente? (confronto mir)

Come specificamente ti senti? (confronto vns)

Rispetto a che cosa, a chi, ti senti a disagio? (confronto cs)

- *Gli Italiani sono corrotti...* (CC implicita)

→ *sono più corrotti di chi?*

→ *a differenza di chi?*

! In pratica ci si può allenare a utilizzare sistematicamente la stessa confrontazione per ogni frase che lo consente: ad esempio, si può iniziare a lavorare sul PP, poi sui QU, poi sugli OM.

Alcune specifiche ed esempi

Quantificatori universali

La presenza del verbo essere spesso sottintende un quantificatore universale

Luca è pigro (sottinteso è *sempre* pigro)

I sardi sono testardi (sottinteso tutti testardi)

I QU non sono solo forme di generalizzazione, ma sono anche potenti cancellazioni. Che cosa cancellano? Cancellano le informazioni relative alle differenze. Un occhio che vede tutto uguale è un occhio che non fa distinzioni, e quindi NON assume informazioni (impoverimento della mappa).

Operatore modale

A volte, la presenza di un operatore modale di possibilità (non posso) svela l'esistenza di un causa-effetto. La confrontazione, infatti, tende a far emergere l'elemento (cancellato nella struttura superficiale) che impedisce di fare qualcosa. Tale elemento ripescato dalla struttura profonda, risulterà essere la causa dell'impedimento e come tale potrà essere contestato.

Non posso proprio rivelare questo fatto a mio padre (OM).

Che cosa succederebbe se tu lo facessi?

Si arrabbierebbe con me.

Così, ciò che ti impedisce di parlare a tuo padre è la paura che si arrabbi (CE).

In che modo la paura che lui si arrabbi ti impedisce di parlare?

Immagino la sua faccia irritata e allora mi blocca e non riesco ad affrontare la situazione (CE).

Cancellazioni semplici e nominalizzazioni

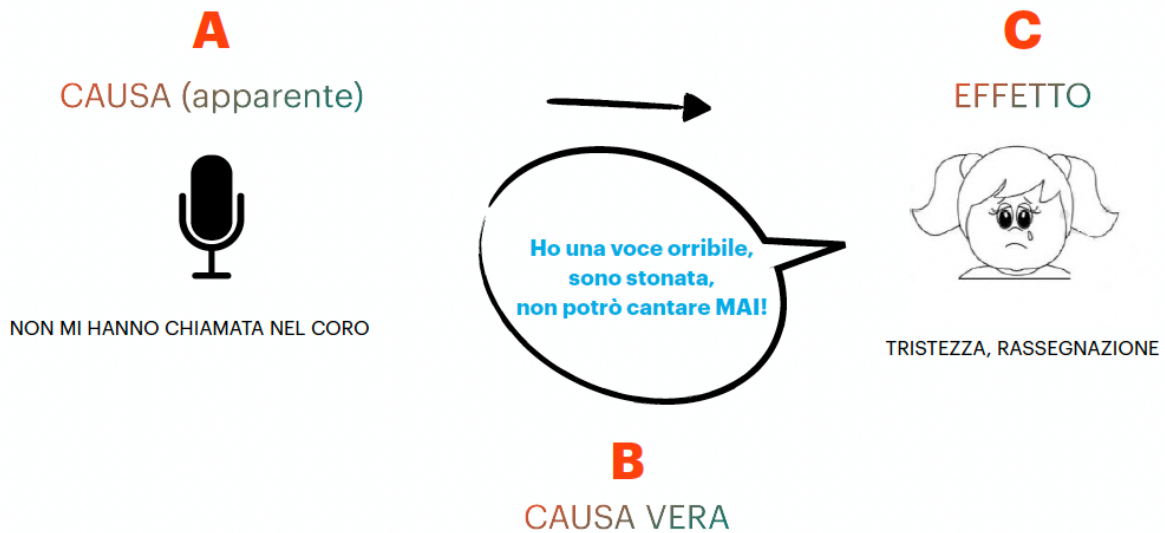
- *Sto male*
 - *per chi/ per che cosa?*
 - *come è fatto il tuo malessere?*
 - *cosa fai per star male?*
 - *stai sempre male?*
- *Ho un problema... (NOM + CS)*
 - *in che modo è per te un problema...*
 - *come è fatto il tuo problema?*
 - *con chi hai un problema?*
- *Risi di quell'uomo irritante*
 - *irritante per chi?*
 - *sempre?*
- *Le persone sono strane e imprevedibili*
 - *chi si comporta in maniera strana ed imprevedibile*
 - *per chi*
 - *rispetto a cosa*
 - *cosa fa per essere strana ed imprevedibile*
 - *in che modo...*

Causa-effetto

Quando si confronta il causa-effetto si vuole far saltar fuori il contributo del soggetto che dice di subire la causa: una persona fa qualcosa (causa) e questa cosa mi fa arrabbiare (effetto subito). Si vuole cioè portare alla consapevolezza la responsabilità del soggetto.

Come ascoltatori, non possiamo sapere quale è il contributo effettivo del soggetto. Possiamo solo avere delle ipotesi in testa, suggerite dal buon senso.

(Cfr. lo schema A, B, C di Ellis (cfr. Feedback e Cambiamento))



A → Activating event (effetto attivante)

B → Belief System (sistema di credenze, bagaglio o base cognitiva dell'individuo)

C → Consequences (conseguenze emozionali – effetto)

! Il Causa-effetto è spesso associato ad una Equivalenza complessa

Certi atteggiamenti di mio marito mi fanno star male (CE)

In che modo, specificatamente, certi atteggiamenti di tuo marito ti fanno star male?

Quando mi siedo a tavola e non parla, mi sento come se mi accusasse di qualcosa (EC)

Dunque, il suo silenzio a tavola significa che ti sta accusando?

Equivalenza complessa

L'equivalenza complessa assegna un significato in modo non ipotetico.

! Le domande di metamodello sono rivolte alla struttura linguistica, non al contenuto di ciò che viene detto. Quando confronto un'equivalenza complessa non è importante ciò di cui si sta parlando, l'attenzione è focalizzata sul confrontare l'equivalenza dei due termini.

A volte, uno dei due termini dell'Equivalenza complessa contiene una Lettura della mente. In questi casi, il modo efficace di contestare entrambe le violazioni in una volta sola è operare uno spostamento degli indici referenziali.

Mio marito non mi apprezza mai.....Mio marito non mi sorride mai (LM + EC)

Il fatto che vostro marito non vi sorrida vuol dire necessariamente che non vi apprezza?

Sì, penso di sì

Il fatto che voi non sorridiate a vostro marito vuol dire necessariamente che non lo apprezzate? (Spostamento di Indice referenziale).

Esempi di utilizzo del metamodello e relativo commento

Esempio 1

Non riesco a tollerare la sua testardaggine (della persona B)

Tra le possibili confrontazioni, ne scegliamo due, le più evidenti:

1. testardaggine = NOM (e anche P: nella frase si dà per certo che B è testardo. Il problema è il non riuscire a sopportarlo!)

→ occorre recuperare il verbo... ad es. chiedendo:

In che modo lui (B) si comporta in modo testardo?

Continua a sostenere la sua opinione

opinione = nuova NOM, possibile domanda per recuperare il verbo:

Mi fai un concreto esempio di ciò che egli crede?

Crede che io sia geloso

! Questo è un uso del metamodello che fa recuperare pezzi mancanti, e va verso il chunk down.

Nella frase da cui siamo partiti, il presupposto è che B è testardo. La persona A non sembra avere più alcun dubbio in proposito. E quindi leggerà la realtà sempre in base a tale filtro, che facilmente attiverà nell'altro proprio il comportamento espresso dal pregiudizio (la profezia si autoadempie: ad esempio, le persone diffidenti trovano sempre nuove occasioni di diffidare, in quanto innescano negli altri il comportamento che più esse temono. Esasperandoli con assurde richieste e assicurazioni, gli altri si seccano, e rispondono aggressivamente. Proprio ciò che la persona diffidente teme).

2. Non riesco = OM

Che cosa te lo impedisce?

La rabbia

NOM → recupero del verbo arrabbiarsi

Così lui ti fa arrabbiare?

Certo!

→ (confrontazione del causa-effetto)

In che modo lui specificamente ti fa arrabbiare?

Sostenendo un'opinione assurda...

→ (confrontazione della performativa perduta implicita... chi parla dà per scontato la frase: è certo che è un'opinione assurda. È certo = performativa perduta...)

Assurda per chi?

In questo caso si può ipotizzare che A sia a sua volta insistente nel sostenere il suo punto di vista rispetto a B, così che B si irrigidisce. Se si vuole seguire questa pista, si può porre la domanda

B è testardo con tutti? E' sempre testardo?

In tal modo si confrontano i quantificatori universali impliciti (sempre, tutti) contenuti nella frase. Infatti A non dice: B è testardo con me, ma dice è testardo, cioè la testardaggine è una sua essenza. Ne consegue che A sta implicitamente sostenendo che è una sua caratteristica onnipresente.

Altre possibili domande:

Quando, in che occasioni B è più testardo?

Con chi è più testardo, con chi lo è di meno?

Su che cosa è più testardo?

Da quanto tempo è diventato testardo?

Lo è sempre stato?

Sono tutte domande dirette a smontare i quantificatori universali impliciti. La domanda: con chi è più testardo confronta il quantificatore universale implicito: è testardo con tutti sempre nello stesso identico modo, senza variazioni, cioè è sempre tutto uguale. Anche in questa frase è operata una distinzione, tra l'essere testardi e il non esserlo (presupposto: lui lo è, io no!). Ma tale distinzione, è tremendamente impoverita, e inadeguata.

Un'altra possibile ipotesi è: A è una persona suscettibile; basta contraddirlo e si inalbera. Il semplice fatto che B sostenga un'opinione diversa lo fa apparire ai suoi occhi come testardo. Insomma, le persone devono pensare come A, per andare d'accordo. Per sondare questa ipotesi, si può chieder ad A

ti capita spesso di trovare persone testarde?

Altra ipotesi: A è molto suscettibile al giudizio; il semplice fatto che B sostenga un'opinione diversa dalla sua, senza essere disposto a cambiarla (testardo) fa sì che A si senta criticato. Non è quindi la "testardaggine" di B che lo fa arrabbiare (ammesso che ci sia), ma la reazione che A ha di fronte a tale "testardaggine": la prende come critica ingiusta nei suoi confronti, si sente attaccato e reagisce con la rabbia. Per sondare questa ipotesi, occorre indagare sull'equivalenza complessa (EC): testardaggine significa critica. Su tale EC si fonda il causa effetto.

B è testardo → testardo significa critica nei miei confronti → la critica mi fa arrabbiare

Il modo in cui io reagisco a qualcosa (ad esempio alla testardaggine) (CE = mi provoca una reazione) dipende dal significato (EC) che io attribuisco alla cosa.

Esempio 2

La sua comunicazione è molto disturbata (di B)

comunicazione = NOM. Messa in questi termini, sembra che B comunichi in modo disturbato sempre e con tutti e su qualunque cosa.

→ domanda per confrontare NOM e nel contempo i QU impliciti

Con chi B comunica in modo disturbato?

Con sua madre

Comunicare = verbo non specificato

In che modo specificamente B comunica in modo disturbato con sua madre?

Urla, sbraita e non ascolta

QU implicito = A urla, sbraita e non ascolta ogni volta che comunica con sua madre su qualunque cosa

quando specificamente B urla? / quando specificamente B urla di più con sua madre?

Quando sua madre la colpevolizza

→ confrontazione della CS

Su che cosa sua madre la colpevolizza?

Su tutto

→ confrontazione del QU

Quale delle colpevolizzazioni della madre fa sì che B urli di più?

Quando le dice che la fa soffrire tornando tardi

Esempio 3

Devo assolutamente passare questo esame

Che cosa succederebbe se tu non lo passassi?

Rimarrei indietro negli studi

→ confrontazione di un probabile causa-effetto di cui l'operatore prevede l'esistenza

E questo cosa comporterebbe?

Mi sentirei un fallito.

Quindi è la paura di sentirti un fallito che fa sì che tu debba assolutamente passare questo esame ad ogni costo, per cui sarebbe terribile se tu fallissi?

Certamente, è proprio così. (conferma del legame causa-effetto)

In che modo, specificatamente, il fatto di non superare l'esame ti farebbe sentire un fallito?

Mi sentirei un incapace

Un incapace a fare cosa?

A portare a termine un impegno che ho preso.

Quale impegno, specificatamente?

L'impegno con l'università a cui tengo molto.

Dunque, se ho capito bene, il non superare un esame significa per te che sei incapace a portare a termine l'impegno che hai preso con l'università? (Equivalenza Complessa)

"Sii il cambiamento che desideri dagli altri"

(Gandhi)

Bibliografia suggerita

- Dilts et al. (1982), *Programmazione Neurolinguistica*, Astrolabio, Roma.
- Bandler, McDonald, Prosdocimo (1991), *Guida per l'esperto alle submodalità*
- Cheri Huber, *In te non c'è nulla di sbagliato* (Pdf allegato)
- Carl Rogers, *Estratto terapia centrata sul cliente* (Pdf allegato)
- Milton Erickson, *La mia voce ti accompagnerà*
- Bandler, R., Grinder, J., *La struttura della magia*, Casa Editrice Astrolabio, Roma, 1981, pag.32
- Mauro Scardovelli (1998), *Feedback e cambiamento*, Borla

Esercizi

1. Evidenzia tutte le violazioni che riconosci nelle seguenti frasi, indica quali sono e le domande relative. Successivamente indica quale domanda faresti.
 - Sai che ci sono quelle persone che ti mettono ansia e poi non sai più cosa scegliere.
 - Tutti cercano di ottenere dei vantaggi nelle relazioni con gli altri.
 - Non sono davvero capace di fare niente e non posso migliorare.
 - La gente spesso è cattiva: è molto facile giudicare chi è più debole.
 - Mi dà molto fastidio quando mi suonano il clacson.
 - Mi stancano le persone che vedono solo il lato negativo degli altri.
 - Se mi amasse davvero, capirebbe quello di cui ho veramente bisogno.
2. Prendi una frase del tuo dialogo interno, analizzala e struttura una breve intervista con domande e risposte.
3. Individua le violazioni
 - Non ci si può mai fidare
 - Le donne sono infide
 - Occorre sempre stare molto attenti
 - Guai ad abbassare la guardia

- E' il mio carattere, sono fatto così, non posso farci nulla
- Nella vita bisogna rischiare
- Il rischio è l'anima del successo
- Per avere successo bisogna sporcarsi le mani
- non mi ascolta mai
- è sbagliato essere impulsivi
- non posso certo dirgli la verità
- meglio restare qui
- evidentemente non ci capiamo più
- il tuo regalo gli piacerà
- l'incidente di ieri mi ha turbato
- non possiamo sprecare altro tempo su questa faccenda
- trascorre tutto il suo tempo al telefono
- nessuno pensa che la sua idea sarà accettata dal capo
- non esageriamo l'importanza di questo problema
- bisogna migliorare il clima del nostro reparto
- devi imparare a decidere più in fretta
- il suo rimprovero mi ha offeso
- sta diventando un fannullone come suo padre
- non capisco la gente che si comporta così
- devo sempre stare in guardia
- nessuno mi capisce veramente
- sono veramente deluso dalle persone
- i miei allievi non hanno voglia di far nulla
- le persone sono strane e imprevedibili
- non tollero l'aggressività
- io non sono come gli altri mi credono
- se mi espongo, rischio di essere frainteso e ferito
- nella vita occorre soprattutto avere idee chiare
- i sardi sono testardi come muli
- in questa situazione non c'è più nulla da fare
- sono privo di ogni speranza, non vedo futuro
- senza amore, la vita è un inferno
- il problema è che non so veramente come comportarmi con mia figlia
- sono in trappola

(N) nominalizzazioni (comunicazione, pensiero)

chi comunica, che cosa comunica, con chi?

(VNS) verbi non specificati (comunicare, amare, rifiutare ecc.)

come specificamente comunica? come specificamente ti rifiuta?

(MIR) mancanza di indice referenziale (dicono che..., la gente è scontenta...)

chi specificamente dice? chi è scontento?

(QU) quantificatori universali (sempre, mai, nessuno, tutti ecc.)

proprio sempre? non c'è mai stata una volta che? proprio nessuno?

(OP) operatori modali (non posso, devo, non devo)

chi, che cosa te lo impedisce? che cosa succederebbe se non lo facessi? chi te lo vieta?

(CS) cancellazione semplice (sono infelice, ho paura, mi sento triste)

per che cosa sei infelice? di che cosa hai paura? per che cosa o per chi ti senti triste?

(CC) cancellazione del comparativo (lui è migliore, lei è più cattiva, questo è più importante)

è migliore di chi? è più cattiva di chi? di che cosa è più importante?

(PP) performativa perduta (è sbagliato, è giusto, è vero ecc.)

per chi? chi lo dice? come fai a sapere che?

(FA) falsi avverbi (fortunatamente, chiaramente, evidentemente ecc.)

come la performativa perduta: per chi? chi lo dice? ecc.

(CE) causa-effetto (tu mi rendi triste ecc.)

come specificamente ti rendo triste?

(EC) equivalenza complessa (non mi guarda: gli sono odioso)

in che modo il fatto che non ti guarda significa che ti odia? ogni volta che non guardi qualcuno è perché lo odii?

(LM) lettura della mente (io non gli piaccio; lui è triste)

come fai a sapere che non gli piaci? come fai a sapere che è triste?

(Pr) presupposti (se mio marito sapesse quanto soffro, non si comporterebbe così: presupposti = io soffro; mio marito si comporta in un certo modo; mio marito non sa che io soffro)

IL PRINCIPIO DI ALLENABILITÀ - *Come un atleta o un musicista*

Qualsiasi atleta o musicista conosce la fatica dell'allenamento, il rigore della disciplina e la gioia che ne deriva dall'allenarsi per andare verso l'obiettivo desiderato. Nel mondo sportivo, è indiscutibile il fatto che se vogliamo apprendere qualcosa e farlo nostro, dobbiamo essere dei buoni allievi.

Andiamo da un esperto nel campo che desideriamo approfondire e gli chiediamo cosa è necessario fare per andare verso la nostra meta. Sempre nel mondo sportivo, è universalmente riconosciuto che se non pratichi i passi necessari per andare verso il tuo obiettivo, non arrivi ad ottenere ciò che desideri.

Se volete imparare a giocare a tennis, andrete a cercarvi un buon allenatore che vi darà degli esercizi, vi metterà alla prova e vi farà vedere i vostri punti di forza, oltre che quelli da migliorare. Avrete bisogno di allenarvi e, se sarete costanti, riuscirete a gioire dei vostri progressi, scoprendo il piacere che deriva dal fare proprio ciò che desideravate fare. Fin qui tutto normale vero?

Quest'introduzione è una premessa fondamentale al tema dell'allenabilità.

L'allievo, per imparare qualcosa dall'allenatore, deve disporre il suo atteggiamento all'apprendimento, deve cioè essere "allenabile".

Se dovessimo sintetizzare in pochi punti le qualità di questo atteggiamento

Siamo allenabili quando...

- Collaboriamo con un allenatore.
- C'è fiducia nel processo e nell'essere guidato.
- C'è desiderio di crescere e realizzarsi.
- C'è capacità di concentrazione e tenuta nel tempo.

Non siamo allenabili quando ...

Il nostro atteggiamento pratica l'esatto opposto di questi punti appena elencati. Alla base della non allenabilità ci sono queste cinque decisioni:

- Non fidarsi di nessuno.
- Desiderio di fare tutto da soli.
- Controllare tutto.
- Punire se e gli altri ogni volta che i risultati non rispecchiano le aspettative.

- Decisione di non crescere.

Avete mai visto un musicista o un atleta che nasce già “imparato”? Perfino gli autodidatti e i grandi talenti hanno appreso o si sono ispirati da qualcuno.

Avete mai visto un tennista al quale è stato detto che si gioca con la racchetta da tennis ma lui vuole usare solo le nude mani? Non è tennis!

Riuscite ad immaginarvi un atleta olimpico che non si fida del suo allenatore?

Questa sfiducia lo faciliterà o sarà d'intralcio nel superare i propri limiti?

La risposta è ovvia, non lo faciliterà.

Avete mai provato a giudicarvi ardentemente quando non raggiungevate i risultati desiderati? O magari a giudicare qualcun altro scaricando su di lui tutta la colpa del vostro insuccesso? Questo atteggiamento vi favorisce o vi toglie energie per il raggiungimento dei vostri obiettivi? Anche qui la risposta è ovvia, non vi favorisce.

Avete mai visto un atleta che si allena e spera di non crescere e superare i suoi limiti? Potremmo dire che si sta allenando davvero? Cos'è l'allenabilità se non la sincera disposizione a superare i propri limiti?

L'allenabilità della psiche

Naturalmente tutte queste domande appaiono paradossali, ed è questo il loro scopo! Se ci accostiamo alla psiche delle persone, scopriremo che questo paradosso si avvicina molto alla prassi quotidiana di molte persone, procurando una grande quantità di sofferenza evitabile. Le cinque decisioni dell'atteggiamento non allenabile sono le stesse che rendono impossibile qualsiasi buona riuscita di una relazione d'aiuto.

Le persone spesso si lamentano della loro infelicità e continuano a mettere in atto gli stessi comportamenti, continuano ad avere lo stesso atteggiamento che ha creato loro il problema.

Come è possibile?

È possibile perché non siamo stati educati a pensare la nostra psiche come qualcosa di modellabile, allenabile e trasformabile: spesso ci crediamo “fatti così”, rassegnati ad una sostenibile infelicità. Questo accade fino a quando non cambiamo atteggiamento. La gioia è il risultato di un processo che compiamo nel momento presente, attraverso il nostro atteggiamento.

Il Buddha, una volta raggiunta l'illuminazione, un giorno disse ai suoi discepoli:

“Posso dirvi che l'atteggiamento è tutto”

È così. Per costruire una vita ricca e piena abbiamo bisogno di adottare un atteggiamento allenabile rivolgendosi a guide autorevoli che ci aiutino ad andare verso dove siamo diretti.

Il principio di allenabilità è molto importante per la nostra scuola perché crediamo che la pace e la serenità d'animo derivino da processi essenzialmente educativi.

Questo principio si connette molto bene con le nuove scoperte delle neuroscienze, la quale ci dà un'immagine di una mente “plastica”, ovvero estremamente modellabile. L'essenza della Programmazione Neuro Linguistica è il modellamento, inteso come quel processo di apprendimento che passa in gran parte dall'osservare i modelli di comportamento e di pensiero efficaci ed funzionali.

Molto spesso non siamo allenabili, e quindi chiusi al cambiamento, perché non sappiamo come sostenerci nella trasformazione, non abbiamo imparato quell'atteggiamento non giudicante che è alla base di ogni apprendimento. Abbiamo, in qualche modo, rinunciato a metterci in gioco, perché abbiamo sperimentato il giudizio e l'autogiudizio che blocca ogni esperienza trasformativa.

I SISTEMI RAPPRESENTATIVI

Ognuno possiede cinque sistemi sensoriali attraverso i quali entra in contatto con la realtà fisica. Questi sensi, gli occhi, le orecchie, la pelle, il naso e la lingua sono i sistemi di input o canali di ingresso. Consideriamo che l'input sensoriale costituisca il "livello di base" nella scala della comunicazione umana. Questo modello di comunicazione deve dunque cominciare con l'osservazione dei canali di ingresso sensoriale, e specialmente deve chiarire le distinzioni sensoriali tra i canali cenestesico, visivo e auditivo.

"Vi sono tre principali canali di ingresso mediante i quali noi esseri umani riceviamo le informazioni sul mondo circostante: visivo, auditivo, cenestesico ciascuno di questi tre canali sensoriali di ingresso ci fornisce una corrente di informazioni che usiamo per organizzare la nostra esperienza". (*Bandler e Grinder, "La struttura della magia"*)

I sistemi rappresentativi sono modalità sensorialmente basate con cui l'uomo pensa al mondo. L'uomo elabora la realtà a partire dalla propria percezione, quindi dalle informazioni che i suoi sensi sono in grado di fornirgli, detto altrimenti ha una rappresentazione sensorialmente basata di quanto gli accade. L'uomo ha una rappresentazione mentale fatta fondamentalmente di immagini, gusti, suoni, odori, sensazioni anche di parole astratte (amore, odio, tristezza, ecc.).

"Non possiamo conoscere direttamente la natura esatta delle sensazioni che hanno origine nel mondo perchè ci serviamo del sistema nervoso per costruircene un modello, addirittura pretendendoci con i nostri sistemi recettori, predisponendoli e calibrandoli (forward - feedback) conformemente alle attese che deriviamo dal nostro attuale modello del mondo". (*Bandler e Grinder, "La struttura della magia"*)

Esiste uno stretto legame tra le nostre modalità sensoriali e il modo in cui "filtriamo" il mondo reale. Le **modalità sensoriali** sono cinque e corrispondono agli organi di senso, corrispondenti ai "canali" che ci permettono di entrare a contatto con la realtà circostante. Le informazioni ricevute attraverso un canale di ingresso possono essere immagazzinate o rappresentate in un modello o mappa che differisce dal canale stesso (es. rappresentare immagini visive sottoforma di parole).

I sistemi rappresentativi sono tre:

1. **VISIVO (V):** può essere impiegato semplicemente per osservare il mondo che ci circonda (Visivo esterno: Ve) o per riprodurre internamente o visualizzare mentalmente delle immagini (Visivo interno: Vi).
2. **AUDITIVO (A):** quando ascoltiamo dei suoni reali utilizziamo il sistema Auditivo esterno (Ae), mentre quando creiamo suoni con la nostra mente usiamo l'Auditivo interno (Ai).
3. **CINESTESICO (K):** include le sensazioni tattili, relative alla temperatura, consistenza e umidità. Il cenestesico interno riguarda le sensazioni ricordate, le emozioni e il rapporto e la consapevolezza interiori che abbiamo del nostro corpo, chiamata propriocezione. E' grazie a questa capacità che riusciamo a mantenere il controllo e la gestione del nostro corpo nello spazio, quando chiudiamo gli occhi.

"Ogni nostra esperienza in atto può essere utilmente codificata come composta di qualche combinazione del sistema rappresentativo visivo, auditivo, cenestesico". (Dilts, Bandler, Grinder, DeLozier, *"Programmazione Neurolinguistica"*)

Le iniziali maiuscole V-A-K sono le abbreviazioni dei principali sistemi rappresentazionali che usiamo per la costruzione dei nostri modelli del mondo.

Gli esponenti "e" e "i" (Vi/e) indicano se le rappresentazioni provengono da fonti esterne ("e") come quando ascoltiamo o guardiamo qualcosa che è fuori di noi, se invece sono interne ("i") come quando ricordiamo o immaginiamo una figura o un suono.

"Attraverso i nostri canali sensoriali riceviamo costantemente informazioni dal mondo esterno. Di alcune di queste informazioni siamo consapevoli, di altre no. Ciò che percepiamo esternamente (consapevolmente o inconsapevolmente) lo traduciamo in rappresentazioni interne che, alternativamente, condizionano il nostro comportamento. Ogni volta che un essere umano interagisce con il mondo circostante, lo fa tramite rappresentazioni sensoriali. Le informazioni vengono raccolte attraverso tutti i canali e vengono elaborate attraverso alcuni canali sensoriali prediletti, e infine riversate nel mondo esterno sotto forma di comportamento caratterizzato da specifiche modalità sensoriali. Il canale di processo sensoriale di cui l'individuo è più consapevole, sarà chiamato 'sistema rappresentativo primario': è il canale sensoriale maggiormente valutato dalla persona, e di cui questa è maggiormente consapevole" (Lankton, *Magia pratica*).

I predicati sensoriali

Tutti noi ci avvaliamo della comunicazione verbale, paraverbale e non verbale per comunicare agli altri i nostri pensieri. Ma che cosa sono i nostri pensieri? Possiamo considerare i nostri pensieri anche come una rielaborazione sensoriale di quello che abbiamo percepito.

Quando pensiamo riguardo a ciò che vediamo, ascoltiamo e proviamo, riproduciamo internamente delle sensazioni provate, i suoni e le figure in questione.

Quindi una delle espressioni del pensiero consiste nel ricordare consciamente o inconsciamente le immagini, i suoni, le sensazioni, che possono essere anche olfattive e gustative, che ci può essere capitato di provare in esperienze passate.

Attraverso la mediazione del linguaggio possiamo inoltre generare sensazioni come quelle descritte, in assenza di reali stimoli esterni. Anche in questo caso, per ricreare sensorialmente quelle che potremmo denominare ricostruzioni interne virtuali di suoni, immagini e sensazioni, utilizziamo gli stessi sentieri neurologici di cui ci avvaliamo in occasione di sollecitazioni esterne dirette.

I pensieri influiscono direttamente anche sul fisico, dato che mente e corpo sono un tutt'uno armonico. Se infatti proviamo ad immaginare di mangiare il nostro cibo preferito, esso rimane solo frutto della nostra immaginazione, ma la salivazione sarà reale.

Ogni sistema rappresentazionale sensoriale ha un suo "vocabolario" interno specifico. Con un ascolto attento è possibile riconoscere i cosiddetti predicati sensoriali, dai quali, unitamente agli altri segnali extraverbali, si può riconoscere il **sistema rappresentativo dominante**.

PREDICATI SENSORIALI		
VISIVI	AUDITIVI	CENESTESICI
inquadrare immaginare mettere a fuoco mostrare illustrare chiarire chiaro brillante punto di vista visione prospettiva occhiata rivelare vedere allo stesso modo vedetela tu ben definito immagine mentale in vista di ben chiaro come la vedo io ben in vista	ascoltare rumore parola chiave udire suoni melodia in men che non si dica sento volare una mosca tono ad alta voce l'ho già sentito parola per parola forte e chiaro per così dire scandito armonioso altisonante inaudito chiassoso sordo come una campana accordare	toccare afferrare impatto scuotere vibrare strofinare connetto tutte le sfumature emozioni solide fondamenta tenere in sospeso tagliare la testa al toro mettiti in contatto con non ti seguo con la puzza sotto il naso sono rimasto amareggiato

Sistema rappresentativo primario

Sebbene ognuno di noi usi costantemente tutte le modalità sensoriali per ricevere informazioni dalla realtà circostante, il nostro livello di vigilanza cosciente ci permette di prestare più attenzione ad una di esse, rispetto alle altre, anche in relazione a ciò che stiamo facendo (es. ad un concerto useremo di più la modalità auditiva).

Nessun sistema rappresentazionale è migliore in assoluto, dipendendo ciò dalle attività in cui siamo coinvolti. La cosa sorprendente è invece scoprire che quando pensiamo o elaboriamo informazioni tendiamo a favorire uno, o al massimo due sistemi rappresentazionali, a prescindere dall'oggetto dei nostri pensieri o delle nostre azioni.

"Abbiamo scoperto anzitutto che, per la maggior parte, gli individui possiedono un sistema rappresentazionale che valutano di più e che usano più di ogni altro per organizzare la loro esperienza, e che tale sistema può essere rapidamente individuato ascoltando i predicati (aggettivi, avverbi, verbi) che ciascuno di noi usa quando parla". (*Bandler e Grinder, I modelli della tecnica ipnotica*)

Pur essendo perfettamente in grado di utilizzare tutti i nostri sensi, già ad 11-13 anni iniziamo ad avere nette preferenze. Quando una persona tende ad usare un sistema rappresentativo, piuttosto che un altro, in maniera abituale, esso sarà chiamato sistema rappresentativo primario.

E' importante conoscere il sistema preferenziale in quanto questo influenza sia la comunicazione che la capacità di motivare sé stessi e gli altri.

Riuscire a capire quale sia il S.R. primario del nostro interlocutore significa avere la possibilità di comunicare sulla stessa "lunghezza d'onda", creando una maggiore sintonia. Di solito noi esseri umani attribuiamo il valore più elevato ad un dato sistema rappresentazionale e trascuriamo assai spesso di usare gli altri sistemi rappresentazionali che abbiamo a disposizione.

"Il sistema rappresentazionale cui è attribuito il valore più elevato può essere individuato ascoltando i predicati della lingua naturale usati dalla persona che descrive le sue esperienze. Il terapeuta ottiene la fiducia dei clienti quando si uniforma ai loro sistemi rappresentazionali e quindi passa dai propri predicati ai loro; si tratta, in sostanza, di parlare la loro lingua". (*Bandler e Grinder, La struttura della magia*)

"...Ogni volta che un essere umano interagisce con il mondo circostante, lo fa tramite rappresentazioni sensoriali. Le informazioni vengono raccolte attraverso tutti i canali e

vengono elaborate attraverso alcuni canali sensoriali prediletti, e infine riversate nel mondo esterno sotto forma di comportamento caratterizzato da specifiche modalità sensoriali. Il canale di processo sensoriale di cui l'individuo è più consapevole, sarà chiamato 'sistema rappresentativo primario': è il canale sensoriale maggiormente valutato dalla persona, e di cui questa è maggiormente consapevole". (*Lankton, Magia pratica*)

Come individuarlo?

Per individuare il sistema rappresentativo primario possiamo utilizzare i seguenti metodi:

- comunicazione verbale (vedi Predicati sensoriali)
- comunicazione paraverbale
- comunicazione non verbale

E' importante imparare a riconoscere quale tipo di sistema sta "utilizzando" il nostro interlocutore, e soprattutto quale sembra essere quello dominante o preferenziale. Due sono i modi per farlo:

1. prestare attenzione ai segnali verbali: (vedi Predicati sensoriali);
2. utilizzare i segnali d'accesso comportamentali: analizzare i segnali non verbali e paraverbali (posizione, respirazione, tono, volume, ecc...

"Ci sono strategie e rappresentazioni subliminali ossia che avvengono al di sotto del livello di consapevolezza, cioè nell'inconscio". (*Bandler e Grinder, "Programmazione Neurolinguistica"*)

SISTEMA VISIVO (A)		
VERBALE	PARAVERBALE	NON VERBALE
Predicati sensoriali	Ritmo veloce Tono alto Volume alto	Gesticola in 3D Gestualità centrifuga Respirazione alta e poco profonda, di petto. Postura eretta (testa tra le nuvole)
SISTEMA AUDITIVO (A)		
VERBALE	PARAVERBALE	NON VERBALE
Predicati sensoriali	Musicalità, armonia	Posizione della cornetta. Posture lateralizzate. Gestualità alle orecchie. Maestro d'orchestra (scandisce il tempo).
SISTEMA CINESTESICO (K)		
VERBALE	PARAVERBALE	NON VERBALE
Predicati sensoriali	Ritmo lento Tono basso Volume basso	Spalle ricurve e testa bassa. Gestualità centripeta e limitata. Respirazione bassa e lenta.

Le Sottomodalità

I sistemi rappresentativi sono i canali e le modalità (visivo, auditivo, cenestesico) attraverso le quali percepiamo il mondo, le sottomodalità sono gli elementi che rendono l'esperienza, attraverso tali canali, specifica e unica.

Per esempio, se la mia percezione e la mia esperienza passa dal canale visivo, quest'ultimo sarà la modalità (il sistema rappresentativo) attraverso il quale vivo e percepisco l'esperienza, mentre la dimensione dell'immagine, il suo colore, la nitidezza, il movimento o la fissità saranno le sottomodalità.

“La maggior parte delle persone non usa il cervello deliberatamente, ma risponde in modo automatico. Imparare la manipolazione delle sottomodalità (come il colore, la messa a fuoco, la dimensione, il volume, la distanza, la velocità ecc...) è il primo passo verso lo sviluppo della flessibilità nel controllare gli stati interni.” R. Bandler “Guida per l'esperto alle submodalità”

ALCUNE DOMANDE

Sottomodalità visive

- Colore/Bianco e nero → È a colori o in bianco e nero? C'è tutta la gamma di colori? I colori sono vivaci o sbiaditi?
- Luminosità → *Com'è la luminosità?*
- Contrasto → *C'è un alto contrasto (nitido) o è sbiadito?*
- Messa a fuoco → *L'immagine è ben a fuoco o sfocata?*
- Aspetto delle superfici → *La superficie dell'immagine è liscia o ruvida?*
- Dettagli → *Ci sono dettagli in primo piano o sullo sfondo?*
- Formato → *Quanto è grande l'immagine? (chiedete il formato specifico, per es. 30x40cm)*
- Distanza → *Quanto è distante l'immagine? (chiedete una stima specifica, per es. 1,20m)*
- Forma → *Qual è la forma dell'immagine: quadrata, rettangolare, rotonda? È bidimensionale o tridimensionale?*
- Bordo → *Attorno all'immagine c'è un bordo o i contorni sono sfumati?*
- Collocazione → *Dove è collocata l'immagine nello spazio? Servendoti delle mani, fammi vedere dove vedi la/le immagine/i*
- Movimento:

- All'interno dell'immagine → *È un film o un'inquadratura fissa? Com'è il movimento, più veloce o più lento del normale?*
- Dell'immagine → *L'immagine è stabile? In quale direzione si muove? A che velocità si muove?*
- Orientamento → *L'immagine è inclinata?*
- Associata/dissociata → *Ti vedi dall'esterno o vedi l'evento come se ci fossi dentro? Se dissociata, ti vedi da destra o da sinistra, da davanti*
- Prospettiva → *Da quale punto di vista vedi l'immagine?*

Sottomodalità auditive

- Localizzazione → *Senti il suono dall'interno o dall'esterno? Dove nasce il suono? Proviene da vicino o da lontano?*
- Intensità/Volume → *È alto o basso?*
- Mono/Stereo → *Lo sentite da una parte, da entrambe le parti o il suono vi avvolge?*
- Timbro → *Com'è il timbro: nasale, pieno, sottile, metallico, ricco, stridente, grave, acuto, altro?*
- Tempo → *È veloce o lento?*
- Ritmo → *C'è un ritmo? Una pulsazione?*
- Durata → *È continuo o intermittente?*
- Accentuati → *Ci sono delle parti accentate?*
- Rumori di fondo → *Ci sono rumori sullo sfondo?*

Sottomodalità cenestesiche

- Qualità della sensazione → *Come descriveresti la sensazione corporea: formicolante, tesa, rilassata, calda, fredda, legata, altro?*
- Localizzazione → *In che parte del corpo la senti?*
- Intensità → *Quanto è forte la sensazione?*
- Movimento → *Nella sensazione c'è movimento o è ferma? Il movimento è continuo o viene a ondate?*
- Direzione → *Dove ha origine la sensazione? Come si sposta?*
- Velocità → *Si tratta di una progressione lenta e costante o si muove di scatto?*
- Durata → *È continua o intermittente?*

Utilizzare le sottomodalità è come essere al comando di un mixer dal quale poter modificare i parametri dell'immagine, dell'audio e delle sensazioni cenestesiche di un'esperienza nostra o di qualcun altro, del passato, del presente o costruita.

Quando una persona descrive un' esperienza, attraverso le domande elencate sopra, posso estrarre le specificità sottomodali, dopodiché sperimentare cosa cambia aumentando o diminuendo alcuni parametri delle varie sottomodalità.

Per esempio, se una persona descrive un momento in cui era particolarmente in pace e l'immagine era luminosa con colori vivaci e nitidi possiamo vedere cosa accade se aumentiamo o diminuiamo l'intensità della luce.

Oppure se si tratta di una situazione di disagio, cosa accade se chiedo alla persona di allontanare l'immagine o cosa accade inserendo sottomodalità che solitamente fanno parte (avendolo indagato precedentemente) della sua esperienza positiva.

Quando si utilizzano le sottomodalità:

! Non dare indicazioni come "*Prova a...*"

! Utilizzare un linguaggio chiaro, specifico e deciso: " ?" oppure "*Allontana l'immagine di un metro..*"

! Intervenire su una sottomodalità per volta e chiedere come è cambiato.

Per la maggior parte delle persone, in quasi tutte le circostanze, aumentando la luminosità di un'immagine, si amplifica l'intensità delle risposte. Allo stesso modo, per la maggior parte delle persone, in quasi tutte le circostanze, aumentando il volume del suono interiore (man mano che diventa più forte), si amplifica l'intensità delle sensazioni. Ovviamente ci sono variazioni contestuali. Se ricorda2te una cena romantica al lume di candela, aumentando la luminosità sminuirete l'atmosfera. Se ricordate di essere rimasti chiusi in cantina al buio e di aver avuto paura, aumentando la luminosità ridurrete a sensazione di paura.

R. Bandler "Guida per l'esperto alle submodalità"

Utilizzo delle sottomodalità

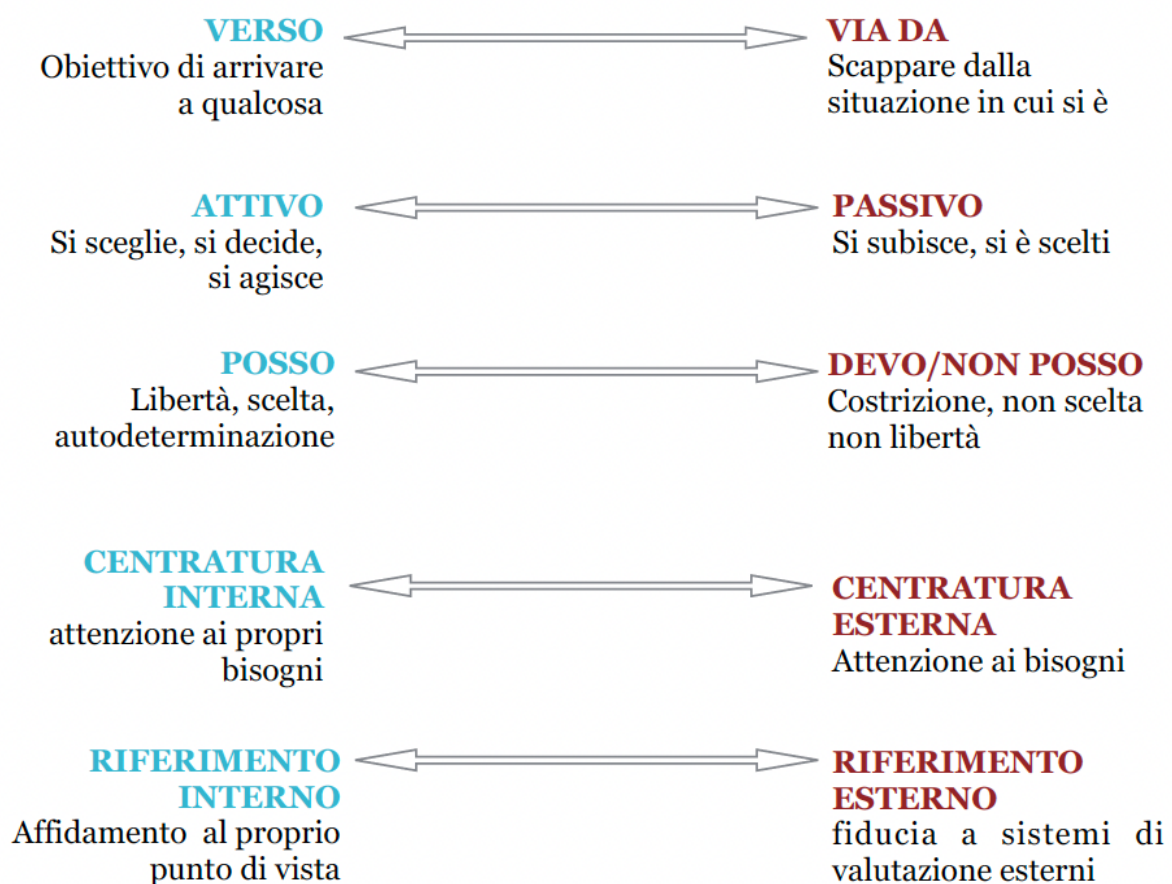
- Strumento essenziale nella pratica di molte tecniche, soprattutto nel ricercare e amplificare gli stati di risorsa.
- Ampliare l'esperienza vissuta da una persona, soprattutto nel contattare gli stati risorsa.
- Venire a conoscenza delle modalità e degli schemi di funzionamento della persona.

- Aumentare la consapevolezza dell'esperienza.
- Estrarre le sottomodalità critiche, cioè quelle sottomodalità che per una data persona provocano il cambiamento di stato interno (sia in positivo che in negativo).
- Divenire più padroni e guide dei nostri stati interni.

I METAPROGRAMMI

I metaprogrammi sono schemi comportamentali standardizzati; un insieme di filtri percettivi, che usiamo per scegliere verso cosa prestiamo attenzione e per come interagire con il mondo.

I metaprogrammi sono scorciatoie e schemi di comportamento standardizzati, anche se possono cambiare con il tempo e, soprattutto, alterarsi in base allo stato d'animo del momento.



TECNICHE

La riformulazione

La riformulazione è un intervento, da parte del counselor, che consiste nel "ridire con altre parole, e in maniera più concisa e più chiara, ciò che l'altro ha appena detto, e questo in modo che il counselor ottenga l'accordo del cliente". (Roger Mucchielli)

Così facendo il counselor ottiene almeno due risultati importanti:

- si assicura di non introdurre proprie interpretazioni che portino fuori strada - questo perchè ha ottenuto l'accordo del cliente - e quindi ha l'evidenza di aver colto ciò che gli è stato comunicato;
- il cliente si sente ascoltato e riconosciuto, quindi incoraggiato ad aprirsi ancora di più nella relazione d'aiuto.

Questi due risultati concorrono a stabilire e consolidare il **rapport**, perché è come se il counselor inviasse il messaggio *"Sono qui per ascoltarti, sono interessato a capirti con esattezza, ti confermo che ti sto seguendo, continua pure"*.

È stato Carl Rogers a rendere la riformulazione una tecnica linguistica, che prevede tre livelli principali, presentati qui in ordine di complessità:

1. **la riformulazione-riflesso**: una prima forma, molto semplice, di riformulazione-riflesso è la *risposta-eco*, in cui il counselor si limita semplicemente a ripetere le ultime parole del cliente. Ad esempio, il cliente dice: *"Non so se sono più triste o arrabbiato"*, l'operatore ripete *"...Triste o arrabbiato"*. Anche se è consigliabile non abusare di questa ripetizione, si tratta comunque di un livello di rispecchiamento superiore rispetto al semplice sì, o rispetto al cenno di approvazione da parte del counselor. La vera e propria riformulazione-riflesso consiste nell'utilizzo di altre parole, considerate equivalenti per il cliente e che possano ripresentare lo stesso breve concetto. Spesso queste riformulazioni iniziano con locuzioni come *"Quindi lei mi sta dicendo che..."*, *"In altre parole..."*, *"A suo avviso, perciò..."*. Sottolineiamo le parole breve concetto, perchè altrimenti stiamo già parlando della riformulazione-riassunto. Ad esempio, sempre utilizzando la frase *"Non so se sono più triste o arrabbiato"*, l'operatore potrà riformulare *"Quindi non le è chiaro se questo stato d'animo sia dovuto a tristezza o rabbia"*.

2. **la riformulazione-riassunto:** L'obiettivo di questo tipo di riformulazione è quello di cogliere ciò che è essenziale per il cliente, operandone una sintesi del racconto, soprattutto quando l'esposizione di tale racconto si rivela prolissa e nutrita di molti dettagli. È una tecnica centrale e per nulla semplice da padroneggiare, perché il rischio del counselor è quello di interpretare e di spostare l'essenziale in maniera scorretta. È quindi fondamentale -allenarsi a calibrare le reazioni del cliente anche a livello non verbale, per cogliere i segnali di conferma, nei molteplici casi in cui il cliente non ci fornisca un feedback verbale del tipo *"È così! Proprio... Assolutamente... Sì"*. Vediamone un esempio:

"Il guaio con questo tipo di sensazioni piacevoli è che mi sento triste poichè so, dopo questi momenti di straordinaria forma, ricadrò nella mia depressione".

Risposta: *"Lei crede che queste reazioni toniche siano passeggero e questo le toglie ogni soddisfazione"*.¹

È importante specificare che già a questo livello di riformulazione il counselor può iniziare a prendere una direzione, soprattutto scegliendo che cosa mettere in evidenza del discorso del cliente: in questa possibilità risiede anche ciò che Rogers definisce il rovesciamento figura-sfondo, utilizzando proprio il concetto di *ristrutturazione del campo* introdotto dalla psicologia della Gestalt e prendendo a prestito una delle sue classiche immagini della teoria della forma:



Questo cambiamento può attivare nel cliente lo spostamento del punto di vista², mostrando la possibilità di vedere in un modo nuovo la propria situazione. Molto spesso le persone si trovano come prigionieri di un aspetto dominante della propria visione, ad esempio impossibilitati a vedere il calice e costretti, determinati dalle proprie convinzioni, a vedere solo i profili della Figura 1.

Tale ribaltamento, spesso produce una sorta di effetto choc, eccone un esempio tratto da una seduta di Carl Rogers:

"La città in cui vivo è proprio un buco. Tra quasi centomila abitanti, si possono contare sulle dita quelli con i quali è possibile sostenere una conversazione semplicemente

² Ricordiamo sia le posizioni percettive che la submodalità punto di vista.

intelligente. Osservi bene che non dico: una conversazione interessante, ma, semplicemente, intelligente.

Risposta: "Da un certo punto di vista, come quello dell'intelligenza, lei si trova, perciò, praticamente da solo nella sua città".³

Emergono con evidenza due altri punti fondamentali: il primo è l'aspetto empatico, soprattutto nella componente non verbale del counselor, in modo da poter sostenere ed accompagnare questo ribaltamento. Il secondo aspetto, insito nella tecnica della riformulazione, è quello di non dare consigli nè alleviare-negare la sofferenza del cliente, piuttosto risignificarla; a tale proposito sono chiare le parole di Rollo May:

"Il counselor non dovrebbe alleviare la sofferenza del cliente, ma piuttosto orientarla, canalizzandola in maniera costruttiva. Dovrebbe utilizzarla come si fa con la forza dell'acqua perchè, quando sarà correttamente convogliata, metterà in moto la dinamica atta a produrre la trasformazione".

3. **la riformulazione-chiarificazione:** la riformulazione-chiarificazione rappresenta l'obiettivo più difficile, e nello stesso tempo più efficace, di questa tecnica: essa consiste nel mettere in luce e nel rinviare al cliente il senso di ciò che ha detto. In questo caso il rischio a carico del counselor di deragliare in un'interpretazione personale è molto alto, in quanto è necessaria comunque una sua intuizione, per poter porre in luce ciò che il cliente spesso comunica in maniera confusa e disorganica. Serviamoci anche in questo caso di un esempio:

"Mio cognato è un tipo che ha la pretesa di sapere letteralmente tutto. Secondo lui, non c'è che lui che conti. Non c'è che lui che abbia qualcosa da dire. Non appena entra in scena, la conversazione viene monopolizzata da lui. Posso dire buonanotte a tutti ed andarmene".

Risposta: "Il nocciolo del problema non è presentato tanto dal modo di fare di suo cognato, è il fatto che questo, in una maniera o nell'altra, la tocca sfavorevolmente. La esclude sempre".

Per alcuni potrebbe sembrare che la tecnica della riformulazione, in generale, sia una procedura, in qualche modo, inconcludente, una sorta di segnare il passo. In realtà potrebbe diventare sterile se si fermasse ad una semplice eco, una ripetizione-

³ C. Rogers, "La terapia centrata sul cliente".

imitazione delle parole del cliente, mentre ci sembra opportuno sottolineare il valore di comprensione insito in questa pratica: spesso le persone sperimentano, nella vita quotidiana, la frustrazione di essere profondamente fraintesi nella loro comunicazione, e di conseguenza sperimentano anche il bisogno di essere ascoltati, potremmo dire, con competenza. È quindi necessario portare l'attenzione a questa qualità di ascolto attivo ed aperto, che vorremmo fosse non solo competenza nella relazione d'aiuto, ma più in generale, una competenza relazionale. Riportiamo qui l'esortazione di Milton Erickson, in un momento in cui cita proprio il suo amico e collega Carl Rogers:

"Quando ascoltate la gente che parla, ascoltate tutte le possibilità. Il vostro pensiero sia aperto a tutte le possibilità, non sia limitato; non cercate solo di applicare a qualunque paziente la terza riga a pagina quattro del libro di Carl Rogers. Pensate a tutte le possibilità".

Costellazione dei mentori e dei compagni di viaggio

Obiettivo della tecnica → attivare in sé le qualità dei mentori e dei compagni di viaggio. Entrare in uno stato di risorsa dal quale poi affrontare problemi, difficoltà, creare idee, progetti, prepararsi per un'attività, un incontro, ecc...

Obiettivo trasversale → scoprire possibilità di attivare in noi deliberatamente e a volontà, le qualità dei nostri mentori e compagni di viaggio. A

Attivare l'abitudine di portare con sé mentori, compagni viaggio e loro qualità.

Struttura della Tecnica

1. Scegliere persone significative: mentori e compagni di viaggio.
2. Scrivere i nomi (ognuno su un foglio) + qualità che ognuno incarna + un foglio con scritto "IO" (il nostro io).
3. Posizionare i fogli a terra, prima foglio "IO". Entriamo nell'IO e da lì disponiamo gli altri fogli nella posizione che sentiamo giusta per noi rispetto al foglio "IO" + verificare la necessità o meno di spostarli
4. Entrare nell'IO, poi nei compagni di viaggio/poi nei mentori, posizionandosi su un foglietto alla volta, percependo e assorbendo la qualità di ognuno, irradiandola verso il centro e poi tornare ogni volta nell'IO.
5. Entrare poi nell'IO e farsi irradiare dalle qualità di tutti i mentori e compagni di viaggio.

Riattivatore di qualità

1. Emersione della qualità desiderata
2. Individuazione del modello (controllo ecologico)
3. “Immagina il modello davanti a te”, “osserva come esprime la qualità” (postura, sguardo ecc.)
4. Affianca la tua immagine a quella del modello e gradualmente aggiustala come quella del modello
5. Sovrapponi le due immagini in modo che la tua esprima la qualità come il modello
6. Da dissociato (*lo vedo*) → ad associato (*lo sento*), sentendo nel corpo
7. Proiezione nel futuro in diversi contesti di vita, sentendo di esprimere appieno la qualità integrata

Stato problema – stato risorsa

Nella vita un problema è una difficoltà, qualcosa di esterno che si presenta e che richiede impegno per superarlo: un conto da pagare; un passaggio difficile in un libro da studiare; un incidente... Uno stato problema invece è una configurazione neuronale che si attiva nel nostro cervello e che si rivela non adeguata a risolvere la difficoltà.

Obiettivo della tecnica → Portare una qualità di energia positiva in una situazione problematica, modificandone la visione e le convinzioni correlate.

Struttura della tecnica

P = Persona da allenare **C** = Counselor, Coach o allenatore

Verificare che P abbia una sufficiente risorsa nella sua vita.

1. P individua uno stato problema e uno stato risorsa. Individua situazioni concrete.



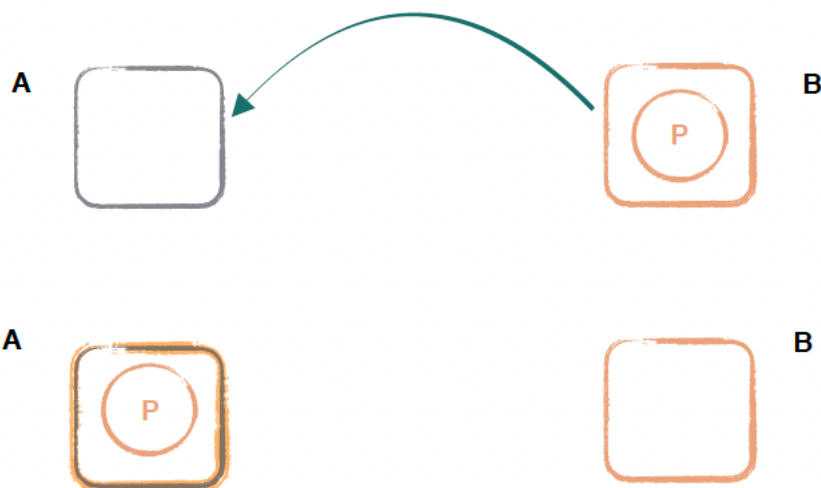
2. C invita P ad entrare nello spazio problema: C lo guida ad esplorare le sensazioni, lo stato d'animo, poi esplora i metaprogrammi (in genere via da, non posso, passivo), le sottomodalità V, A, K, esplora le convinzioni.



3. Cambio di stato → P entra nello spazio risorsa: esplorazione metaprogrammi (verso, posso, attivo), sottomodalità e convinzioni.



4. Cambio di stato → P rientra nello spazio risorsa (test dell'ancora spaziale: verificare che P rientrando nello spazio recuperi la sensazione positiva; consolidare l'ancora), C lo invita a muoversi verso lo spazio problema, portandosi dietro la struttura e la fisiologia della risorsa (metaprogrammi, sottomodalità). “Ora...vai in A (parola chiave) e vedi come tutto si trasforma portandoci dentro B (parola chiave)”



Rifare l'operazione rinforzando la risorsa e ripetere il passaggio fino a quando il problema è stato sostituito con lo stato risorsa.

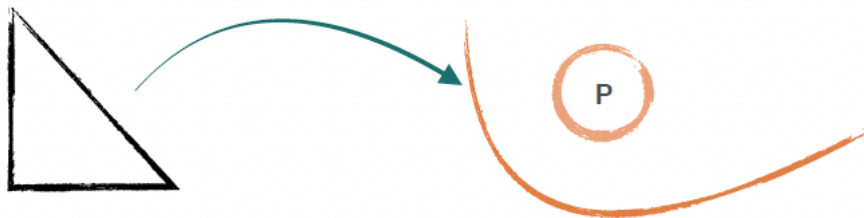
→ **Stato bloccato – stato risorsa**

La tecnica può essere anche condotta utilizzando lo spazio problema come spazio bloccato (in un angolo della stanza) e collocando lo stato risorsa in uno spazio della stanza più aperto. C invita P ad entrare nello spazio problema/bloccato: C lo guida ad esplorare le sensazioni, lo stato d'animo, poi esplora i metaprogrammi (in genere via da, non posso, passivo), le

sottomodalità V, A, K, esplora le convinzioni. Lo invita volontariamente ad amplificare la situazione tanto da sentire che da quel punto non c'è via d'uscita.



C guida P con un **atto di volontà** a cambiare stato e a muoversi nello stato risorsa.



Ripetere l'operazione rinforzando la risorsa.

E' importante consolidare lo stato risorsa. Se il cliente non trova una risorsa adeguata, indagare attraverso l'esplorazione di diverse situazioni di vita. A volte l'unica risorsa che una persona riconosce è nel rapporto con C: questi può valorizzare la relazione di fiducia e il momento presente (che per esempio può essere la scelta di uscire da una situazione negativa) attraverso lo humor, il contatto, la presenza, ecc...

Ancoraggi

In PNL l'ancora è il processo attraverso il quale, **qualsiasi stimolo o rappresentazione (interna o esterna) è connessa e induce a una risposta**. È il meccanismo mediante il quale è possibile associare ad un determinato e preciso stimolo sensoriale una determinata reazione comportamentale, o un preciso stato d'animo.

L'ancoraggio è un metodo per accedere o riaccedere a una particolare rappresentazione associata ad un determinato stimolo. (Dilts, Bandler, Grinder, DeLozier *Programmazione neurolinguistica*).

“L'ancoraggio poggia sul presupposto che tutte le esperienze vengono rappresentate come una Gestalt delle informazioni sensoriali. Potremmo quindi servirci di una parte qualsiasi di un'esperienza come ancora per accedere a un'altra parte dell'esperienza stessa” (Dilts, Bandler, Grinder, DeLozier *Programmazione neurolinguistica*).

Le ancore si presentano in tutti i canali sensoriali, potenzialmente in un'infinità di modi: espressione del volto e gesti dei vostri amici, crocefisso, musica, contatto epidermico, sensazione delle lenzuola fresche, aroma della torta appena tagliata ...

"Si possono stabilire delle ancore in ciascuna delle nostre modalità sensoriali. Le espressioni del volto (V), i gesti (V), il tono e il ritmo della voce (A), il tatto (K), gli odori e i gusti (O) possono essere ancore per altre rappresentazioni. Anche la vista, i suoni, gli odori e le sensazioni interne possono essere ancore per altre esperienze." (*Dilts, Bandler, Grinder, DeLozier Programmazione neurolinguistica*).

Si può ancorare **intenzionalmente** o **naturalmente**, generalmente le ancore terapeutiche sono di tipo cenestesico, questo perché è più facile per una persona toccarsi una parte del corpo che udire un suono, vedere un'immagine o sentire un profumo.

È importante scoprire che possiamo crearci delle ancore per entrare rapidamente in stati piacevoli, positivi e possiamo renderci conto quali sono le ancore che al contrario ci inducono stati spiacevoli, negativi, annullarle e sovrapporne altre.

Questo ci fa capire che attraverso le ancora si può avere un controllo e quindi una gestione dei nostri stati interni.

Lo stimolo che utilizziamo può essere esterno (dato dall'operatore) oppure interno (una parola, un gesto inconsapevolmente usato dal soggetto).

Esempio:

Durante una terapia la persona ci esprime la sua preoccupazione per un confronto che deve affrontare con il compagno/a. Gli chiediamo qual è la preoccupazione, e ci viene risposto che ha paura di non riuscire a farsi comprendere e quindi di andare in contro ad un ennesimo litigio. A quel punto gli si chiede di quale stato d'animo avrebbe bisogno secondo lui per poter gestire la situazione e farla andare a buon fine. Ci risponde che vorrebbe sentirsi sicuro di sé e tranquillo.

Gli chiediamo di ricordare una situazione in cui si è sentito così come vorrebbe sentirsi nella situazione che deve andarsi a vivere. Gli chiediamo di rievocarla in tutti i particolari; visivi, auditivi, cenestesici, in modo associato, stando attenti alla sua espressione del viso. Quando ci accorgiamo che la persona sta accedendo a quelle sensazioni, un attimo prima che ci sia completamente dentro, poniamo un'ancora. Quest'ancora potrebbe essere una mano sulla spalla.

Ogni qualvolta viviamo un'esperienza, essa viene codificata attraverso varie combinazioni di sistemi rappresentazionali e relative sottomodalità.

Se, per esempio, abbiamo trascorso una romantica serata, cenando al lume di candela, nei giorni che seguono ricorderemo la voce del nostro partner, la peculiarità della luce diffusa dalla candela, la musica diffusa nel ristorante, eccetera. Naturalmente alcune di queste informazioni saranno ricordate a livello conscio, mentre tutte le altre verranno immagazzinate nell'inconscio. Dopo un po' di tempo molte delle informazioni o, forse, l'intero evento passeranno all'inconscio.

Cosa accade se, passato qualche tempo, in un contesto completamente diverso, per esempio tornando a casa in automobile, ascoltiamo per radio la stessa canzone che quella sera aveva fatto da sottofondo ad un momento particolarmente emozionante?

È molto probabile che, improvvisamente, l'intera serata torni con vividezza alla memoria o che, pur non rammentando nulla, il nostro stato d'animo cambi.

Esperienze come questa accompagnano la nostra vita in ogni suo aspetto; un odore, un suono, una sensazione ci riportano in un baleno ad un'esperienza del passato o ad uno specifico stato. Questo perché alla nostra neurologia basta una piccola parte dell'esperienza per richiamare l'esperienza intera o altre componenti dell'esperienza stessa, per esempio una particolare sensazione.

Certi elementi dell'esperienza poi, fungono da fattori scatenanti, come nelle fobie, e vengono detti per questo “**trigger**” (grilletto).

Quando viene creato un preciso legame di causa-effetto tra uno stimolo ed una risposta si crea un condizionamento che può essere reso ancor più efficace tramite un rinforzo.

È ciò che accadeva nei famosi esperimenti effettuati da Pavlov con i suoi cani. L'esperimento consisteva, più o meno, nel far suonare una campanella ogni qualvolta il cane veniva nutrito, ripetendo la cosa più volte; infine, al suono della campanella non veniva più fatto seguire il pasto eppure il cane, udendo il familiare scampanellio aveva comunque una forte salivazione. In seguito, vennero elaborate numerosissime varianti dell'esperimento e tutte confermarono le medesime conclusioni: quando uno stimolo secondario viene associato ad una forte risposta dovuta ad uno stimolo principale, si ha poi una risposta simile quando viene riproposto solamente lo stimolo secondario.

Struttura della tecnica:

1. prima di iniziare, scegliere un particolare **gesto** e una **parola-chiave** da pronunciare contemporaneamente. Ad esempio: battere le mani e dire "forza".
2. cercare un episodio che riveli una **risorsa** positiva
3. amplificare l'esperienza sensoriale positiva, con tutti i canali rappresentazionali (come eravate vestiti in quel momento, colori, suoni, emozioni ecc.)
4. attendere il segnale di **culmine emozionale** (*osservare la fisiologia*) e associare il gesto e la parola-chiave scelta all'inizio

Fase di verifica:

Ora, cercate di distrarvi per qualche secondo. In seguito, fate il gesto e pronunciate la parola: notate se lo stato mentale torna automaticamente. In altre parole, la tecnica mira a "legare" gesto/parola con lo stato mentale che vi serve. Più la ripetete e più l'ancora diventa potente.

VOICE DIALOGUE - INTRODUZIONE

La Psicologia dei Sé e il Voice Dialogue nascono negli Stati Uniti negli anni 70 ideati da Hal Stone, Ph.D. e Sidra Stone, Ph.D., e si fondano sul riscontro che l'“Io” è costituito da una molteplicità di Sé interiori.

Il presupposto intorno a cui la psicologia dei sé si sviluppa è il seguente: quando nasciamo siamo esseri completamente vulnerabili, la nostra sopravvivenza dipende totalmente dalle cure dei nostri genitori o da chi si prende cura di noi. Inoltre, abbiamo a nostra completa disposizione tutto il bagaglio di comportamenti che possiamo mettere in atto durante la nostra vita: non ci sono limiti, il bagaglio di ogni essere umano corrisponde a tutti i comportamenti che possiamo vedere nel mondo, da quelli più edificanti a quelli più aberranti, ognuno di noi li possiede.

Ma cosa accade nei primi anni della nostra vita?

Di questo immenso bagaglio iniziamo a fare una cernita e la scelta avviene in base ai risultati che certi comportamenti che mettiamo in atto conseguono.

Se nasco in una famiglia dove il valore della responsabilità è molto forte e sostenuto, inizierò a preferire per me comportamenti e modi di agire che mettano in primo piano questa qualità, perché questo verrà riconosciuto e apprezzato da chi si prende cura di me e io sarò amato. Con il tempo, mi accorgo con sempre maggiore chiarezza e anche attraverso rimproveri che mi feriscono, che il comportamento opposto, l'irresponsabilità, non è ugualmente apprezzato, ma anzi, a volte addirittura punito.

E così, a seguito di questa constatazione, inizierò sempre di più ad agire come bambino responsabile, “un vero ometto”, o “una vera donnina”, ed a non agire più l'irresponsabilità, causa di dolore, disagio e rimproveri.

Come si traduce questo naturale meccanismo nei termini della Dinamica dei Sé?

La parte responsabile diventerà primaria nella mia vita e mi porterà ad agire sempre nello stesso modo in qualsiasi situazione. Insieme alle altre parti che nel tempo prenderanno il sopravvento sui loro opposti. Queste parti sono definite **Energie primarie** o **Sé primari** e sono loro che delineano la mia personalità e che influenzano il mio agire nella vita.

Nel momento in cui scelgo un Sé, anche se questo avviene del tutto inconsapevolmente, automaticamente spingo l'opposto nell'inconscio e il termine che lo identifica è: **Energia rinnegata** o **Sé rinnegato**.

Questa è la dinamica, secondo la psicologia dei sé, attraverso la quale la nostra personalità si forma.

Quindi ciò che ci fa agire nel mondo sono i nostri sé primari, ma, identificati in loro, l'agire sarà sempre in automatico, mai uno scegliere realmente. Questo perché non possiamo fare altro che comportarci in quel modo.

E così, quell'immenso bagaglio e quella ricchezza di cui siamo portatori, presto si riduce a pochi e ripetitivi comportamenti che non ci permettono la libertà di vivere. L'intento dei nostri Sé primari, che è la nostra famiglia interiore, è quello, anche in età adulta, di proteggere le nostre parti vulnerabili, quel bambino che una volta fu tale nella realtà ed ora continua ad esistere nella nostra realtà interiore. Quel Bambino vulnerabile, che ora da adulti abita in noi, ha bisogno di amore e di riconoscimento ed ha fatto l'esperienza che comportandosi in un certo modo ciò di cui aveva ed ha bisogno lo ha ricevuto: l'amore dei genitori. Ora i Sé primari ritengono di dover continuare a farci agire nello stesso modo per ottenere lo stesso risultato: l'amore e la stima degli altri.

Ma cosa accade ai Sé rinnegati?

Certo, non scompaiono né muoiono, ma anzi si fanno sentire ogni tanto o attraverso i sogni, oppure in certe situazioni in cui ci sorprendiamo in comportamenti nei quali non ci riconosciamo, oppure li scopriamo nel giudizio verso altre persone o li rivediamo nei nostri partner, o colleghi di lavoro, o i nostri figli.

Questo perché comunque esiste un'istanza sovraperonale, dell'inconscio, che vuole per noi l'equilibrio. Vale a dire che se io rinnego una parte di me vivo costantemente nello squilibrio e quindi, in qualche modo, l'esistenza creerà per me occasioni attraverso le quali poter ritrovare l'equilibrio. Il Voice Dialogue è uno strumento ideale e potente per assecondare questa naturale tendenza dell'esistenza.

Come facilitare la ricerca dell'equilibrio?

Quando viviamo la nostra vita solamente attraverso alcune parti di noi, i Sé primari, è come se un'orchestra, composta solamente dagli archi, suonasse una sinfonia di Beethoven o di Mozart: certo, alle nostre orecchie, risulterebbe assai ripetitiva e priva di molte sfumature. Senza i fiati, i legni, le percussioni e anche il triangolo, relegati dietro le quinte, si perderebbe molto della bellezza di quella composizione. Ma non è possibile convincere gli archi che è necessario avere anche gli altri strumenti, per loro sembra essere inutile, impensabile ed anche pericoloso.

Solo il direttore d'orchestra conosce la necessità e la bellezza di un organico completo in cui tutti gli strumenti possano suonare la loro melodia e la loro partitura.

Per la Dinamica dei Sé il direttore d'orchestra ha un nome: **lo cosciente** (aware ego process) Solo l'lo cosciente ci permette di fare scelte consapevoli nella nostra vita, perché da questo spazio interiore e centrale, rispetto alla polarità dei Sé, è possibile dare "voce" a tutti i nostri Sé e anziché costringerci in una vita guidata dai doveri, possiamo aprirci ad una vita che fluisce, permettendoci di affrontare ogni situazione così come necessita in quel dato momento.

In conclusione, questo è l'obiettivo della Voice dialogue, il radicamento, attraverso un lavoro personale di un processo continuo che porta ad un sempre più ampio sviluppo dell'lo cosciente. Questo permetterà nel tempo di abbracciare tutti i nostri Sé interiori fluendo nella nostra vita e appagandoci delle nostre scelte.

Seguendo questo processo non ci sveglieremo un giorno "trasformati" in lo cosciente, ma, attraverso questo spazio interiore, permetteremo a noi stessi di stupirci ed appassionarci alla nostra vita ed alla sua ricchezza, come accade in un viaggio in luoghi sconosciuti o nel viaggio musicale di una sinfonia, dove ogni strumento porta il suo contributo ed il suo particolare modo di interpretare il suono. Ascoltando la nostra unica sinfonia impareremo a danzare la nostra Vita.

! Il Voice Dialogue è una tecnica sofisticata di "intervista ai Sé" che mira a sviluppare un "Processo di lo Cosciente" (aware ego process) che, a differenza dell'lo operativo, non è identificato con alcuni Sé, ma può scegliere di volta in volta quali aspetti attivare nelle diverse situazioni.

! L'obiettivo del voice dialogue è l'aumento della conoscenza di sé ad un livello più profondo di coscienza, integrando l'analisi della visione lucida con l'esperienza corporea delle differenti energie (configurazioni corpo-mente-cervello) dei sé.

Diventando consapevoli degli schemi di energia con i quali si è identificati, si è in grado di effettuare scelte reali e di vivere a più ampio raggio e con possibilità maggiori, di sviluppare un maggior equilibrio padroneggiando le proprie reattività e accedendo alle nostre più alte potenzialità.

Facilitazione degli opposti

Struttura della tecnica:

P = Persona da allenare C = Counselor, Coach o allenatore

C si posiziona davanti a P e crea uno spazio di consapevolezza e di presenza “al centro”. C partendo da una situazione problematica di P inizia una ricerca della parte coinvolta e una volta individuata invita P a spostarsi fisicamente nella stanza e di lasciare per prima che la parte/subpersonalità in cui è maggiormente identificato (sé primario) emerga e parli liberamente.

Si parla sempre per primo con il sé primario.

C si connette ed entra in rapport con la parte che sta emergendo per facilitare l’elicitazione della storia completa comprendendo pensieri, emozioni, desideri, bisogni, sensazioni del corpo.

È importante che ogni parte abbia uno spazio fisico nella stanza diverso da quello centrale e che alla fine del dialogo P torni al centro nello spazio dedicato all’lo consapevole.

Le parti che si presentano non sono in alcun modo giudicate. Non vengono spinte a cambiare i loro comportamenti. Al contrario, vengono intervistate sulle loro caratteristiche e sui loro ruoli in modo rispettoso.

- Incontro con il sé primario:

1. C chiede alla parte A (esempio: la parte che si prende cura degli altri):

Ciao, posso parlare con te? Tu sei la parte di P che si prende cura degli altri?

(specificare e nominare la parte aiuta a distinguerla con più chiarezza) *In che situazioni lo fai? Come lo fai?*

Cosa fai per P?

Da quanto tempo ci sei nella vita di P? Hai qualche idea di quando sei arrivato?

Cosa accadeva nella vita di P?

Come è l’energia nel tuo corpo?

2. Chiedere sempre il permesso al sé primario di poter parlare con il sé rinnegato, attraverso questa specifica domanda (utilizzare il linguaggio di precisione): *“È possibile che nella vita di ...nome di C... ci sia una parte opposta alla tua. Va bene per te se ...nome di C... la incontra?”*

Nel caso in cui il sé primario dica di no, è buona norma - la prima volta e nel caso di un sé primario molto presente nella vita di C - non forzare l'incontro con il sé rinnegato.

Durante le domande con la parte approfondire il dialogo in modo da permettere a P di conoscere bene come ci si trova ad essere totalmente quella parte, da dove viene, quali sono gli scopi positivi per cui si è formata al di là dei comportamenti specifici.

3. Chiedere se c'è ancora qualcosa che vuole dire prima di tornare al centro.
4. C invita quindi P a tornare nel io consapevole e lo aiuta a separarsi dalla parte, (cambiando lui stesso fisiologia) facendo notare a P che l'energia, la presenza del sé è ancora lì a fianco. Dal centro P comincia ad avere più consapevolezza di cosa significa essere identificati con qualcosa che chiamiamo "io" ma non è "tutto ciò che sono" e sui reali motivi che muovono alcuni comportamenti abituali della sua vita.

- Incontro con il rinnego:

1. C invita quindi P ad entrare nella parte opposta a quella da cui ha appena parlato muovendosi nello spazio in uno spazio diverso alla prima.

Ciao, posso parlare con te?

A te non piace molto prenderti cura degli altri? (specificare e nominare la parte aiuta a distinguerla con più chiarezza) Tu non sei molto interessato a ... (dire ciò che è uscito nel sé primario)

Se avessi più spazio nella vita cosa ti piacerebbe fare?

Come è l'energia nel tuo corpo?

2. Chiedere se c'è ancora qualcosa che vuole dire prima di tornare al centro.

- il processo di io consapevole:

Una volta tornato al centro C invita P a separarsi da questa seconda parte e a sentire e tenere le due energie presenti ai due lati e percepire la "tensione" tra gli opposti in questo dinamico processo di consapevolezza.



Nel voice dialogue tutte le parti sono accolte e apprezzate per chi sono. C non prende mai le parti dell'una o dell'altra parte. Il cambiamento avviene quando P sviluppa la capacità di essere consapevole delle proprie parti e di disidentificarsi sufficientemente da ciascuna per vivere nello spazio dell'io consapevole. I sè rinnegati spesso si sentono sbagliati e cattivi: il processo di accoglienza attraverso la relazione con C favorisce la liberazione delle energie bloccate e la possibilità di P di contattare una pienezza e una forza nuova e una diminuzione del giudizio verso sé e gli altri.