

LE VARIE PROSPETTIVE *della COMUNICAZIONE*

(Di Elena Giulia Beltrami)

"La cosa più importante nella comunicazione è ascoltare ciò che non viene detto"

DESCRIZIONE ARGOMENTI

Gli argomenti trattati sono tutti riguardanti la comunicazione ma sotto diversi punti di vista.

Ho voluto iniziare da alcuni elementi di semiotica per comprendere cosa sia e quanto sia fondamentale e intrinseco per noi esseri umani il linguaggio.

Ho raccontato le ferite emozionali che si sviluppano nei primi anni di vita dell'individuo e i condizionamenti ad esse legate.

Sono poi passata all'ambito psicologico semplificato attraverso lo studio dell'enneagramma.

Infine la comunicazione verbale e i canali d'accesso con la PNL .

INTRODUZIONE

Comunicare = mettere in comune

La comunicazione umana esiste da sempre poiché da sempre l'uomo ha avuto il bisogno di esprimersi.

E' impensabile immaginare un mondo senza contatti.

Siamo tempestati ogni giorno sotto ogni aspetto attraverso la comunicazione

Attraverso la televisione, la radio, i cartelloni pubblicitari o, molto più semplicemente per mezzo delle nostre parole.

Ed è proprio grazie all'arte del comunicare, grazie al linguaggio, scritto e verbale, che noi interagiamo con le persone e costruiamo la nostra rete sociale.

Le nostre relazioni.

ELEMENTI DI SEMIOTICA



La comunicazione umana esiste da sempre.

E' impossibile pensare di non comunicare per noi esattamente come per i nostri antenati.

Sin dai tempi più primitivi il modo di comunicare è stato gestuale e verbale.

Il linguaggio dei gesti può apparire più primitivo di quello della parola perché con esso non si possono esprimere concetti astratti molto sofisticati, ma questo non significa che per secoli e secoli gli esseri umani si siano espressi solo a gesti.

Peraltro se l'uso della parola fosse stato consequenziale a quello del gesto, noi oggi parleremmo soltanto. Invece sappiamo bene che un gesto, a volte, è molto più eloquente di mille parole.

Per comprendere a fondo il funzionamento del linguaggio umano, bisogna inizialmente rendersi conto che la comunicazione (le parole, le frasi, e la lingua parlata) è profondamente radicata sia nella nostra psicologia, sia nella nostra costituzione fisica.

Le parole sono sempre con noi.

Quando parliamo, quando leggiamo, quando ascoltiamo e anche quando sogniamo.

Già dalla tenera età le parole fanno parte di noi, della nostra memoria, permettendoci così di creare un legame tra il passato e il presente.

Senza la memoria nessuno sarebbe in grado di produrre una successione di parole per formulare una frase.

Il solo essere che in natura sviluppa la capacità di esprimersi attraverso la parola è l'essere umano.

Questa attitudine, però, non è sempre costante infatti vi sono esperienze che compiamo senza parole (creare, guardare immagini, ascoltare musica, fare sport, e così via...).

Le parole, possiamo però ipotizzare e vederle come l'Humus nascosto poiché tante di queste esperienze vengono accompagnate indirettamente attraverso l'elaborazione di frasi.

Le parole sono presenti e importanti sia per il nostro comunicare un concetto ad altre persone ma anche viceversa quando noi siamo coloro che devono apprendere il concetto espresso di altri individui.

Ippocrate, in un suo testo di medicina inserisce "la dialektos" (il parlare) tra udito, vista, olfatto, tatto gusto e respirare.

Questo per far comprendere che la comunicazione è fondamentale negli esseri umani tanto quanto il respirare.

Respirare è un'attività che si realizza in automatico per una necessità fisiologica interna mentre il comunicare molto spesso risponde a stimoli esterni (anche se alcune forme di gioia, dolore, stupore etc... rispondono a stimoli interni). Un'altra differenza è che risulta impossibile controllare il respiro oltre stretti limiti mentre possiamo controllare la comunicazione verbale.

Gli antichi Greci, nella lingua, distinguevano nella vita dell'uomo la PRAXIS (azione) e la GNOSIS (conoscenza) che possiamo tradurre con il fare e il sapere. L'arte della comunicazione oscilla tra entrambi gli ambiti.

Prendiamo ad esempio il proverbio “tra il dire e il fare c’è di mezzo il mare”. In questo concetto, il FARE trae molto più rispetto e beneficio del DIRE. Si può, però, rivalutare il dire attraverso ciò che disse Gramsci ovvero che la lettura e la comprensione di opere costano fatica, o anche osservare la lunga e faticosa strada che i neonati percorrono per arrivare al comunicare.

I neonati attraversano diverse fasi:

- INIZIALE : attenzione assoluta ai segnali vocali materni
- RIPETIZIONE imitativa del pianto di altri neonati
- PRODUZIONE di suoni come piacere all’esercizio vocale
- SILENZIO : ascoltano gli adulti
- PRIMI BALBETTII (dopo circa gli 8 mesi)

La realizzazione delle prime espressioni di comunicazione è l’ agire per produrre suoni : L’AZIONE PER COMUNICARE (FARE E DIRE).

L'IMPRINTING E LE FERITE EMOZIONALI



L'imprinting genitoriale è la base dei primi contrasti emotivi che il neonato vive tra i suoi bisogni e le modalità di soddisfacimento di essi.

Usando la terminologia della comunicazione analogica si può esprimere il concetto dicendo che attraverso i modi di appagamento, il neonato recepisce un primo stimolo che lo condiziona e lo porta ad attivare una forma di gradimento al possedere (disonia dell'avere) o al desiderare (disonia dell'essere).

Nei primi 5 o 6 anni di vita del bambino si instaurano anche le credenze, le paure, le simpatie, le antipatie, l'attrazione, la repulsione e l'idealizzazione di un possibile partner futuro.

In questi primi anni si attivano e si radicano anche le ferite emozionali

LE FERITE EMZIONALI SONO:

- l'abbandono
- il rifiuto
- l'umiliazione
- il tradimento
- l'ingiustizia

Questo insieme di credenze sono parte integrante nel condizionare le scelte, “giuste o sbagliate, belle o brutte,...” di ogni persona.

L'individuo compie le proprie scelte di vita (studio, lavoro, amicizie, relazioni sentimentali etc...) per mezzo di esse.

In questi pochi anni dunque si sviluppano e si consolidano il coinvolgimento attraverso il possesso o il desiderio, i blocchi viscerali e le ferite emotive dell'inconscio.

Tutto ciò va a formare le caratteristiche cognitivo-emozionali dell'individuo ovvero quella che viene definita, in un secondo tempo, la personalità.

Perchè alcune persone si arrabbiano o si emozionano in una determinata situazione?

Possiamo dare tutte le spiegazioni logico-razionali che vogliamo ma la verità è che durante i momenti di tensione, tutte le reazioni emotive e tutti gli impulsi, sono dettati dal registro delle memorie più profonde: l'inconscio.

Ogni qualvolta che vi sono situazioni o persone che procurano all'individuo una sorta di tensione emotiva, positiva o negativa che sia, l'inconscio del soggetto viene emotivamente stimolato e si coinvolge automaticamente rendendo così importanti e attrattive per la persona, anche situazioni o persone che la parte conscia e razionale riconosce e giudica come inopportune.

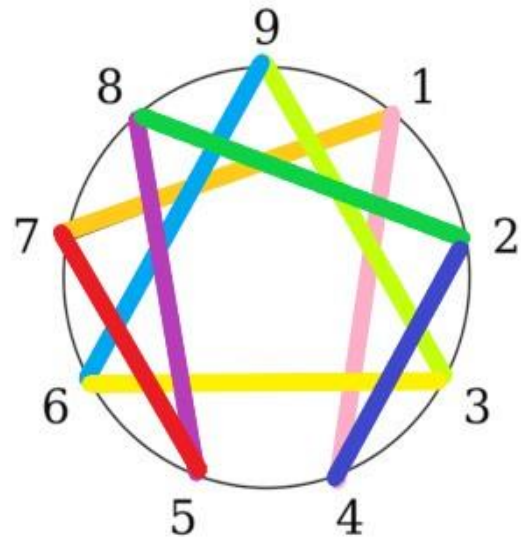
E' dunque molto importante comprendere, mettersi in ascolto dell'inconscio e imparare a , altrimenti queste ultime saranno il pilota automatico dell'individuo per tutta la vita.

Per imparare a comprendere il linguaggio dell'inconscio e a gestire le emozioni è opportuno innanzitutto che la persona raggiunga un equilibrio energetico armonico.

L' ENNEAGRAMMA

Che cosa è
l'enneagramma?

L'enneagramma è un simbolo rappresentato da un triangolo equilatero che incrocia una figura geometrica a sei lati, il tutto racchiuso da un cerchio.



L'utilizzo principale odierno è sicuramente in ambito psicologico, nel descrivere i nove tipi psicologici.

L'enneagramma è uno strumento, una mappa molto utile alla comprensione delle varie tipologie e degli aspetti psicologici insiti dentro ognuno di noi.

L'enneagramma racchiude tutte e nove le personalità.

Tutti noi abbiamo varie sfumature di ognuna di queste ma attraverso l'enneagramma possiamo comprendere la nostra personalità prevalente e anche la personalità prevalente degli individui con i quali ci rapportiamo.

E' un metodo che viene a promuovere la consapevolezza del nostro io interiore per comprendere gli altri.

L'enneagramma è una mappa che presenta al suo interno una costellazione dei tratti di ogni passione dominante su quattro livelli principali:

- 1- in relazione a se stesi, al proprio io, intendendo la propria immagine, l'autostima e l'autoconcezione;
- 2- in relazione con gli altri inteso nei nostri rapporti affettivi, sociali o lavorativi;
- 3- in relazione con i beni materiali, siano essi le nostre proprietà, il denaro o l'ambiente;
- 4- in relazione alla spiritualità;

I centri di fondamentale importanza della persona sui quali si basa lo studio dell'enneagramma invece sono tre, e sono:

- il centro MENTALE
- il centro EMOZIONALE
- il centro VISCERALE/ISTINTIVO

Il centro mentale genera pensieri che, in versione egoica sono fissazioni, ossessioni.

Il centro emozionale genera sentimenti che, in versione egoica sono passioni.

Il centro viscerale/istintivo genera l'azione e racchiude i vari modi in cui vengono vissuti gli istinti (sessuale, sociale e conservativo) e come influiscono sul modo di vivere la passione dominante.

Come già accennato, i tipi dell'enneagramma sono nove e possiamo chiamarli ENNEATIPI e in sintesi sono (con annessi i loro vizi):

enneatipo UNO: IL PERFEZIONISTA: personalità corretta, idealista, onesta.

Vizio IRA

enneatipo DUE: L'ALTRUISTA: personalità disponibile, accuditiva, generosa, possessiva.

Vizio SUPERBIA

enneatipo TRE: IL MANAGER: personalità leader, pragmatica, attiva, legata al successo e alla propria immagine.

Vizio VANITA'

enneatipo QUATTRO: IL ROMANTICO: personalità artistica, originale, profonda, introspettiva, drammatica e lunatica.

Vizio INVIDIA

enneatipo CINQUE: L'EREMITA: personalità riservata, intellettuale, isolata, esaminatrice.

Vizio L'AVARIZIA

enneatipo SEI: LO SCETTICO-LEALE: personalità leale, ansiosa, diffidente, alla ricerca di rassicurazioni.

Vizio LA PAURA

enneatipo SETTE: L'EDONISTA: personalità positiva, versatile, ottimista, iperattiva, egoista, superficiale.

Vizio L'INGORDIGIA

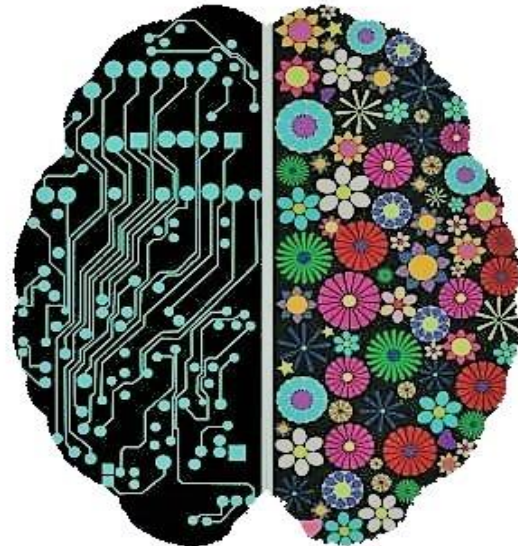
enneatipo OTTO: IL CAPO: personalità forte, protettiva, dominante, sicura, conflittuale.

Vizio LA LUSSURIA

enneatipo NOVE: IL DIPLOMATICO: personalità pacifica, semplice, testarda, mediatrice.

Vizio L'ACCIDIA

PILLOLE DI PNL



Se guardiamo la vita come un'insieme di eventi ed esperienze ci possiamo rendere conto che alcuni di questi eventi sono la causa diretta delle nostre scelte mentre altri sono fuori dalla portata diretta

del nostro controllo. Questi ultimi non sono gestibili dalla nostra parte logica e, di conseguenza, il nostro cervello, li classifica come eventi casuali.

La nostra parte logica rifiuta tutto ciò che è irrazionale, incontrollabile e che non riesce a comprendere.

La ragione però non ha le basi per dominare e gestire quello che è insito in noi stessi, nella nostra parte più profonda, nel nostro centro emozionale.

Il nostro cervello è composto da due emisferi.

L'emisfero sinistro, che è colui che governa il pensiero logico-razionale, la matematica, la comunicazione verbale ed è sequenziale; L'emisfero destro, che al contrario governa l'emotività, la creatività, il sogno, la comunicazione non verbale.

All'interno del nostro emisfero destro possiamo trovare i nostri modelli mentali, le nostre credenze inconsce, i nostri condizionamenti.

Al momento della nostra nascita siamo quasi privi di un modello mentale e il nostro cervello non ha ancora ricevuto molte influenze (“quasi” poichè in realtà già nel grembo materno siamo ricettivi rispetto lo stato emotivo della madre) e non abbiamo ancora le capacità di distinguere e catalogare il “positivo” e il “negativo”. Questa è la fase sensoriale.

Crescendo si passano tre fasi:

–la fase SENSORIALE :sentiamo la gioia o il dolore ma non si hanno i mezzi per definirli

–la fase PERCETTIVA: conosciamo il significato del dolore o della gioia ma non conosciamo la fonte. Ad esempio un bimbo che si taglia con le forbici sente il dolore ma non è in grado di comprendere il perchè)

–la fase RIFLESSIVA: fase nella quale riconosciamo anche la fonte. Ad esempio il bambino indentifica le forbici come oggetto che causa dolore.

Questa è la fase nella quale il bambino indentifica anche il genitore “buono” e quello “cattivo”.

Tornando alla parte emotiva/inconscia c’è da sapere che è lei che ci guida per il 90% mentre alla parte logica spetta solo un misero 10%.

La Programmazione Neuro Linguistica/PNL (scienza nata negli anni ‘70 per mezzo della volontà dello psicologo–linguista Richard Bandler e del filosofo–linguista John Grinder di accrescere le potenzialità

umane) ha perfezionato delle tecniche che permettono di mettere in comunicazione la nostra parte logica con la nostra parte emotiva. Questo può apparire strano, illogico, senza senso ma bisogna sapere che il più delle volte che ci fissiamo un obiettivo a livello conscio, se la nostra parte emotiva si trova in disaccordo, ci boicotta facendoci fallire (la parte emotiva si nutre ovviamente di emozioni ma non distingue un'emozione positiva da una negativa...quindi anche il senso di fallimento per lei rappresenta nutrimento!).

Seguendo i modelli della PNL, la prima cosa da capire nella comunicazione con se stessi o con gli altri è il canale d'accesso. Nella PNL i sistemi sensoriali hanno una rilevanza maggiore rispetto a quelli ad essi attribuiti dal modello classico (nel quale i sensi vengono considerati come meccanismi passivi di IMPUT).

Le informazioni sensoriali innescano e plasmano i processi comportamentali e l'OUTPUT dell'individuo.

I canali d'accesso possiamo distinguerli in 3 tipologie:

VISIVO – AUDITIVO – CINESTESICO

Vi sono svariati modi per comprendere il canale d'accesso.

I più semplici sono di prestare attenzione ai predicati verbali maggiormente utilizzati e alla postura.

Vedere chiaro

Ascoltare

Toccare

focalizzare

Parlare, dire

Sentire

immaginare

Suonare

Percepire

VISIVO V	0
AUDITIVO A	0
CINESTESICO K	Posizione curva, respirazione bassa, tono di voce basso. Gesticola verso il basso.

Il canale d'accesso è quello che ci permette di entrare in sintonia con una persona ma non è il solo canale che abbiamo poichè I canali sono 3 e si differenziano in:

CANALE DI ACCESSO (che utilizziamo con le persone appena conosciute)

CANALE DI ELABORAZIONE (con persone che conosciamo da tempo)

CANALE INTERIORE (con il partner o persone intime)

Il nostro cervello , a seconda della fase nella quale ci troviamo, emette tipi di onde cerebrali. Ecco le principali:

BETA : normale veglia

ALFA : stato di rilassamento, fase di dormiveglia

THETA: rilassamento profondo, sonno meditativo

I ricercatori hanno scoperto che ad ogni canale corrisponde l'emissione di una determinata onda:

CANALE DI ACCESSO	→	ONDE BETA
CANALE DI ELABORAZIONE	→	ONDE ALFA
CANALE INTERIORE	→	ONDE THETA

La PNL è quindi utile nella comunicazione con noi stessi, per creare in noi nuovi modelli mentali accordando la parte logica e la parte emotiva, ed è utile nella comunicazione con gli altri per creare "rapport" e simpatia.

BIBLIOGRAFIA E SITI

<http://www.homolaicus.com>

“prima lezione sul linguaggio” (Tullio De Mauro)

“programmazione neuro linguistica” (Dilts–Grinder–Bandler–DeLozier)

“migliora le tue relazioni con l’enneagramma e la pnl” (Fanelli)

INDICE

- _ Elementi di semiotica e comunicazione verbale
- L’Enneagramma
- L imprinting e le ferite emotive
- La PNL e (i canali di comunicazione)